

興能信金首都圏へ橋渡し

商談会を共催 輪島塗など出展

興能信用金庫(石川県能登町)が共催する、東京都内の四信金による「ビジネス交流会」が四日、東京都墨田区のホテルであった。石川から繊維商品を扱う「縁Eternity」(金沢市)と輪島塗の「田谷漆器店」(輪島市)が出展し、新たな製品開発のパートナー探しや首都圏への販路拡大を狙って商談した。

交流会は、都内の足立成和、亀有、小松川、東栄の四信金でつくる「シグマパシフィックグループ」が主催した。興能信金に参加するのは五回目。出展者は首都圏の中小メーカーにとどまらず、石川や沖縄県の企業、日本政策金融公庫など七十の企業・団体も参加。今



活発に商談する関係者＝東京都墨田区で

回商談に訪れた企業は三百社余りに広がった。

縁Eternityは「世界最薄」という五層のオーガニジー(平織りの薄地織物)で作られたストール「伽羅」や、ゴム入りの細幅織物を使った軽量バッグなどを展示した。同社が目指したのは、生地が薄く繊細なため扱いが難しい伽

は輪島塗のアクセサリーへの利用拡大を模索する。田谷昂大さんは「輪島塗は流通経路が限られている。アクセサリーなど身近な商品でまずは輪島塗を知ってもらい、いずれば多くの人に一碗を使ってもらえたらいい」と戦略を語った。

興能信金の敷下義弘常務理事は「普段の融資先はほとんどが従業員五～十人の

中小零細企業で、東京で商品開発などの相手を探したいと思っても難しいのが実情」と明かす。交流会を通じて過去には海外への販路拡大につながった事例があったといい、「新たな魅力を見いだしてもらえ、こともある。販路拡大などの足掛かりとして役立ててほしい」と話した。

(木村留美)

羅の裁断や加工の技術を持つ業者を見つけないこと。中田伸代社長は「効率よく製品をつくる技術を持つ企業を東京で見つけられるかもしれない。商談を通じて、いろいろな情報を得ることができた。参加して良かった」と話した。

伝統的な輪島塗の箸や碗などを取り扱う田谷漆器店