



- 一列目左からエコス平会長、松下、水上町長、ワタミ小出社長
- 二列目左から二人の副町長、3人目から6人目までがエコスバイヤー
一番右はみちのくエコランド川村(進行役)



- エコス平会長の「脳みそに汗をかけ」という強烈な督励があり、参加者たちも集中して聞いていました。



- 参加事業者は1社ずつ自己紹介を行い、中には相当緊張している人もいました。
- とにかく自社の商品を首都圏に出したいというメッセージが強く出ていました。



- エコス宮崎専務より、参加者ごとのバイヤーの担当分けを行い発表しました。
- 「みちのくエコランドマネジメント」から事前に別添にあるプロフィール表を送っていたので、スムーズにグループわけができました。



- グループごとに商談が始まりました。参加者がもっとあたふたするかと思いましたが、それぞれがきっちり準備をしており、真面目な県民性が出ていました。



- 中には即決したところもあり、条件提示まで20分程度で進んでいたところもありました。
- バイヤーたちに聞くと「首都圏にはないものばかりで面白い」「仕入れが首都圏よりぜんぜん安い」と喜んでいました。



- ユニークだったのは、岩手短角牛の会社で生産量が少ない為、カレーやハンバーグという加工食品にして提供しており、味は相当高いレベルだったようです。



- 後半になると、ほとんどの人が立ち上がり、積極的に売り込みを行っていました。一種の興奮状態だと思われそうですが、何とか買ってもらうとの意思表示だと思います。バイヤー側も立ち上がり、一生懸命対応していました。