

「北海道」とビジネスしませんか



活発に商談を繰り広げたビジネスマッチング商談会(北洋銀行上海駐在員事務所提供)

上海で 中小5社が 製品をPR

【北京6日高山昌行】北洋銀行など日本国内六銀行主催の「ビジネスマッチング商談会in上海」が6日、上海市内で開かれ、道内の中小企業などが自慢の製品を売り込んだ。

日系企業など約百三十社が出展し、道内からは北洋銀行の取引先の製造業五社が参加。道産品ではアシスト理研(札幌)の建築用塗料や自然環境総合研究所(同)の健康グッズ、水質浄化装置などが注目を集めていた。

北洋銀行上海駐在員事務所の吉田信昭所長は「中国では、高くて面白いものを買いたいとの傾向が強まっており、道内中小企業にとっても有望な市場」と話している。

東京で IT4社が 20社相手に

道内の情報技術(IT)企業による集団商談会「北海道IT企業・首都圏ビジネスマッチング」(道主催)が6日、東京・有楽町の札幌市東京事務所が開かれ、道内四社が自社技術を売り込んだ。

大手からの受託開発に偏重する道内IT企業の企画提案力強化が狙いで、初の開催。この日は、人材紹介・派遣業向けデータ管理システムを製作するアイパス(札幌)などが、首都圏企業二十社の担当者を相手に、ソフトの仕組みや特長などを念入りに説明していた。各社の説明後には、個別商談会も行われた。来年二月にも別の企業による第二回が開催予定。



集団商談会で説明する道内IT企業