

令和4年度 食品関連産業経営力アップ推進事業 営業力強化相談会 重点支援事業者 募集案内

1. 目的

販路開拓に意欲がある食品・飲料を製造している中小企業者等に対して、当機構は（一社）全国スーパーマーケット協会の「FOODトレード“アシスト”パッケージ」（以下「FTA」という。）への参加を後押しし、地域産品に興味のある首都圏等のバイヤーへ商品を売り込むとともにバイヤーによる商品の評価等を得ることで今後の商品ブラッシュアップや営業力の向上を図り販路開拓を支援します。

2. 事業の概要

- (1) 最大3商品について、首都圏等のバイヤーへの商品提案のためFTAエントリーシートを作成していただきます。県産品コーディネーターが訪問して、FTAエントリーシートの作成のサポートを行います。
- (2) FTAの商談代行前に、専門家がバイヤーに対して効果的な商品説明を行うことができるよう商品について理解を深めるためオンラインによる個別面談を実施します。
- (3) FTAの商談代行に参加します。
 - ア 専門家が商談代行を実施するため、参加事業者は首都圏に出向く必要はありません。
 - イ バイヤーとの取り引きを約束するものではありません。
 - ウ 商談代行後、バイヤーから高評価を得た商品についてバイヤーと個別商談の機会を得ることが出来る場合があります。
- (4) FTAの商談代行に参加した専門家及び県産品コーディネーターによる参加バイヤーの評価の声をフィードバックするオンラインによる個別相談会を開催します。

3. 応募要件

- (1) 長野県内に本社または事業所を有し、常温または冷蔵の食品・飲料（酒類除く）を自社製造している中小企業者等であること。
- (2) 原則「項目10」の全てのカリキュラムに専任の担当者が参加すること。
- (3) 事業者は自社の拠点からパソコン等でインターネットに接続し、主催者が指定するオンライン会議システムに参加することができること。
- (4) 令和3年度「消費財マーケティング力強化事業 重点支援事業者」に選定された事業者は対象外とする。
- (5) 事業終了後のアンケート調査等に協力すること。

4. 重点支援事業者の募集数及び審査基準

- (1) 選定企業数 合計6社
 - ア 信州ブランド推進重点品目及びブランド力育成支援品目枠 3社程度
 - イ 一般枠 3社程度
- (2) 審査基準
次の項目に即して、審査を行い重点支援事業者を選定します。
 - ア 項目3.「応募要件」に定めた要件を満たしていること。

- イ 信州ブランド推進重点品目及びブランド力育成支援品目枠は、長野県が定める「信州ブランド推進重点品目」及び「ブランド力育成支援品目」（以下「重点品目等」という。）のうち加工食品を製造している事業者または重点品目等のうち農水産物等を主たる原材料とした加工食品を製造している事業者について、直近決算期の売上高が小さい事業者から3社程度を選定します。
- ウ 一般枠は、前項目イ以外の品目を製造する事業者で、直近決算期の売上高が小さい事業者から3社程度を選定します。
- エ ただし、どちらかの枠の選定事業者数が、定員を下回った場合には、定員を超えている枠の選定されていない事業者から選定します。

※ 長野県が定める「信州ブランド推進重点品目」（酒類は除く）及び「ブランド力育成支援品目」は次のとおりです。

ア 信州ブランド推進重点品目

- ・りんご、ぶどう、風さやか（長野県産米）、信州サーモン、信州大王イワナ、その他淡水魚
- ・味噌、漬物、醤油、凍り豆腐

イ ブランド力育成支援品目

- ・きのこ、信州プレミアム牛肉、環境にやさしい農産物（低農薬、有機栽培等）
- ・ジビエ
- ・そば

5. 重点支援事業者の決定

提出された書類をもとに審査を行い決定します。審査結果は書面により申込者に通知します。審査の内容に関する問い合わせには応じることはできません。

6. 負担金

無料

ただし、インターネットを介しWEB面談、WEB相談会等に係る通信費は事業者の負担となります。

7. 商品サンプルについて

- (1) 商談代行に必要なバイヤーへの商品サンプルの送付に係る費用（商品代金、運搬費等）はすべて事業者の負担となります。
- (2) 商品サンプルの提供目安は、別紙を参照ください。
- (3) 商談代行では、20社程度のバイヤーの参加を予定しています。ただし、バイヤーの招聘の状況によりサンプル数に増減がある場合がありますので予めご了承ください。

8. 商談代行について

(1) ステップ1

エントリーシートに記載内容と商品のパッケージ等によって、バイヤーが扱ってみたいか判断されます。

（ステップ1の評価内容は、全参加者に商品分析シートによりフィードバックされます。）

※バイヤーに興味関心を持っていただけない商品についてはステップ2に進むことができません。

(2) ステップ2

ステップ1で高評価を得た商品についてはバイヤーに試食していただきます。試食の結果さらに高評価

を得た場合は、バイヤーとの直接の個別面談の機会を得ることができます。

(ステップ2の評価内容は、商品評価シートによりフィードバックされます。)

※ステップ2に進んでもバイヤーから高評価が得られないと個別商談の機会は得られません。

9. 申込み

(1) 参加希望者は次の書類に必要事項を記載の上、電子メールによりお申込みください。

ア 重点支援事業者申込書

イ 申込商品

・原則常温商品、冷蔵商品とし、1事業者3商品までとします。

※サイズ違い、味違いなども1品とカウントされます。

ウ FCP 展示会・商談会シート (第3.1版) (Excel ファイル)

・FCP 展示会・商談会シートには、自社で製造する商品で、1品から3品まで作成しお申込みください。

(2) 申込期限 令和4年8月8日(月) 17時(必着)

(3) 申込先

〒380-8570 長野県長野市大字南長野字幅下 692-2

(公財) 長野県産業振興機構

TEL : 026-235-7246 FAX : 026-235-7387 E-mail : hanro@nice-o.or.jp

10. 事業実施スケジュール・カリキュラム (予定)

8月中～下旬	第1回個別訪問 ・県産品コーディネーターによる事業概要説明、首都圏等における販路開拓のための課題及び商品の聴き取り ・商品紹介のためのエントリーシートの作成サポート
9月	専門家による商品紹介のためのエントリーシートの添削 第2回個別訪問 ・専門家によるエントリーシートの添削後、県産品コーディネーターによる修正サポート
10月	WEB面談 (1社45分) ・重点支援事業者、専門家及び産業振興機構による3者面談 ・エントリーシートを基に専門家に自社商品の理解を深めてもらう
11月8日～11日	商談代行 (11月8日～11日) ・専門家によるバイヤーへの商品説明 ※専門家側で実施するため重点支援事業者の参加は不要 ・県産品コーディネーターが立ち合う
11月下旬	WEB相談会 (1社45分) ・専門家が実施した商談代行によりバイヤーから得た情報に基づくアドバイス ・重点支援事業者、専門家及び産業振興機構による3者相談会

12月～1月	第3回個別訪問 ・ 県産品コーディネーターによる商談代行後のフォローアップ ・ 今後の展示会、商談会を見据え販路開拓等の進め方のアドバイス
--------	---

1 1. その他

- (1) 当事業は、商品の売り先を紹介するものではありません。
- (2) 当事業で実施する商談代行は、バイヤーとの取引を約束するものではありません。
- (3) 商談代行後のバイヤーとの個別商談については当機構及び(一社)全国スーパーマーケット協会は一切関与しませんので参加事業者の自己責任においてご判断ください。

1 2. 問い合わせ先

(公財) 長野県産業振興機構 経営支援本部 マーケティング支援部 消費財チーム

TEL : 026-235-7246 FAX : 026-235-7387 E-mail : hanro@nice-o.or.jp

担当 : 大谷 (おおたに) 、大給 (おぎゅう)



サンプル代、商品送料は事業者負担にてご手配ください

①商品サンプルの個数について

- ・1商品あたり
陳列用3個+来場バイヤー20名程度が試食できる分量+予備
※下記の例を参考にしてください。
- ・今回お申込みいただける商品数は3商品です。
- ・サンプルの個数は、上記個数×お申込み商品数の個数となります。

例1) パン、どらやきなど(個包装のもの)



陳列用:3個
試食用:20個
予備 :3個
合計 :26個

例2) 箱入りチョコレート(30枚入)



陳列用:3個
試食用:1個(30枚入)
予備 :2個
合計 :6個

例3) 調味料、お酒



陳列用:3個
試食用:6個※
予備 :3個
合計 :12個
※容量による

例はあくまで運営上最低ラインの個数

- ・余剰サンプルが発生した場合でも返送はいたしません。
- ・バイヤーにお持ち帰りいただき、別バイヤーに共有いただくなど、有効的に活用いたします。
- ・無理のない、可能な範囲で多めに提供いただくことをおすすめします。

②試食の提供方法について

- ◆ 設備(調理方法)について
 - ・IH調理(焼く、煮る、湯せん)
 - ・電子レンジ(温める)
 - ・炊飯器(炊飯)
 - ・麺類簡易調理器具(麺を茹でる)
 - ・冷蔵庫(飲類等を冷やす)
- ◆ 試食は原則として、そのまま単独で試食提供いたします。
 - 例1) ジャム・・・パンはなく、ジャムのみで試食
 - 例2) そば(乾麺)・・・茹でた麺のみで試食(めんつゆなし)

重点支援事業への参加者を募集します!!

地域産品に興味のある首都圏等のバイヤーへ商品提案をして
販路開拓・拡大のチャンスを得ませんか?

この事業では、全国スーパーマーケット協会の専門家による首都圏等のバイヤーへ商品説明(商談代行)を実施し、バイヤーから商品の評価やアドバイス等を得ることができます。

この事業によって得られる商品評価・アドバイスは、商品のブラッシュアップに活かすことができます。

1. こんな事業者におすすめです

- ◆商談機会が減っておりバイヤーニーズが聞き出せない
- ◆首都圏スーパー等への販路を開拓したいがネットワークがない
- ◆営業(提案)資料を強化したい

2. メリット

- ❖営業経験豊富な専門家が首都圏バイヤーに商品紹介のため商談代行を行います
- ❖参加事業者の皆様は首都圏に出向く必要はありません
- ❖営業(提案)資料を専門家が添削するため資料の精度が向上し今後の販路開拓に活かすことができます
- ❖自社商品において首都圏等のバイヤーから商品の評価が得られます

3. カリキュラム (事業の流れ) (予定)



- ※ ■ 県産品コーディネーターが訪問いたします
- 専門家が実施いたします
- オンラインにて参加いただけます

4. 商談代行

*20社程度のバイヤー企業の参加を予定しています。

*昨年度のバイヤー招聘実績 ・高質 SM 15社 ・一般 SM 5社 ・通販 5社 ・百貨店 5社

※当事業は、商品の売り先を紹介するものではありません。

※当事業で実施する商談代行は、バイヤーとの取引を約束するものではありません。

※商談代行後のバイヤーとの個別商談については、当機構及び(一社)全国スーパーマーケット協会は一切関与しません。