

令和6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、地域産品に興味のある首都圏等のバイヤーへの商品提案機会を提供する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

首都圏等のバイヤー向け展示求評会を通じ、長野県産品等の販路開拓及び販路拡大を図るため、以下の支援を行います。

(1) セミナーの実施（動画視聴）

バイヤー向け展示求評会への参加効果を高めるため、下記のテーマに係るセミナーを実施します。

- ① 販路開拓の基礎に関するもの
- ② F C Pシートの作成に関するもの

(2) 営業資料（F C Pシート）の作成支援

ア 最大3商品について、バイヤーへの商品提案のためF C P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、F C Pシートの作成のサポートを行います。

イ 専門家は事業者から提出されたF C Pシートの内容の添削を行います。

(3) 事前面談の実施

専門家との事前面談を実施し、事業者がバイヤーに対して効果的な商品説明が行うことができるよう、ターゲットとなる売込み先の選定等に係る指導・助言を行います。

(4) バイヤー向け展示求評会の実施

ア 参加事業者は、首都圏等のバイヤーから自社の商品評価を得るため、東京都内で実施する展示求評会に参加していただきます。

イ 展示求評会を通じ、バイヤーへ直接自社商品を売り込むことができます。

ウ バイヤーとの取引を約束するものではありません。

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・冷凍の食品・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) 参加事業者は、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できること。
- (3) 参加事業者は専門家との事前面談及び東京都内で実施するバイヤー向け展示求評会への参加ができること。
- (4) 令和5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社程度

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、醤油、漬物、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、専門家との事前面談及びバイヤー向け展示求評会等への参加に係る旅費等は事業者の負担となります。

7. 商品サンプルについて

(1) 専門家との事前面談及び展示求評会に必要なバイヤーへの商品サンプルの準備等に係る費用（商品代金、運搬費等）はすべて事業者の負担となります。

(2) 展示求評会では、12社程度のバイヤーの参加を予定しています。ただし、バイヤー招聘の状況によりサンプル提供数に増減がある場合があります。

8. 展示求評会について

(1) 展示求評会は、東京都内にて開催します。

予定会場：「外苑前アイランドスタジオ」

住所：東京都渋谷区神宮前3-1-25 神宮前IKビル2F

(2) 当日は、第1クール（午前）、第2クール（午後）でそれぞれ6社、計12社程度の参加バイヤーに自社商品を試食していただき、商品評価をしていただきます。

(3) バイヤーからの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。

(4) 当日の評価内容は、バイヤーアンケート結果報告書によりフィードバックされます。

(5) 当日の参加予定バイヤーの業態は以下のとおりです。

高質スーパー、小売（スーパー）、セレクトショップ、セレクトショップ・飲食、通信販売、サブスク・飲食、問屋、百貨店、高速道路SA・PA

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・冷凍商品とし、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3.3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6年9月6日（金）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 担当 市岡 宛

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）

9月中旬	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FCPシートの作成
9月中旬	セミナー実施（動画視聴） ① 販路開拓の基礎 ② 「FCPシートの作成方法」
10月上旬～中旬	専門家による商品紹介のためのFCPシートの添削
10月10日（木）～11日（金）	事前面談（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 ・求評会における商品のPR方法に関するアドバイス

10月下旬～11月上旬	第2回個別訪問 ・専門家によるFCP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 ・展示求評会でのバイヤー対応に向けたアドバイス
11月15日（金）	バイヤー向け展示求評会の実施（東京都内にて開催） ・展示台に自社商品を陳列するとともに、来場バイヤーに試食を促し、商品のPR及び商談を行う。 ・県産品コーディネーターは商談のサポートを行う。
12月	第3回個別訪問 ・展示求評会における商品評価アンケート結果の伝達 ・県産品コーディネーターによる展示求評会後のフォローアップ
1月～2月	第4回個別訪問 ・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をを行う。

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）当事業で実施する展示求評会は、バイヤーとの取引を約束するものではありません。
- （3）参加事業者とバイヤー企業との間で、取引等に関して万トラブルや損害が発生した場合でも、当機構及び当事業の受託事業者（有限会社永瀬事務所）は一切責任は負いません。

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：市岡（いちおか）、大給（おぎゅう）