

応募の方法

応募書類、申込期限、申込手続き

- 1 応募書類 「様式1(申込書)」
「様式2(FCP展示会・商談会シート)」 注1・注2
「様式3(商品見積書)」
「様式4(競合商品リスト)」
注1：生産・製造事業者の伝えたい商品等情報と、バイヤーの知りたい情報を、1枚の紙にまとめ記載する商談用統一シート。効率的に商談を進めることができます。
記入に当たっては、農林水産省ホームページ掲載の以下を参照ください。
・「FCP展示会・商談会シート作成のてびき」の記入の例(p8~15)
https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_tebiki/index.html
・「FCP展示会・商談会シート」の各項目についての補足説明
https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_sheet/attach/xls/index-3.xls
注2：企業等事業者情報についてのパンフレット(PDF版)等があれば添付ください。

2 申込期限 令和3年6月8日(火)

3 申込手続き

- ① 応募を希望する方は、応募書類に必要事項を記入のうえ、電子メールで事務局に申込期限までに提出してください。
事務局宛 電子メールアドレス：Ikuo_Tsujiuchi@pref.hyogo.lg.jp
※ 受領後、返信メールをお送りします。電子メール送付後、3日以内(土日祝除く)に返信がない場合、メールを受信できていない可能性がありますので、お電話ください。(電話：078-362-3442)
- ② 応募書類の様式は、ひょうごの美味し風土拡大協議会協議会のホームページのNews&Topicsからダウンロードして入手ください。
<http://www.hyogo-umashi.com/news/?p=3065>

応募前相談(リモートでの面談方式：無料)

- ① 首都圏向け商品や商取引等に関して不明点や不安点などがあり、応募に先んじて予め事前相談を希望の方は、電子メールで事務局に令和3年5月24日(月)～5月27日(木)の期間にお申し出ください。
・先着順で5事業者を予定
・様式は任意、宛先電子メールアドレスと返信メールに関する事項は上記の3と同じ
- ② 追って日時を定めて、リモートでの面談方式により相談対応します。
・1事業者15分程度、面談時に商品を提示、日時と方法の詳細については別途ご連絡
・全国スーパーマーケット協会事務局とひょうごの美味し風土拡大協議会事務局とで対応

全体スケジュール

令和3年6月8日(火)	…応募書類の提出
6月中旬	…個別相談会 *実施日時は別途調整のうえ事務局から通知
6月下旬～9月中旬	…商談代行の実行
9月下旬	…事後個別面談 *実施日時は別途調整のうえ事務局から通知

応募・問合せ先

ひょうごの美味し風土拡大協議会事務局 社内
Email：Ikuo_Tsujiuchi@pref.hyogo.lg.jp
TEL：078-362-3442 FAX：078-362-4276
住所：〒650-8567 神戸市中央区下山手通5-10-1 (兵庫県庁消費流通課内)



参加事業者 募集!!

申込締切
令和3年6月8日(火)

国内最大の消費地 首都圏での「兵庫県産食品」*の 販路開拓をサポートします!! (商談代行)

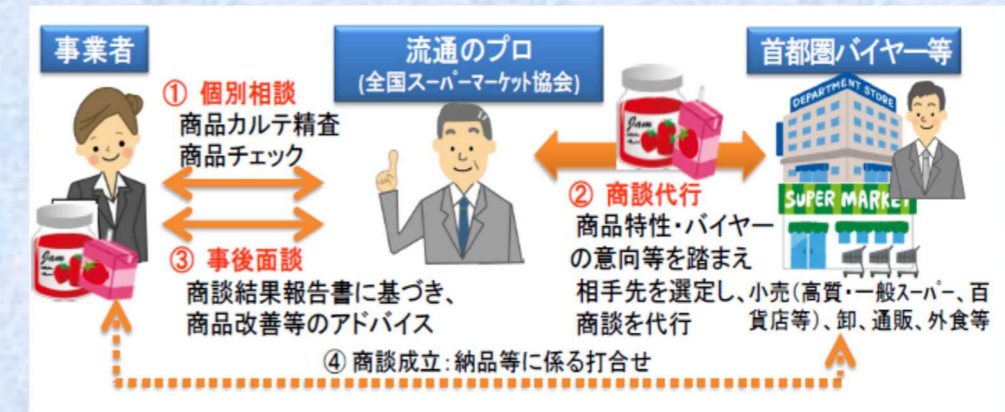
*兵庫県産の農畜水産物及びその加工食品

☆豊富な営業経験等を有する「流通のプロ」(全国スーパーマーケット協会所属の専門家)が、皆様の商品を首都圏において、「商談代行」により販売先を開拓します。(負担金5万円/事業者)

☆まずは、「個別相談会」にご参加ください。参加費無料!!

- ・直ちに販路開拓をご希望の方だけではなく、今後の販路開拓をご検討中・模索中の方も対象です。(個別相談後、改めて商談代行依頼の意思確認)
- ・個別相談会のみでの参加でも可です。販売に关します各種アドバイスを、「流通のプロ」から受けることができますので、一度参加してみてください。(6月中旬開催予定)

[事業スキーム]



- ・首都圏での食品卸販売営業、PB商品開発等の豊富な経験を有する「流通のプロ」が、構築したネットワークを駆使し、いきなり会うことが難しい首都圏の大手食品卸や高質スーパーのバイヤー等に対して、商品の営業(商談代行)を行っていきます。(負担金5万円/事業者)
- ・商談成立した食品卸やスーパー等とは、後年も継続する直接の繋がりを築くことができます。
- ・自ら首都圏へ営業に行く場合に要する交通費や宿泊費、人件費を考えると、5万円で大手食品卸や高質スーパーに営業してもらえらるため、費用対効果は高いです。
- ・既に販路があつてそれをさらに広げたい方も、まだ販路がない方もどちらも可です。
- ・令和3年度は丹波地域を重点推進地域とし、個別相談会を例年の神戸会場とともに丹波会場でも開催します。(商談代行後の事後個別面談も、神戸会場と丹波会場とで)

事業名：令和3年度ひょうご五国のめぐみ首都圏販路開拓事業（流通のプロ活用型）

ひょうごの美味し風土拡大協議会（事務局：兵庫県庁消費流通課内）では、兵庫県ブランド産品（農畜水産物・加工食品）の全国でのブランド展開や販路開拓を進めるため、その足掛かりとなる国内最大の消費地の首都圏を対象に、食品・流通等の専門知識とスキルを有する「流通のプロ」（全国スーパーマーケット協会の専門家）の力を活用し、同圏内の小売・卸売業等に対する県ブランド産品の販路開拓（商談代行）及び情報発信、「売れる商品」に必要な商品力・営業力の強化について、兵庫県産食品事業者の支援を行うことを目的として本事業を実施します。

兵庫県産食品事業者が本事業を活用いただくことにより、販売網の拡大が実現でき、一層の売上・所得向上に繋がることを目指します。

こんなお声に対応

「首都圏で自社商品の評価いただける売り先を見つけたい!!」

「売り込みたいけど、

アポイントをどう取れば良いか分からない…??」

「売れる商品にブラッシュアップしたい!!」

「首都圏、さらに、全国へ販路開拓を行いたい!!」

これまでの実績 累計(H28-R2)

商談代行：491商談

取引成約：126成約・28事業者（延数）

商談代行商品：257商品

商談代行実施事業者：44事業者（延数）

参加事業者：68事業者（実数）

*個別相談会のみ参加者含む



兵庫県マスコット
はばタン

ひょうごの美味し風土拡大協議会

広大な県土で多彩な農畜水産物が生まれ、大消費地に近接している兵庫県において、ひょうご食品認証制度の推進、地域の強みを生かしたブランドの確立による競争力の強化、さらには、海外における県産食品等の販売・PRによる新たな需要開拓を一体的に推進し、兵庫県産の優れた農畜水産物・加工食品の生産・流通・消費を一層拡大することを目的に組織された協議会。生産・流通・消費・マスコミ関係団体・企業（兵庫県内を主体）と行政（国・兵庫県）等で構成され、協議会の目的に資する各種の事業を実施している。

（事務局：兵庫県庁消費流通課内）

全国スーパーマーケット協会

正会員（スーパーマーケット）と賛助会員（卸売業・商社、食品メーカー、団体等）あわせて約1,200社を会員にもつ流通小売業界を代表する一般社団法人。全国最大の食品展示商談会「スーパーマーケット・トレードショー」の主催の他、ビジネスマッチングの企画・開催、商品開発・改良、販路開拓、人材育成への支援など、多数の実績を有する。

[HP] <http://www.super.or.jp/>

事業内容

◇ 1 個別相談は【無料】、2 商談代行と3 事後個別面談は一体で【有料：5万円】となります。

1 個別相談

●神戸市内・丹波地域の会議室で実施：1時間程度／事業者 【無料】

●6月中旬 実施日時は別途調整のうえ事務局から通知いたします。

- ① 首都圏での食品卸販売営業、PB商品開発等の豊富な経験を有する「流通のプロ」（全国スーパーマーケット協会所属の専門家）が、販路開拓に向けたアドバイスを実施します。
- ② 事前に商談代行に向けて、「流通のプロ」が、FCP展示会・商談会シートの内容精査や商品の確認を行います。
- ③ 上記②を踏まえ、商談代行及び商品改善等をアドバイスします。

<ポイント>

個別相談は無料ですので、販路開拓の疑問・不安・お悩みなど、「流通のプロ」にご相談ください！ 販路開拓・拡大して売上アップするために、何をしたら良いか分からない等が解決できます。

2 商談代行

●6月下旬～9月中旬 商談先：5～10社程度 【有料：5万円／事業者】

●個別相談後に、改めて商談代行依頼の意思確認をさせていただきます。

- ① 「流通のプロ」が事業者に代わり、首都圏の食品卸、高質スーパー、百貨店、通信販売、外食など多様な販売チャネルに対して、商品の案内及び商談を実施します。

<ポイント>

商談成立に向けたポイントを把握した「流通のプロ」が、商品の特性等に適したスーパー等へ商談代行を行うことで、採用の可能性が高まります。新たな売り先との接点ができ、効果的な営業活動に繋がります！

3 事後個別面談

●神戸市内・丹波地域の会議室で実施：1時間程度／事業者 【有料：上記2との一体的な取組】

●9月下旬 実施日時は別途調整のうえ事務局から通知いたします。

- ① 「流通のプロ」が、商談代行後、商談結果報告書（商談先担当バイヤーの反応・意見等を記載）により結果を報告。この内容に基づき今後の営業方針をアドバイスします。
- ② バイヤーからのコメントに基づき、「売れる商品」に必要な商品改善等をアドバイスします。

<ポイント>

バイヤーの生の声を聞けることで首都圏のニーズが取れ、さらには具体的対応策のアドバイスがもらえるので、「売れる商品」へのブラッシュアップ（磨き上げ）、今後の営業対策等の方針が立てられます！

参加事業者

1 参加事業者要件等

(1) 募集数 20事業者

(2) 負担金 5万円／事業者

〔 負担金に含まれる経費：流通のプロの活動経費
負担金に含まれない経費：商品サンプル提供経費、商品説明用パンフレット等 〕

※応募、個別相談は無料、負担金は商談代行及び事後個別面談を実施する事業者から頂戴します。

ア 事業者要件（応募に当たっては、以下の全てを満たしていることが必要です。）

- ① 兵庫県内に本店もしくは支店を有する法人、団体、個人事業主であること。
- ② 商品の継続的、安定的な生産体制が整っていること。
- ③ 商品の製造工程管理がされていること。
- ④ 製造、販売及び表示に係る関係法令を遵守し、必要な許認可を受けていること。
- ⑤ 当協議会の選定結果（2の参加事業者の決定）に従うことに合意すること。

イ 商品要件（応募に当たっては、以下の全てを満たしていることが必要です。）

- ① 兵庫県産の農畜水産物を材料として使用している加工食品、または県内で生産された農畜水産物であること（食品に限ります）。
- ② 原則、自社製造の商品であること。（他メーカーへの委託製造は可）
- ③ 既に発売している商品である、もしくは近日中に発売する商品であること。（試作品は不可）
- ④ 商標権等の知的財産に関して問題等が生じていない商品であること。

2 参加事業者の決定

参加事業者は、当協議会と「流通のプロ」が、事業趣旨、商品特性、兵庫県認証食品・ひょうご農畜水産物ブランド戦略策定品目等を確認のうえ、総合的に判断し決定をして通知します。