

岐阜県商工会連合会 重点事業「販路開拓支援事業」
～令和5年度ぎふいいモノ発掘プロジェクト第3弾～
「ダイレクト商談会」公募要領

【申込期間：令和5年5月1日(月)10時 ～ 5月31日(水) 17時】

23年5月

岐阜県商工会連合会

事務局：株式会社リトルワールド

はじめに

Confidential

2020年からのコロナ過、ウクライナ情勢により業績に影響を受けた事業者様が多いことと存じ上げます。そのような中、少しでも事業者の皆様のお役に立てればと考え、小規模事業者の皆様の一歩の課題と言われている「販路開拓」に関するサービスをご用意しました。

行政や民間が行う販路開拓を目的とした商談会等でバイヤーから伺う**大きな問題点**として下記がございます。

【1】バイヤーのモチベーションが低いこと。付き合いで参加していることが多いこと。

【2】【1】の結果として、決定権のないバイヤーが参加していること。

【3】相性が考慮されていないマッチングが行われていること。

→商品と売り場（そこで抱える顧客）の相性が合致しないケース。また、販売力のある売り場、大手企業は、取引の規模感、信頼性などの観点から、小規模事業者と取引するには障害が相応にあるケース。

※上記以外にも**事業者側の商品力・コミュニケーション力に問題があるケース**もございます（そのような場合は成果に繋げることは難しいです）。

上記【1】～【3】の業界的な問題点を踏まえ、今回事務局を務める(株)リトルワールドが他社より勝って成果をあげている1つの要因に「**バイヤーとの懇意な人間関係**」がございます。成果をあげるためにこの人間関係は非常に重要であり、取組みの趣旨を説明し、**採用の敷居を普段より下げてご協力頂く**ように口説いており、このような取組みによくある「とりあえず呼ばれて参加した」、結果として成果には繋がらないということにならないようできるかぎりの調整を行っております。下記はバイヤーを定期的に集め、主催している食事会の様子の一例です。



【1】実施名称：～令和5年度ぎふいいモノ発掘プロジェクト第3弾～「ダイレクト商談会」

【2】実施目的：岐阜県内に所在する中小・小規模事業者の販路開拓を支援することを目的に実施します。
(特に40代以下の若手経営者や営業担当者は歓迎)

【3】実施内容：次頁以降にて掲載する決定権者のバイヤーとの商談（1件あたり30分～60分の場合）を1事業者につき2件行います。なお、本事業は選考を経て、5事業者限定のサービスとなります。

（1）選考

- ・応募書類と商品サンプル（3名分）を事務局で確認し、選考を行います。
- ・「想いやこだわりを持ってモノ作りをしているか」、「商品力はあるか」、「バイヤーとの相性」などを考慮し、5事業者を選定します。応募書類の情報が選考に大きく影響しますのでしっかりとご記載ください。
- ・選考を通過した事業者には選考通過と商談スケジュール調整の旨を、それ以外の事業者には選考漏れの旨を連絡します。

（2）決定権者のバイヤーとのリアル商談（バイヤーのオフィスにて）

- ・バイヤーのオフィスにて1件あたり30分～60分の場合となります（1事業者につき2件実施）。
- なお、商品サンプルを持参するか郵送するかは選考通過後に個別にご連絡します。

※バイヤーのオフィスに訪問が可能であることが前提となります。

※バイヤーのスケジュールにより2件の商談が同日でなく連続する2日に分かれる等の可能性があります。

※商談を行うバイヤーは事務局が選定するためお選びになれません（申込書に希望の記載は可能です）。

※本事業は「商談の機会」を提供するものであり、事業者のサポートやアドバイスは行いません。

※本事業は成約を確約するものではありません。

事業概要：

Confidential

【4】バイヤー（候補者）：バイヤー候補者は全国商工会連合会の販路開拓支援事業のエグゼクティブパートナーのメンバーを中心とした以下の皆様となります（順不同）。選定を通過した事業者との相性などを考慮し、事務局が決定いたします。



株式会社テレビ東京ダイレクト
マーチャンダイザー
秋吉 玲子



株式会社スズキヤ
常務取締役 営業統括本部長
磯崎 取



株式会社食文化
取締役
井上 真一



株式会社濃屋食品
部長
岩崎 忠之



株式会社丸松坂屋百貨店
バイヤー
大串 和弘



株式会社日本百貨店
統括バイヤー
日暮 学



株式会社東急百貨店
上席バイヤー
平山 幸雄



株式会社JALUX
マネージャー
富木田 美緒

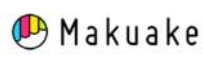


株式会社こだわりや
専務取締役
藤田 友紀子



株式会社大寿
代表取締役社長
大野 孝将

【4】バイヤー（候補者）：続き



（株）マクアケ キュレーター本部
局長
武田 康平



（株）ヨシケイ東埼玉・播州
代表取締役
前川 将樹



（株）大丸松坂屋百貨店
バイヤー
渡邊 博文



T&Nネットサービス（株）
食のSELECTネットショップ 安心堂
代表取締役社長
谷井 正樹



エフアンドエフシステム（株）
課長
中村 由希子

（その他、バイヤー候補先）※全国商工会連合会が主催する各種取組みに参加実績のある企業の一部を抜粋
アイ・エム・シー、AKOMEYA TOKYO、アルディス、オーイズミフーズ、小田急百貨店、家庭画報
ショッピングサロン、北野エース、紀ノ國屋、久世福商店、コンパスグループ、サンクゼール、三徳、G-Call、
ジェイアール東日本企画、高島屋、東急ストア、どんたく、西日本旅客鉄道、ハーベスト、ハーモニック、
ハイウェイロイヤル、阪急阪神百貨店、シティスーパージャパン、日の丸サング、文春マルシェ、
フェリシモ、プレミアム ウォーター、ベルーフ、ポジティブドリームパーソンズ、ホテルオークラ、もへじ、
ヨシケイ栃木・茨城、リンベル、ルミネ、ロッピングライフ（テレビ朝日グループ）、他

【5】対象商品：食品のみ。加工品（加工食品、調味料、スイーツ、飲料・酒類など）及び1次産品（果物・野菜、魚介・水産品、肉類・卵、米など）が対象となります。

【6】申込対象事業者：岐阜県内に所在する中小・小規模事業者

【7】募集期間と申込期限：令和5年5月1日（月）10時～5月31日（水）17時まで

【8】費用及び募集事業者数、商談実施件数：

（１）選考費：無償

（２）商談費：一般価格：2万円（商談2件）、商工会員特別価格：1万円（商談2件）

※いずれも税込価格

※選考を通過した事業者のみご負担頂きます。

※商談可能商品数は原則1商品とさせていただきます。1商談のお時間があるため、商品を絞り込んで商談することで成約率を高めることを目的としています。

※商談費とは別途、商品サンプル（選考用3名分を予定＋商談用）の提供が必要となります。

※バイヤーのオフィスの訪問に伴う費用（交通費等）も必要となります。

（３）募集事業者数

・選考を行う事業者は先着30事業者とし、そのうち選考を通過した5事業者がバイヤーとの商談を行えます。
※先着順のため上限数に達した場合、期間内でも前倒しで募集を終了いたしますのでご承知おきください。

（４）商談実施件数

・選考を通過した1事業者につき2件の商談を実施します。

【9】選考日程（予定）：

（１）選考日程：令和5年6月12日（月）～6月15日（木）

※事務局試食会実施日：令和5年6月12日（月）午後

（２）選考結果通知：令和5年6月16日（金）（予定）

【10】選考・審査方法：下記の①、②を総合的に判断して5事業者に選定をします。
応募書類の情報が選考に大きく影響しますので、しっかりとご記載ください。

（１）応募書類と商品サンプルを事務局（バイヤー経験者含む）で確認し、選考。
→ 「想いやこだわりを持ってモノ作りをしているか」、「商品力はあるか」、「売り場との相性」などを考慮し、5事業者を選定します。

（２）（１）の選考結果を受けて、商品と売り場との相性を考慮し、対象となるバイヤーに打診し承諾を得て、商談先を確定します。

【11】商談の日程および場所：

（１）商談の日程：6月下旬～7月中旬を予定

（２）商談の場所：バイヤーのオフィスを前提とする。バイヤーの希望により別の場所で実施の可能性あり。

事業概要：

Confidential

【12】事例紹介：事務局を務める株式会社リトルワールドの類似企画で、明日を担う事業者を支援する目的で、40代までの経営者らを中心に、年間を通じて、買い手（バイヤーやシェフ）とマッチングする伴走的支援サービス（コンサルティング含む）を提供しております。商品特性を考慮した買い手をコーディネートするため、非常に成約率が高く参加者からも喜びの声を寄せていただいています。
※成約を確約するサービスではありません。

1. 千葉県／有限会社マルミミート／オリヴィアポーク：

累計4年間で100件の高級レストランやバイヤーを紹介、最終的に毎月600～700kgの取引を獲得。その他、ホテルオークラ関係、ミシュラン星付きレストラン10店舗、卸経由で百貨店ギフトに1回400kgの不定期採用等。



2. 沖縄県／農業生産法人アララガマ農園合同会社／パイナップル各種、マンゴー（及び加工品）：

累計3年間で18件のバイヤーやシェフを紹介し、JALUX、大丸松坂屋百貨店、高島屋、世界一に輝いたパティスリー、ミシュラン星付きレストランなど8割以上から取引を獲得。



3. 福島県／株式会社夕月／本きくらげ：

累計4年間で伊勢丹府中店、立川店、三越恵比寿店、万弥の三越日本橋店、銀座店、京王百貨店新宿店などで取引を獲得。



4. 千葉県／宮本農業／小糸在来（枝豆・加工品）：

累計2年間でホテルオークラ関係、ミシュラン3つ星レストランなど高級レストラン多数、宅配サービス大手のヨシケイなどで取引を獲得。

5. 熊本県／オオヤブデイリーファーム／ヨーグルト：

累計2年間でJALUX、大丸松坂屋百貨店、東急百貨店、世界一に輝いたパティスリー、ミシュラン星付きレストランなどで取引を獲得。
サポート期間に農林水産省も受賞。



【13】申込について：スケジュールは下記を予定しております。

（2023年）

- ・5月1日（月）10時：公募開始（申込書提出）
- ・5月31日（水）17時：公募終了

※先着順のため上限数に達した場合、期間内でも前倒しで募集を終了いたしますのでご承知おきください。

※申込をした事業者各社に一度お電話でご連絡いたします。

- ・6月12日（月）午前着：選考用試食サンプル納品日（3名分）、事務局内試食会

※サンプル納品に関する依頼メールは6月1、2日（木金）頃を予定しております。送付場所はその際にお知らせします。

- ・6月12日（月）～6月15日（木）：選考期間
- ・6月16日（金）：選考結果通知

（以下、選考通過事業者のみ）

- ・6月16日（金）：商談日のスケジュール調整
- ・6月下旬～7月中旬：バイヤーのオフィス（あるいはバイヤーの希望により別の場所）で商談。

※バイヤーのスケジュールによっては商談実施日が2日間にまたがる可能性あり。

※予定が合わない場合は実施日が7月下旬や8月になる可能性あり。

- ・その後、直接折衝を行って頂き、採用可否が確定

（2024年）

- ・1月：成果に関する確認をさせていただきます。

【14】応募方法（申込書の提出）：

- （１）申込書：「ダイレクト商談会 申込書」をご利用ください。
- （２）締切日：**5月31日（水）17時**
- （３）提出先：下記の事務局宛に**必ずメール**にて申込書ファイルをお送りください。
PDFファイルにせず、必ずワードファイルでご提出ください。
不備が無いよう全ての項目をご入力ください。
メールタイトルに「ダイレクト商談会 申し込み」と記載してください。

- ・事務局：株式会社リトルワールド
- ・担当：飯田、荒金まで
- ・TEL: 03-6416-8657
- ・E-mail: info@team-chef.jp

【15】商談商品に関して注意点：

- （１）商品は食品表示法、JAS 法等法律上の規定に則していること。
※令和2年4月から新たな「食品表示法」が施行。表示内容をご確認ください。
参考URL：消費者庁関連サイト
https://www.caa.go.jp/policies/policy/food_labeling/information/pamphlets/

- （２）令和4年4月から義務化された加工食品の「原料原産地表示制度」の表示規定に則していること。
表示違反となる商品が無いようご留意願います。詳しくは以下のウェブサイト等をご覧ください。
参考 URL 消費者庁：「新たな加工食品の原料原産地表示制度に関する情報」
https://www.caa.go.jp/policies/policy/food_labeling/quality/country_of_origin/

【15】商談商品に関して注意点：

（３）法令等の順守確認を行うため、表示ラベルを申込書に添付してください。

※使用した原材料でアレルギー物質、食品添加物があれば、表示欠落がないようご確認ください。

※使用した原材料で、特色の有る原材料を使用した場合には、その記載方法も食品表示法の「品質表示基準」に基づいた表示を行ってください。

（４）セット商品については運営事務局に要相談とします。

（５）試作品等でパッケージ及び販売価格、卸価格が未定のものは原則不可とします。

※上記（１）～（３）のアドバイスなどは事務局では行っておりません。

【16】その他注意点：

（１）試食用サンプルは返却できませんのでご了承ください。

（２）選定通過後（入金確認後）のキャンセルはできませんのでご了承ください。

（３）交通宿泊費や通信費、商品サンプル代、運送費等は事業者のご負担となります。

（４）本事業における商談のクレームやトラブルは、各事業者にご対応いただきます。

（５）やむを得ない理由によりスケジュールや実施内容を変更する場合がございます。予めご了承くださいますようお願いいたします。