

バイヤーとの 個別相談会

2022 前半の部
実施要領

【申込期間：令和4年8月1日(月) 10時～8月31日(水) 17時】

令和4年7月

【はじめに】2022年度の特産品評価委員会事業に関する今後のご案内予定

今回ご案内いたしますバイヤーとの個別相談会を含め、2022年度の特産品評価委員会事業は複数のサービスメニューをご用意しております。

個別相談会という「きっかけ作りの場」、商品開発・改良支援が受けられる「本格的な場」、審査会型ビジネスマッチングを通じた「販路開拓を行える場」まで、一気通貫で支援するサービスを展開いたします。すべてのサービスにお申込み頂くことも可能ですので、奮ってご参加ください。

<2022年度 特産品評価委員会事業>

(本資料紹介内容)

※公募終了

※9月の部 公募終了

※11月の部 9/15公募開始

**バイヤーとの
個別相談会**

**商品開発・改良支援
buyer's one
(バイヤーズ・ワン)**

**審査会型ビジネスマッチング
buyer's room
(バイヤーズルーム)**

きっかけの場の提供

本格的な場の提供

販路開拓の場の提供

事業者の
段階

① 開発準備

② 商品開発 / 改良

③ 販路開拓

目的：	・商品開発・改良、販路開拓に対する実際的なアドバイス	・バイヤーの支援を受けながら、売れる商品の開発や改良	・付加価値向上と流通関係者等へのPRによる販路開拓
内容：	・アドバイザーと30分間の相談の場を提供（基本的には1事業者につき1回のみ）	・指導アドバイザーから個別指導を受ける機会を提供。	・審査員となるバイヤーへの試食の機会を提供。バイヤーが賞を授与、あるいは希望した事業者との、マッチングを実施。
メリット：	・第一線で活躍するバイヤーから、生きたアドバイスを受けることができます。	・第一線で活躍するバイヤーから売れる商品作りを学ぶことができ、指導バイヤーの売り場で販売もします。	・多くのバイヤーとの取引や知り合うきっかけとなること、また経済産業大臣賞等を受賞する可能性があります。
成果実績：	・本年度より始まる新サービス。事務局となる(株)リトルワールドの同様の企画では、お茶の生産事業者が4名からアドバイスを受けたことに加え、そのうち3名のバイヤーと取引に繋がった。	・2021年度実績として、13事業者21件の指導案件が発生し、1200万円を超える売上が見込まれている。	・2020年度実績として、参加事業者とバイヤーのマッチング実績として5000万円以上の売上増加に繋がる。 ※2021年秋に実施した追跡アンケートより
応募期間：	・前半：8/1～8/31 ・後半：9/15～10/14	・6/1～6/30	・9月の部：7/20～8/19 ・11月の部：9/15～10/14

I 事業概要

1. 実施名称

バイヤーとの個別相談会（前半の部）

2. 実施目的

地域の資源・技術の活用などを踏まえ、第一線で活躍する企業の決定権者であるバイヤーが、事業者の商品開発・改良、販路開拓に対する実際的なアドバイスを行い、事業者の悩み、課題解決のきっかけの場とすることを目的とします。

3. 実施内容

令和4年度に全国商工会連合会が実施する中小・小規模事業者の販路開拓支援事業のエグゼクティブパートナーに任命を受けた15名のバイヤーが、1名あたり4社×30分間の個別相談会を行います。商品開発・改良、販路開拓に課題があり、アドバイスを欲している事業者は是非ご活用ください。

(1) 書類選考

応募書類と面談希望内容をバイヤーと事務局で確認し、面談先の選考を行います。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面談スケジュールと相談用の商品サンプルの手配のご依頼を、それ以外の事業者には選考漏れの旨を連絡します。

(2) 個別相談会

ZOOMにて、1者あたり30分間実施いたします。時間の延長はできませんのでご了承ください。
※ZOOMの打ち合わせ用のURLは、選考を通過した事業者にご連絡します。

I 事業概要

4. 個別相談会のアドバイザーメンバーと個別相談会実施日程（前半の部）

アドバイザーとなるバイヤーは本事業の趣旨に賛同頂きました下記のメンバーを予定しております。第一線で活躍するバイヤーに、実践的なアドバイスをもらう有意義な機会を是非ご活用ください。※変更になる可能性がございますので予めご了承ください。



DAIMARU
Matsuzakaya

(株)大丸松坂屋百貨店
バイヤー 渡邊 博文

9月21日(水)
・ 15:00～15:30
・ 15:30～16:00
・ 16:00～16:30
・ 16:30～17:00



DAIMARU
Matsuzakaya

(株)大丸松坂屋百貨店
バイヤー 大串和弘

9月27日(火)
・ 13:00～13:30
・ 13:30～14:00
・ 14:00～14:30
・ 14:30～15:00



東急百貨店
TOKYU

(株)東急百貨店
上席バイヤー 平山 幸雄

9月21日(水)
・ 13:00～13:30
・ 13:30～14:00
・ 14:00～14:30
・ 14:30～15:00



FELISSIMO

(株)フェリシモ
部長代理 五反田 昌子

9月27日(火)
・ 15:00～15:30
・ 15:30～16:00
・ 16:00～16:30
・ 16:30～17:00

<カタログギフトならびに通販>

- ・ 株式会社大丸松坂屋百貨店 (<https://www.daimaru-matsuzakaya.com/>)
バイヤー 渡邊 博文、大串和弘

百貨店は全国主要都市に展開し、百貨店以外では2012年度下期からは新たに「パルコ事業」が連結グループとして加わったほか、卸売事業、クレジット事業、建装事業などを展開しています。

- ・ 株式会社東急百貨店 (<https://www.tokyu-dept.co.jp/>)
上席バイヤー 平山 幸雄

東急株式会社（旧・東京急行電鉄）の完全子会社で東急グループの中核企業。渋谷・本店をはじめ、東急線沿線上を中心に20店舗を運営しています。

<通販>

- ・ 株式会社フェリシモ (https://www.felissimo.co.jp/partners_cone/)
部長代理 五反田昌子

「ともにしあわせになるしあわせ」を理念に、ダイレクトマーケティング事業を行っています。オリジナル商品を中心とした定期便事業を軸に、理念に共感いただいたビジネスパートナーによる商品の出品・出稿が可能なプラットフォームなども提供しています。

I 事業概要

4. 個別相談会のアドバイザーメンバーと個別相談会実施日程（前半の部）

アドバイザーとなるバイヤーは本事業の趣旨に賛同頂きました下記のメンバーを予定しております。第一線で活躍するバイヤーに、実践的なアドバイスをもらう有意義な機会を是非ご活用ください。※変更になる可能性がございますので予めご了承ください。



(株)大寿
代表取締役社長
大野 孝将

9月21日(水)
・ 09:00～09:30
・ 09:30～10:00
・ 10:00～10:30
・ 10:30～11:00



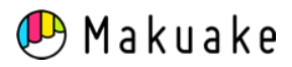
(株)信濃屋食品
部長 岩崎 忠之

9月27日(火)
・ 09:00～09:30
・ 09:30～10:00
・ 10:00～10:30
・ 10:30～11:00



(株)ヨシケイ東埼玉・播州
代表取締役
前川 将樹

9月27日(火)
・ 11:00～11:30
・ 11:30～12:00
・ 12:00～12:30
・ 12:30～13:00



(株)マクアケ
マネージャー 武田 康平

9月15日(木)
・ 15:00～15:30
・ 15:30～16:00
・ 16:00～16:30
・ 16:30～17:00

<スーパーマーケット>

- 株式会社大寿 (<http://www.foodhouse-oonoya.co.jp/>)

代表取締役社長 大野 孝将

楽しくて美味しい食提案をテーマに、神奈川の東横線沿いにOONOYAあるいは大野屋商店の屋号にて7店舗のスーパーを運営しています。

- 株式会社信濃屋食品 (<https://shinanoya.co.jp/>)

部長 岩崎 忠之

1930年に創業し、現在本社のある世田谷や都内を中心にスーパーマーケットを3店舗、酒飯店を13店舗運営しています。

<宅配>

- 株式会社ヨシケイ東埼玉・播州 (<https://www.yoshikei-hsa.com/>)

代表取締役 前川 将樹

昭和58年より埼玉県越谷市にてヨシケイ東埼玉を、平成7年より兵庫県姫路市にてヨシケイ播州を開業し、一般家庭向け、法人向けに食材宅配サービスを展開しています。

<クラウドファンディング>

- 株式会社マクアケ (<https://www.makuake.com/>)

マネージャー 武田 康平

株式会社サイバーエージェントのグループ会社で、新しいプロダクト、フード、サービス、飲食店などのあらゆるジャンルのプロジェクトを掲載している「アタラシイものや体験の応援購入サービスMakuake」を運営しています。

5. 個別相談対象品目

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. 申込対象者

中小・小規模事業者

7. 募集期間と申込期限

募集期間…令和4年8月1日（月）10時～8月31日（水）17時まで

※希望するバイヤーとの個別相談のスケジュールを確保してご応募ください。

8. 費用及び募集事業者数、個別相談会実施件数

(1) 面談費

- ・一般価格：1面談につき1万円
 - ・商工会員特別価格：1面談につき5,000円
- ※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。
※面談費とは別途、商品サンプルの提供が必要となります。

(2) 募集事業者数

先着40事業者

※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。

(3) 個別相談実施件数

バイヤー1名あたり4事業者を選定し、合計32件の個別相談会を実施します。

※選考により決定。

※後半の部にも28件の個別相談会の実施を予定しております。

9. 書類選考日程

書類選考日程：令和4年9月1日（木）～9月5日（月）

書類選考結果通知：令和4年9月6日（火）

※審査結果は順次、商工会ネットワークへ掲示予定

商品サンプル郵送先は書類選考通過事業者に対して別途ご案内します。

10. 書類選考 審査方法

下記の①、②を総合的に判断して32事業者を選定をします。

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 8名のバイヤーによる書類選考

② ①の選考結果を受けて、事業者の重複がないように、事務局にて調整

11. 個別相談会日程（前半の部）及び場所：

(1) 個別相談会日程（前半の部）

- ・9月15日(木) 15時～17時：(株)マクアケ マネージャー 武田 康平
- ・9月21日(水) 9時～11時：(株)大寿 代表取締役社長 大野 孝将
- ・9月21日(水) 13時～15時：(株)東急百貨店 上席バイヤー 平山 幸雄
- ・9月21日(水) 15時～17時：(株)大丸松坂屋百貨店 バイヤー 渡邊 博文
- ・9月27日(火) 9時～11時：(株)信濃屋食品 部長 岩崎 忠之
- ・9月27日(火) 11時～13時：(株)ヨシケイ東埼玉・播州 代表取締役 前川 将樹
- ・9月27日(火) 13時～15時：(株)大丸松坂屋百貨店 バイヤー 大串 和弘
- ・9月27日(火) 15時～17時：(株)フェリシモ 部長代理 五反田 昌子

(2) 場所

ZOOMにて30分間実施いたします。時間の延長はできませんのでご了承ください。

※ZOOMの打ち合わせ用のURLは、選考を通過した際にご連絡します。

【補足情報】

事務局となる(株)リトルワールドの類似企画「チーム・シェフの本気のダメ出し会（リアルならびにオンラインにて実施）」では、鹿児島県のお茶の生産事業者が4名のバイヤーからアドバイスを受けたことに加え、そのうち3名のバイヤーと取引に繋がっております。他にも、取引に繋がったという事例が何度も発生しております。

「個別相談会」という場となりますが、バイヤーと関係を築くことができる場にもなり得ます。この場をどのように有効活用するか、この場かぎりとならないようにどのようなコミュニケーションを取れば良いか等を考慮して、当日に望んで頂けますとより一層有意義な場になると思います。

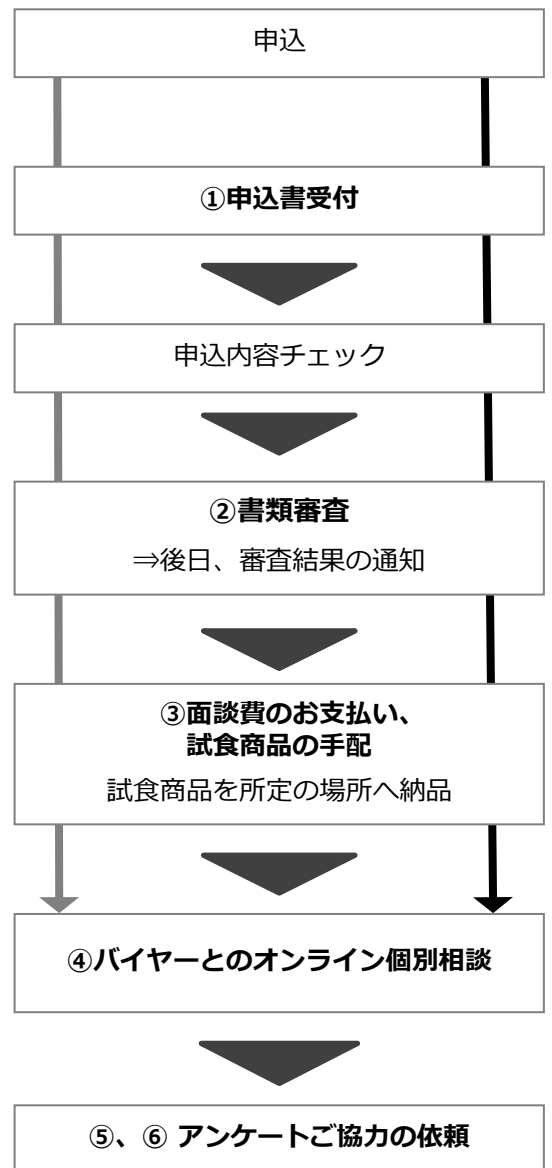


※上記はリアルな場での本気のダメ出し会の画像となりますが、本取組み「バイヤーによる個別相談会」はオンラインでの実施となります。

II 申込について

1. 事業全体スケジュール

- ①2022年
8月1日(月) ◆募集開始
～8月31日(水) ◆募集締切期限（受付時間：17時迄）
- ②9月1日(木) ◆書類審査（後日、選考結果を通知）
～9月5日（月）
- （以降、書類選考通過事業者のみ）
- ③9月6日（火）～ ◆面談費のお支払い、試食商品の手配
- ※面談費用は事務局からお支払いに関する連絡を受けた後、
1週間以内にお支払いください。
※バイヤーへの試食品の手配は個別にご連絡させていただきます。
- ④9月15、21、27日 ◆オンライン個別相談
（面談日は担当バイヤーにより異なる）
- ⑤10月上旬 ◆事後アンケートに関するご協力の依頼
- ⑥2023年1月 ◆成果アンケートに関するご協力の依頼
- ※後半の部は、9月15日～10月14日に募集を予定しております。



【留意事項】

- ※商工会会員事業者については、商工会が「商品申込書」を取りまとめた上で、運営事務局宛にご提出ください。申込後は、運営事務局と事業者が直接やりとりを行います。選考結果については商工会へもご連絡します。
- ※今後、本スケジュールに関連する事項等についてはメールにてご連絡いたします。定期的にメールのご確認をお願いいたします。
- ※万が一、メールの見逃し、試食商品送付や当日の面談を忘れていた場合、試食商品の再手配調整、面談の再調整はできませんので予めご了承ください。
- ※申込状況やバイヤーの希望によっては、前半の部、後半の部を合わせて複数回の個別相談を受けられる可能性がございます。奮ってご応募ください。

※希望するバイヤーとの個別相談のスケジュールを確保してご応募ください。

2. 応募資格

- (1) より良い商品づくりや販路開拓に意欲があり、自社が持つ課題の解決に積極的に取り組む事業者であること。
- (2) 地域の資源・技術等を活用した商品作りを大切にしていること。
- (3) 個別相談のための商品サンプルを提供できること。選定通過事業者には、運営事務局より試飲、試食できるよう商品サンプルの提供を依頼する。
- (4) 個別相談会実施事業者に対し、相談会終了後および令和5年1月（予定）に、アンケート調査を実施する。その調査に協力できる事業者であること。

3. 相談品目について

食品（1次産品および加工品）のみです。

4. 応募方法（申込書の提出）

- (1) 申込書：別添の「個別相談会申込書」をご利用ください。
- (2) 申込方法：商工会会員事業者については、商工会が取りまとめてお申し込みください。
- (3) 締切日：**8月31日（水）17時**
- (4) 提出先：個別相談会 運営事務局（株式会社リトルワールド）宛に、**必ずメール**にて申込書ファイルを添付してご応募願います。
メールタイトルに「個別相談会申し込み」と記載してください。

5. 申込書の記入について

申込書はマイクロソフトワードで作成しています。**不備が無いよう全ての項目をご入力ください。**
申込書の情報はPR用の制作物等にも使用するため、誤字、脱字にも十分にご留意ください。

申込書提出先

バイヤーとの個別相談会 運営事務局
(株式会社リトルワールド)

担当：飯田、遠藤まで

TEL: 03-4530-9577、FAX: 03-3610-6520

E-mail: info@team-chef.jp

6. バイヤーへの試食商品の手配に関して ※書類選考通過事業者のみ

(1) 商品サンプルの必要量

バイヤー1名が試飲、試食することを想定しております。なお、試飲、試食の仕方によって試食品以外の食材や調味料などが必要な場合は、その食材や調味料などもご手配ください。

(2) 送付日時

バイヤーにより異なりますので個別にご連絡いたします。

※申込書も必ず同梱してください。

※指定の日にちに厳守をお願いいたします。ご対応頂けなかった場合、個別相談会前に試食ができなくなります。

(3) 調理や解凍方法に関して

解凍方法や調理方法があるものは、その旨を資料として同梱してください。

(4) 送付先

バイヤーにより異なりますので個別にご連絡いたします。

※備考欄に「個別相談会 商品在中」と必ず明記してください。

(5) 商品発送時のご連絡

試食商品及び申込書のコピー発送時に、下記3名全員のメールアドレスを宛名に入れて、発送する旨をメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。

■商品発送時の連絡先メールアドレス：飯田 (c.meica@littleworld.co.jp)

CCにて荒金、遠藤にもその旨をメールして頂きますようお願いいたします。

荒金 (takahiro.arakane@littleworld.co.jp) 遠藤 (h.endo@littleworld.co.jp)

(6) 商品の返却

試食商品の返却はできませんので、あらかじめご了承ください。

申込等に関するお問い合わせ先

バイヤーとの個別相談会 運営事務局
(株式会社リトルワールド)

担当：飯田、遠藤まで

TEL: 03-4530-9577、FAX: 03-3610-6520

E-mail: info@team-chef.jp