地域特産品（食品）のオンライン活用による販路開拓支援

令和８年度　事業説明会

「東京都地域特産品の販路開拓支援」運営事務局
※当事業は東京都より委託を受け、アデコ株式会社が運営しています

はじめに

■ 事業イメージ

東京都では、地域特産品（食品）の販路開拓を後押しするため、オンラインを活用した、取引先の開拓支援（支援①商談伴走支援）およびECモール内アンテナショップでの販売支援（支援②販路開拓支援）を実施し、地域特産品（食品）の魅力を広く発信することとしております。

地域特産品（食品）のオンライン活用による販路開拓支援

支援①商談伴走支援（専門家支援）

支援②販路開拓支援（EC出店支援）

※支援①②は併用可能です

■ 目次

支援①商談伴走支援	
➢ 支援内容	P４～16
➢ FAQ	P17

支援②販路開拓支援	
➢ 支援内容	P19～31
➢ FAQ	P32

支援①商談伴走支援（専門家支援）

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援概要

■支援①商談伴走支援について（専門家支援）

新たな取引先を開拓できるように、オンラインを活用した「商談」に向けて、専門家が、商談用資料作成のサポートや商談対策などの準備から、商談後のフォローまで伴走支援を実施します。

参加メリット

➢専門家による以下の商談サポートが無償で受けられます。

・商品ヒアリングのもと、各事業者に合った適切な**取引先リスト（約20者）**を作成し、そのうち**５者程度の商談**を設定します。

・商談に向けた資料の作成や商談の模擬演習も含めてサポートし、事業者様の商談スキルの向上につなげます。

・商談に専門家が同席し、進行や質疑応答にも適切にサポートします

・商談後にフィードバックも行い、改善につなげるアドバイスを行います。



➢特別なセミナーや、個別相談会によるアドバイス支援を優先的に受けられます。

・東京都地域特産品認証食品の認証を受けている事業者を対象としたセミナー・相談会に**優先的に参加**いただけます。



支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援概要

■ 支援の体制

専門家と運営事務局の２者が事業者様の支援を行います。

専門家（商談支援人材）

商談支援の伴走パートナー

- 商品・販路適性の診断と販路設計
- 商談資料づくりサポート
- 商談模擬演習の指導
- バイヤー候補の抽出
- 商談同席・助言
- 商談後のフォローアップ

運営事務局

支援全体の進行管理・窓口

- 日程調整・各種ご連絡
- オンライン商談環境の準備
- 支援についての問合せ対応
- セミナー・相談会のご案内

- 専門家は、事業者の皆さまへ新たな取引先を単に紹介・仲介するだけではありません。
- 商談時の支援はもちろん、**商談資料作成の準備から商談後のフォローまで**、一貫した伴走支援を行います。
- 皆さまの商品の「こだわり・魅力」をバイヤー目線で診断・分析し、どういった販路のどの売場に持ち込むべきかを一緒に設計することで、**商談のポイント、進め方を学ぶことができます。**

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援概要

■ 専門家（商談支援人材）

実績ある専門家が事業者様に伴走し、支援を実施します。



統括コーディネーター　柳原　勝浩

・地域商社で20年間地域の中小企業・小規模事業者900社の販路開拓を支援。
・西日本エリア180のサービスエリアなどのお土産品の開発に携わる。
・首都圏や関西、福岡などの高質スーパーやセレクトショップなどのバイヤー営業も担う。
・中小企業・小規模事業者様の海外向けの販路開拓支援も担当。

【専門家実績】
- さっぽろ産業振興財団　販路開拓支援専門家
- 三重県志摩市雇用活性化推進事業　販路開拓支援専門家
- 滋賀県産業支援センター　販路開拓支援専門家
- 鹿児島県大隅地域振興局　販路開拓支援専門家
- 独立行政法人中小企業基盤整備機構　経営専門家、実務支援専門家
- 株式会社日本政策金融公庫　課題解決支援専門家

販路開拓コーディネーター　西村　浩信

・メーカーにて全国の問屋・代理店を通じ、小売り向け販売を担当。
・その後飲食店を経営する傍ら、地域商社で食品関連、各種EC販売、店舗経営を担当。
　OEM（Original Equipment Manufacturer）・ODM（Original Design Manufacturer）を担当し提案営業で実績を上げる。
・原価意識と様々な販売手法の経験に基づき、単に販売支援だけでなく人材教育、営業戦略の構築の支援も行っている。
・販路開拓支援企業は300社の実績を有する。

【専門家実績】
- 長崎県商工会連合会　エキスパートバンク専門家
- 三重県志摩市雇用活性化推進事業　販路開拓支援専門家
- 石川県商工会連合会　販路開拓支援専門家

販路開拓コーディネーター　蓑島　学

・日本全国のこだわりの特産品を取り扱う「日本百貨店しょくひんかん」で、店長・食品バイヤー・専門アドバイザーとして10年勤務。
・地域産品および食料加工品の商品開発、販路開拓、商談支援の専門アドバイザーとして活動
・『モノづくりを楽しくする。作り手が笑顔になる、お手伝い。』をテーマに、食にまつわる作り手の物語や想いを商品の価値につなげる、伴走型の支援活動を行う。

【専門家実績】
- 山梨県商工会連合会 エキスパートバンク専門家派遣事業 専門家
- 神奈川県商工会連合会 エキスパートバンク専門家派遣事業 専門家
- 鳥取県地域資源活用・地域連携地域プランナー
- 地域資源活用・地域連携中央プランナー

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援概要

■ 支援イメージ

５つのフェーズで、専門家が事業者様への支援を実施します。
商談はオンラインを基本とし、１事業者あたり５者程度のバイヤーとの商談を設定します。

① ヒアリング・診断

- 初回ヒアリング
- 商品・販路適性診断

適切な販路を見極めます。

② 売場提案・企画

- ターゲット販路の設計
- 売場提案・企画検討
- 取引先候補の検討

販路にあった「売場」を、バイヤー視点を取り入れ企画・提案します。

③ 商談準備・模擬演習

- 商談資料の作成支援
- オンライン商談の模擬演習
- **20者分の取引先候補リスト**作成

バイヤーに伝わる資料作りをサポートします。商談の「ポイント」を模擬演習で学びます。

④ 商談

- バイヤーへのアプローチ・日程調整（**５者程度**の商談実施）
- 商談同席・進行支援

専門家が商談同席し、適切なサポートを行います。

⑤ 商談後フォロー

- 商談後のバイヤーへのフォロー
- 商談後のフィードバック
- 次回提案・改善方針の整理

商談成約に向け、商談後のフォローを行います。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・募集概要

応募期間	**令和８年11月２日（月）～ 同年11月20日（金）** ※応募が規定数に達した場合は、早期に締め切る場合もあるためご了承ください。
応募方法	下記応募フォーム（Microsoft Forms）より必要事項を入力のうえ、応募してください。 https://forms.cloud.microsoft/e/Hq73dvRd6s ※支援①商談伴走支援の応募フォームです。 ご応募後に、事務局より内容確認のためお電話をさせていただくことがあります。
対象事業者	**申請時に東京都地域特産品認証食品の認証を受けている事業者**
定員	10者程度
支援形式	オンラインを基本とします ※初回は訪問となる場合がありますが、事業者様とご相談のうえ決定します。 ※面談・模擬演習・商談にはZoom等のオンライン会議ツールを使用します。
参加費用	**無料** ※オンライン商談等に係る自社で使用するインターネット回線の利用料等については事業者様負担となります。 ※商談やテストマーケティングにあたり、試食・品質確認等を目的とした商品サンプルを取引先へ提供する場合があります。提供数量・送付先は、事前に事務局より事業者様へご相談のうえ決定します。 なお、サンプルとして提供する商品および送付に要する費用（送料等）は、**事務局が負担します**。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・全体スケジュール

項目	11月	12月	1月	2月	3月
応募受付	11/2(月)～11/20(金)				
選考・決定	**11/27(金)までには結果連絡** ※ヒアリングシート作成と、初回面談の日程調整をお願いします				
① ヒアリング・診断	**初回面談** **初回は　訪問orオンライン** **60～90分程度を想定しています** ※事業者様とご相談のうえ決定します				
② 売場提案・企画 ③ 商談準備・模擬演習		**支援（販路設計、資料作成、模擬演習）** **支援は1～2回程度（オンライン、各60～90分程度）を想定しています**　※事業者様のご希望を伺い決定します			
④ 商談 バイヤーアプローチ			**アポ取得～商談（５者程度）**	**２月中には完了予定**	
⑤ 商談後フォロー				**フォロー・結果整理**	

※ 支援の日程は目安です。各事業者様とご相談のうえ決定します（初回面談は決定後２週間以内、商談は２月中に完了予定）。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援の進め方（全体フロー）

	事業者様	専門家・事務局	ご提出・ご用意いただくもの
STEP 1 応募・採択	申込フォームから応募	東京都審査 事務局から審査結果をご連絡	**申込フォーム**
STEP 2 事前準備	ヒアリングシート記入、商品写真・規格書等の準備	事務局がヒアリングシートを回収 専門家との面談日程を調整	**ヒアリングシート／商品資料**
STEP 3 初回面談・診断	面談に出席し、商品・取引条件・希望販路を説明	専門家がヒアリング・診断 狙う販路と売場企画を設計	**ー**
STEP 4 商談準備	FCP展示会・商談会シートを作成、見積・サンプル体制を整備、模擬演習に参加	シート作成を支援し、オンライン模擬演習で助言	**FCP展示会・商談会シート／規格書／見積書**
STEP 5 取引先候補リスト	専門家が抽出した候補を確認し、商談希望先を選択	取引先候補リスト（20者程度）を作成 東京都の合意を取得	ー
STEP 6 商談	商談出席	バイヤーへアプローチし日程調整 商談に同席・進行支援	**商談用サンプル** ※費用は事務局負担
STEP 7 商談後フォロー	お礼・資料・見積を送付、サンプル追跡	フォロー助言、結果のフィードバック、改善方針の整理	**ー**

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援の進め方（事前準備～初回面談・診断）

STEP 1
応募・採択

STEP 2
事前準備

STEP 3
初回面談・診断

STEP 4
商談準備

STEP 5
取引先候補リスト

STEP 6
商談

STEP 7
商談後フォロー

ヒアリングシート

専門家がサポート

■ヒアリングシートの作成

・ヒアリングシートをまずは事業者様の方で記入いただきます。
・初回面談では記入いただいたヒアリングシートを基に専門家よりヒアリングいたします。


食品メーカー向け 初回支援前アンケート

項目例

対象商品について
Q. 開発の背景・ストーリー
Q. 競合商品と比べた違いや強み

商品企画・取引条件について
Q. 配送温度帯
Q. 最低ロット・月間の最大供給可能数

販売状況について
Q. 月間または年間の販売数量

過去の商談経験について
Q. 商談の有無

希望する販路について
Q. 今後開拓したい販路、その理由
Q. 最低ロット・月間の最大供給可能数

■販路設計

・ヒアリングした客観的な条件から**「現実に狙える販路」**を一緒に見極めます。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援の進め方（商談準備）

STEP 1
応募・採択

STEP 2
事前準備

STEP 3
初回面談・診断

STEP 4
商談準備

STEP 5
取引先候補リスト

STEP 6
商談

STEP 7
商談後フォロー

商品提案資料 ・ 模擬商談

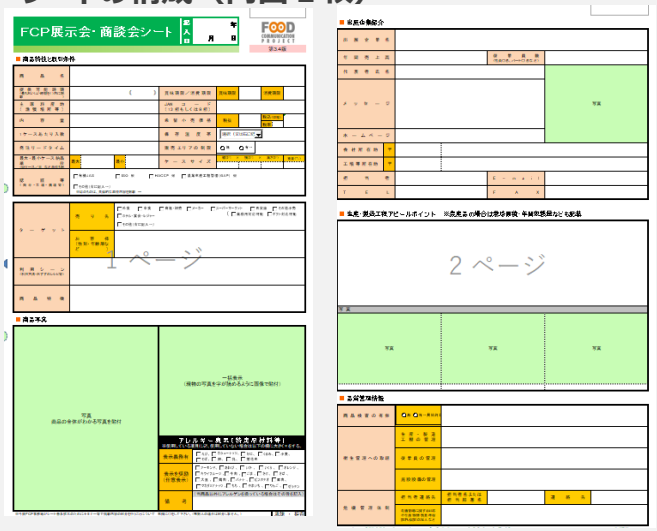
専門家がサポート

■バイヤー向け商品提案資料

・農林水産省「FCP展示会・商談会シート」で作成します。

・商品特徴・取引条件・品質管理情報を専門家と一緒に整理します。

シートの構成（両面１枚）



表面）商品特性と取引条件

- 商品名・提供可能時期・主原料産地・内容量
- 賞味期限・保存温度帯・JANコード
- 希望小売価格・入数・発注リードタイム・納品単位
- 認証等・アレルギー表示・一括表示（添付）
- 商品特徴・利用シーン・ターゲット（売り先／お客様）

裏面）出展企業紹介・製造工程・品質管理

- 企業情報（所在地・連絡先・従業員数・売上高）
- 企業からのメッセージ（理念・安全安心への姿勢）
- 生産・製造工程のフローチャートと写真
- 商品検査・衛生管理・危機管理体制（PL保険等）

■オンラインで模擬商談を実施

・冒頭で商品の価値を伝え、価格・ロット・リードタイムに即答できるよう練習します。



支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・補足資料　商談資料について

商談資料は農林水産省「FCP展示会・商談会シート」で作成します

本支援では、バイヤー向けの商品提案資料として、農林水産省フード・コミュニケーション・プロジェクト（FCP）が公開している「FCP展示会・商談会シート」（両面１枚）を使用します。多くのバイヤーが見慣れた共通フォーマットのため、必要な情報を漏れなく伝えられます。

■ **入手先・参考資料（農林水産省）**

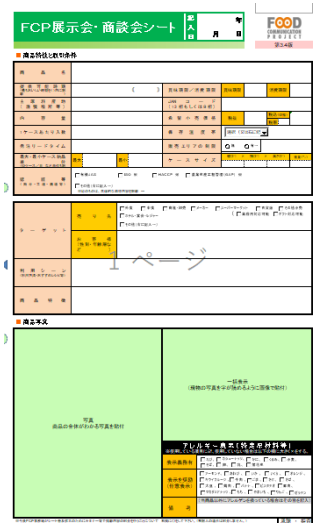
① シート本体（Excel・第3.4版）と各項目の補足説明
https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_sheet/index.html

② 作成のてびき（PDF）：各項目の書き方と記入例
https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_tebiki/index.html

③ 書き方解説動画（YouTube）
「作成の必要性と期待される効果」「書き方（表面）」「書き方（裏面）」「まとめ」の４本
https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/movie/index.html

※ FCP展示会・商談会シートの利用についての留意点等は、
初回面談時に専門家よりご案内します。

シート本体



作成の手引き



<u>進め方</u>
①手引書・動画を参考に、まずは事業者さまご自身で下書きを作成
②初回面談・商談準備（STEP 3～5）で専門家が内容を一緒に確認、修正　→　模擬演習でシートを使って説明の練習をします。
面談は、各回60~90分の、計2～3回程度を想定しています。時間や回数等は事業者様と相談のうえ決定します。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援の進め方（取引先候補リスト）

STEP 1
応募・採択

STEP 2
事前準備

STEP 3
初回面談・診断

STEP 4
商談準備

STEP 5
取引先候補リスト

STEP 6
商談

STEP 7
商談後フォロー

取引先候補リスト

専門家がサポート

■取引先候補リストの作成

・20者程度の取引先を選定し、リストを作成します。

・リストは事業者様にご確認いただいたうえで作成します。


食品メーカー向け 初回支援前アンケート

ヒアリング内容から

最適な販路を設計



現実的に狙える販路

商流の方向性

（直接取引か、卸・問屋経由か）

売場企画テーマ

（地域性・健康志向・季節・テスト販売など）

取引先候補リスト作成

（20者程度）

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・支援の進め方（商談～商談後フォロー）

STEP 1
応募・採択

STEP 2
事前準備

STEP 3
初回面談・診断

STEP 4
商談準備

STEP 5
取引先候補リスト

STEP 6
商談

STEP 7
商談後フォロー

商談

専門家がサポート

■オンライン商談

・20者程度の取引先候補リストから専門家がアプローチし、
５者程度の商談をセッティングします。

・商談当日は専門家が同席します。
→ 進行や接続は事務局・専門家がサポート

主役は皆さまです
模擬演習の成果を発揮しましょう！



商談後フォロー

専門家がサポート

■商談後１営業日以内の行動化



・お礼・見積・規格書・商品画像を送付
→ 専門家がタイミングと内容を助言します。

・サンプルの到着・試食の評価を追跡し、バイヤーの懸念に対する代替条件を一緒に検討します。

※成約・不採用にかかわらず、バイヤーの反応を整理してフィードバックし、次回に向けた改善方針をまとめます。

※本支援は商談機会の提供と準備・フォローの伴走を行うものであり、取引の成立を保証するものではありません。
※バイヤーとの取引条件等については、サポートはさせていただきますが最終的には事業者様とバイヤーの間で決定していただきます。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・お願い事項

■ 参加前にご準備いただきたいもの（チェックリスト）

不足している項目は、支援の中で専門家と一緒に整備していきます。

商品情報

- ☐ 商品写真・パッケージ写真（高解像度）
- ☐ 商品規格書（原材料・アレルゲン・栄養成分等）
- ☐ 食品表示の確認状況
- ☐ JANコード

取引条件

- ☐ 希望小売価格・卸価格（または掛率）
- ☐ 最低ロット・納品単位・月間供給可能数
- ☐ 賞味期限・保存方法・配送温度帯
- ☐ 送料負担・支払条件・返品条件の考え方

販売実績・資料

- ☐ 現在の販売チャネルと主な取引先
- ☐ 販売実績・メディア掲載・受賞歴等
- ☐ FCP展示会・商談会シート（下書きでも可）・会社案内
- ☐ POP・チラシ等の販促物（あれば）

体制

- ☐ オンライン会議（Zoom等）に参加できる環境
- ☐ 商談用サンプル（試食品等）を提供できる体制
- ☐ 見積書を作成できる体制

※ 採択後にお送りする「ヒアリングシート」で、上記の内容を詳しくお伺いします。

支援①商談伴走支援（専門家支援）・・・・よくあるご質問・お問合せ

Q. 商談経験がなくても参加できますか？

A. はい。商談資料の作成から模擬演習まで専門家が伴走しますので、初めての方もご参加いただけます。

Q. 商談資料は自社の既存資料でもよいですか？

A. バイヤー向け提案資料は共通フォーマットの「FCP展示会・商談会シート」で作成いただきます。既存資料は補足として併用できます。

Q. 面談や商談はどこで行いますか？

A. オンラインを基本とします。初回面談は訪問となる場合があります。接続環境のご不安は事務局がサポートします。

Q. 取引先（バイヤー）は自社で希望する先を指定できますか？

A. ご希望は伺ったうえで、専門家が商品特性・価格帯・供給能力に合う候補を抽出し、ご相談のうえ決定します。

Q. 参加費用はかかりますか？

A. 無料です。ただし、オンライン商談等に係る自社で使用するインターネット回線の利用料等については事業者様負担となります。
なお、商談に際し、試食・品質確認等を目的として商品サンプルをご用意いただく場合があります。
※商品サンプルおよび送付に要する費用（送料等）は、事務局が負担します

Q. 対象は認証食品ですか？

A. 原則、認証食品を対象としています。

Q. 支援の内容はどこに報告されますか？

A. 東京都の委託事業のため、面談・商談の実施状況を東京都へ報告します。情報は本事業の目的以外に利用しません。



お問合せ

「東京都地域特産品の販路開拓支援」運営事務局（アデコ株式会社）
電話：050-5445-6697（平日 9時～17時）
メール：ADE.JP.tokyo-tokusan@jp.adecco.com

支援②販路開拓支援（EC出店支援）

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・支援概要

■支援②販路開拓支援（EC出店支援）について

ＥＣモール「楽天市場」内に東京の地域特産品（食品）のオンラインアンテナショップを開設し、全国の消費者に特産品（食品）の魅力を広く発信します。※令和９年１月開設予定

参加メリット

➢オンラインアンテナショップでの販売にあたってのサポートを受けられます

・販売商品は、写真撮影を専門カメラマンが対応し、説明文は専門ライターが執筆することで、商品の新たな魅力を引き出します。

・消費者を誘引し、売上につなげるための各種WEB広告等のプロモーションを実施します。

・Instagram公式アカウントにて掲載商品を順次投稿し、魅力を発信します。

・アンテナショップ内に東京都地域特産品認証食品の特集ページを設け、認証商品の魅力を発信します。



支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・支援概要

■ 販売管理の全体像

事務局はオンラインアンテナショップの運営・管理を行い、販売促進プロモーションや広報を実施します。

オンラインアンテナショップ販売管理の全体像

事業者様

特産品（食品）



運営事務局

オンラインアンテナショップ（楽天市場）

Rakuten

- 広報・販促施策
- 在庫情報管理
- 発注／発送連絡
- 問い合わせ対応

お客様

訪問者・購入者



商品情報
在庫情報

問い合わせ
／回答

②注文情報

広報・販促

問い合わせ
／回答

①注文・購入

③発送

※各事業者様から直接配送

※ お客様から「①注文・購入」があれば、運営事務局より「②注文情報」を事業者様へ連絡します。
②注文情報をもとに商品を直接お客様へ「③発送」をお願いします

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・募集概要

応募期間	**令和８年11月２日（月）～　同年11月20日（金）** ※応募が規定数に達した場合は、早期に締め切る場合もあるためご了承ください。
応募方法	下記応募フォーム（Microsoft Forms）より必要事項を入力のうえ、応募してください。 **https://forms.cloud.microsoft/e/eqeX313Gf6** ※支援②販路開拓支援の応募フォームです 商品カタログなどの商品画像データなどお持ちでしたら、ご提出をお願いします ご応募後に、事務局より内容確認のためお電話をさせていただくことがあります。
参加費用	**無料** ※販売価格の8%の販売手数料（システム利用料や決裁手数料）等、一部事業者様に負担いただく経費がございます。 ※撮影用の商品の貸し出しや、販売促進PRに使用するための商品画像や動画データの提供等にご協力をお願いいたします。

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・募集概要

募集条件	次の①～③のいずれかに該当する食品であること **①東京都地域特産品認証食品** **②東京都地域特産品開発支援事業補助金による支援をうけた食品** **③都や都の政策連携団体から商品開発や販路開拓に係る経費助成やハンズオン支援を受けた東京都内産の食材を活用した加工食品。** **ただし当該支援事業完了後で、かつ、すでに販売できる状態にあるものに限る。** ※募集対象者は、①申請時に東京都地域特産品認証食品の認証を受けている事業者、②及び③は、都や都の政策連携団体から直接支援を受けた事業者に限るものとします。 ※ＥＣモールの規定により販売不可とされている商品（ワシントン条約、種の保存法等の条約、法令により取引が規制されている動植物を原料とする商品等）は販売できません。
募集食品数	**20食品程度** ※１社につきお申込みできる食品数は最大5食品程度となります。

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・全体スケジュール

項目	11月	12月	1月	2月	3月
応募受付	11/2(月)～11/20(金) 締切				
選考・決定	11/27(金)までには結果連絡 ※各種提出物を送付しますのでご対応をお願いします				
提出物 ※事業者様対応	12/4(金)までに提出　※商品サンプルは12/4必着 ・取引開始申込書 ・商品ヒアリングシート ・商品画像データ ・商品サンプル（撮影用）				
商品ヒアリング ※事業者様対応		ヒアリング	12/14(月)～1/8(金)の間のご希望の日時にライターがお電話でヒアリングいたします		
商品撮影・商品ページ作成		撮影・ページ作成			
商品ページ確認 ※事業者様対応			内容確認	1/4(月)～1/15(金)想定 メールにて内容確認のご連絡をさせていただきます	
商品ページ公開・販売開始			ページ内容確認が終わり次第、随時販売開始 1月上旬～		

※ 支援の日程は目安です。

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・各種提出物

審査結果のご連絡の際に、ご案内・送付いたします。

【提出期限】①②③・・・・12月4日(金)まで　　④・・・・ 12月4日(金)必着

①取引開始申込書

ご記入をお願いいたします。

項目例
- Q. 基本情報（会社名、住所、担当者名、連絡先など）
- Q. 受発注先情報（発注先住所、営業時間など）
- Q. 口座情報（銀行口座、適格事業者番号など）



②商品ヒアリングシート

「基本情報」「商品情報」「ヒアリング日程」３つのシートにご記入をお願いします。

専門のライターがインタビュー・執筆

※後日ライターより事業者様へご連絡し、商品ストーリーについてお電話等でヒアリングいたします。
お電話させていただく候補日時は商品ヒアリングシート内にご記入ください。

項目例
- Q. 営業時間・定休日など
- Q. 食品名、販売価格、容量、梱包サイズ、栄養成分表示
  出荷時残賞味期限など
- Q. キャッチコピー、商品説明、開発秘話など
- Q. ヒアリング候補日





支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・各種提出物

審査結果のご連絡の際に、ご案内・送付いたします。

【提出期限】①②③・・・・12月4日(金)まで　　④・・・・ 12月4日(金)必着

③商品画像データ（申請用）

商品ページ申請に必要なため、事業者様が保有する商品の画像データをお送りください。

④商品サンプル（撮影用）

サイトに掲載する商品の撮影をいたしますので、指定する住所までお送り下さい。

専門のカメラマンが撮影

（１）商品
（２）通常梱包（ 商品に付属した箱など）
（３）ギフト用の箱や包装（該当する場合）

特産品は<u>ギフト需要が高く、ギフト用梱包がどんな状態なのか気にする方も多い</u>ため
ギフト用画像を載せることをお勧めします







※撮影した画像は公式Instagramなど各種広報にも使用させて頂きます

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担

ページ開発に必要な情報の準備や、購入者への商品の発送等、一部実務について事業者様にも対応していただきます。

事業者様	運営事務局
① 商品サンプル、説明情報の提供 ② アンテナショップ内での販売価格設定 （商品小売価格＋配送費用）※税込 ③ ご購入者様への商品発送作業 ④ 売上管理業務 ⑤ 販売商品の在庫確保 ⑥ 問合せ対応（購入後のクレーム、返品交換含む） ⑦ 販売促進PRなどへのご協力（画像データの提供等） **■その他必要な経費** ・販売確定時には、原則、販売価格（②）の8%の販売手数料を除いた金額を事業者様へお支払いします。	① ＥＣモール内アンテナショップの更新、管理、運営 ② 各社商品ページの開発 ・商品説明文開発　※専門ライターがヒアリング・執筆 ・商品画像撮影　※カメラマンが撮影 ③ 特集ページの開発 ④ 販売実務 ⑤ お問合せ受付窓口（各事業者様と適宜連携） ⑥ 販売代金の回収 ⑦ 事業者様への販売代金支払い　※振込手数料は事務局負担 ⑧ 販売促進プロモーション、広報業務 ⑨ 販売ノウハウ、販売状況の分析等情報の提供 ⑩ その他（質問等お気軽にお問合せください）

※ 次項より詳細説明します

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担：販売価格設定

■楽天市場アンテナショップ内での販売価格設定について

アンテナショップでの販売価格（税込）＝　商品小売価格　＋　配送費用

例：自社小売価格10,000円（税抜）の商品の場合

全国平均配送料が1,000円（税抜）であれば、

小売価格10,000円＋配送費用1,000＝11,000円　⇒　**税込11,880（アンテナショップでの販売価格）**

※送料は配送会社や配送先、荷物の大きさや重量により変動します。参考に次項で平均配送料の一覧を掲載しています
※上記は軽減税率８％で試算

注意事項

・販売が確定した場合、アンテナショップでの販売価格（税込）に対し、

8%の販売手数料を除いた代金を事業者様へお支払いします。

・離島への追加送料は、事務局の方で調べ決定し、お客様に合意を得てから発送依頼を事業者様へお送りします。

そのため、追加送料は一旦事業者様にご負担いただき、後ほど事務局より全額振込みます

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担：販売価格設定

■一般的なECでの送料についての考え方

・一般的には平均値の送料で設定することが多いです。

・発地が関東の場合、平均値の送料を設定することで、関東圏、関西圏の注文の場合は平均値より**送料が安く**なり

九州、中国・四国*、北海道、沖縄の注文の場合は平均値より**送料が高く**なります。　＊中国・四国はサイズによって変動

※一般的にお客様の注文地域比率は、関東圏が４～５割、関西・東北圏が３～４割となる傾向が多いため、

平均値の送料でも**プラスマイナス０**になるショップが多くございます。

▼参考：ヤマト運輸の送料算定表（各種割引は考慮せず）　※発地：関東の場合　※税込料金

サイズ／着地	北海道	北東北	南東北	関東	信越	北陸	中部	関西	中国	四国	九州	沖縄	平均
コンパクト	870	710	650	650	650	650	650	710	760	760	870	870	733
60	1,460	1,060	940	940	940	940	940	1,060	1,190	1,190	1,460	1,460	1,132
80	1,740	1,350	1,230	1,230	1,230	1,230	1,230	1,350	1,480	1,480	1,740	2,070	1,447
100	2,050	1,650	1,530	1,530	1,530	1,530	1,530	1,650	1,790	1,790	2,050	2,710	1,778
120	2,610	2,170	2,040	2,040	2,040	2,040	2,040	2,170	2,310	2,310	2,610	3,360	2,312

出典：https://www.kuronekoyamato.co.jp/ytc/search/estimate/ichiran.html

▼参考：ヤマト運輸のクール宅急便（冷蔵・冷凍）は、宅急便の料金に加えて以下のオプション料金（税込）がかかります

サイズ	60	80	100	120
オプション料金	275	330	440	715

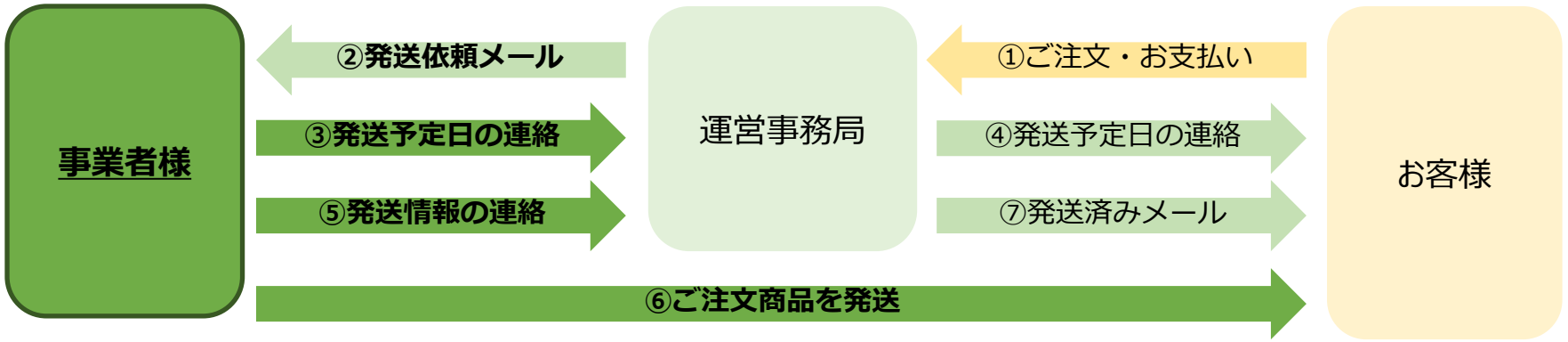
※ヤマト運輸では「宅急便コンパクト」はクール宅急便の対象外です

出典：https://www.kuronekoyamato.co.jp/ytc/customer/send/services/cool/

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担：商品発送作業・売上管理業務

■注文後～商品発送フロー

太字：事業者様に関連する実施事項



※各事業者様から直接配送

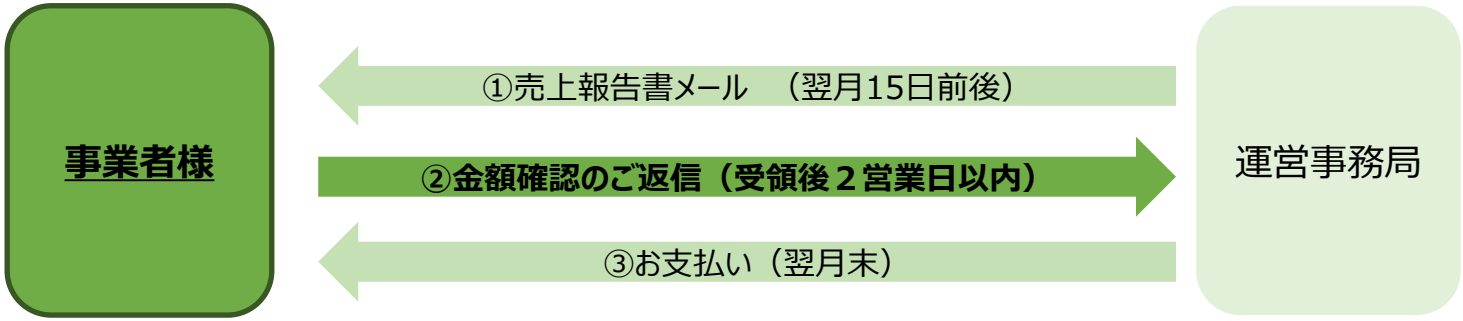
※土日祝日の注文・対応は翌営業日にご連絡いたします。（事務局は土日祝日を除く平日の稼働）

■事業者様への販売代金のお支払い

・販売した商品代金は、当月分を取りまとめて翌月末にお支払いいたします（月末締め翌月末払い）。ご請求書などの発行は不要です。

※お支払額は販売価格から販売手数料８％を差し引いた額となります。

太字：事業者様に関連する実施事項



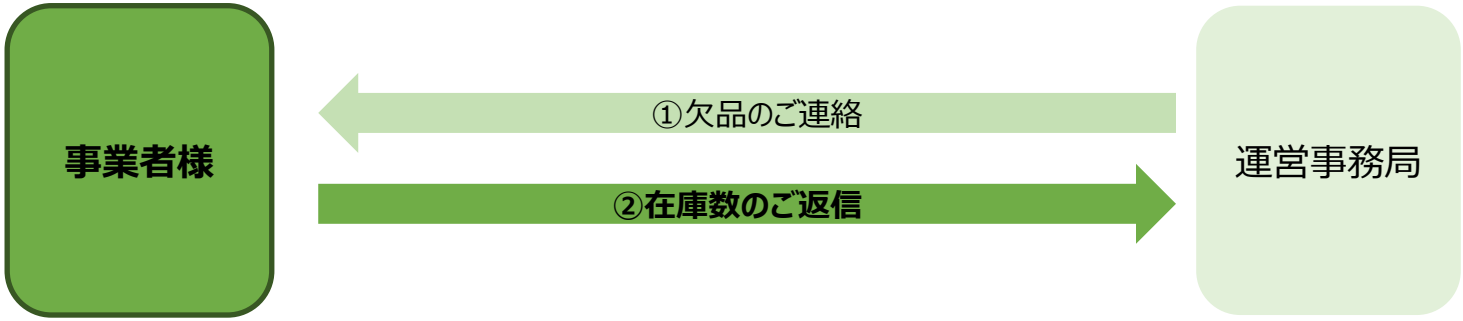
支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担：在庫確保

■在庫の登録・欠品連絡について

・初期登録している在庫数は、売上が発生するたびに事務局側にて更新します。

・欠品となった場合は事務局から事業者様へ連絡させていただきますので、商品のご準備をお願いいたします。

太字：事業者様に関連する実施事項



事務局より、欠品に関わらず定期的に在庫数の確認連絡をさせていただきますので、ご対応をお願いします

事務局（在庫等連絡先） tokusan_biz@enfactory.co.jp

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・役割分担：問合せ対応

■お問合せ対応フロー

太字：事業者様に関連する実施事項



ECモールにて販売を行うと、様々なお客様がショップに訪れ商品を見てくれます。
検討している商品の詳細や、購入後にも様々な問い合わせが参ります。事務局で回答しきれない内容については、事業者様に原則としてメールにてご連絡いたしますのでご回答のほど、お願いいたします。

よくあるお問い合わせ

・商品内容やサイズについて　→頂いている情報から事務局よりご回答します。
・〇月〇日までに届けたいが間に合いますか？　→事業者様に確認いたします。
・大量購入したいが可能でしょうか？　→事業者様に確認いたします。
・実物はどちらで見ることが可能でしょうか？　→事業者様に確認いたします。

※クレームなど緊急を要する場合はメール件名に【緊急】とつけてメールをお送りします。
お電話でもご連絡いたしますので、お客様へ迅速にご返答できるようご協力お願いいたします。

支援②販路開拓支援（EC出店支援）・・・・よくあるご質問・お問合せ

Q. EC販売の経験がなくても参加できますか？

A. はい。運営事務局が実際の管理・運営を行いサポートしますので、初めての方もご参加いただけます。

Q. アンテナショップでの販売価格はどう設定したら良いですか？

A. 小売価格＋送料（平均値の送料）の税込価格を推奨しています。※クール宅急便等のオプション費用もあれば追加

Q. 単品、低単価の商品も応募できますか？

A. はい。ご応募いただけますが、セット売りなどで販売できないかご提案させていただく場合がございます。

Q. 配送会社の指定はありますか？また、購入後の配送先はどこになりますか？

A. 配送会社の指定は特段ありません。購入後は直接購入者様へ発送をお願いします。お客様情報は事務局よりご連絡します。

Q. 参加費用はかかりますか？

A. 無料です。
ただし、販売価格の8%の販売手数料（システム利用料や決裁手数料）等、一部事業者様に負担いただく経費がございます。
また、撮影用の商品の貸し出しや、販売促進PRに使用するための商品画像や動画データの提供等にご協力をお願いいたします。

Q. 対象は認証食品だけですか？

A. 認証食品以外にも、「東京都地域特産品開発支援事業補助金による支援をうけた食品」「都や都の政策連携団体から商品開発や販路開拓に係る経費助成やハンズオン支援を受けた東京都内産の食材を活用した加工食品（ただし当該支援事業完了後で、かつ、すでに販売できる状態にあるものに限る）」も対象となります。

Q. 応募数に上限はありますか？

A. １者につき概ね５商品程度を想定していますが、それ以上を応募したい場合にはお気軽にお問合せください。



お問合せ

「東京都地域特産品の販路開拓支援」運営事務局（アデコ株式会社）
電話：050-5445-6697（平日 9時～17時）
メール：ADE.JP.tokyo-tokusan@jp.adecco.com