令和８年度　地域特産品（食品）のオンライン活用による販路開拓支援事業（東京都）

支援①商談伴走支援（専門家支援）
参加事業者マニュアル

全体スケジュール・支援の進め方

「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

０１：「商談伴走支援」について

■ 事業概要

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（商談伴走支援）を実施し、東京都地域特産品認証食品の認証を受けている事業者の、販売スキルの向上を図ることとしております。

■支援①商談伴走支援について

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。

また、販売戦略や広報施策に関するセミナーや個別相談会、メルマガでの情報発信など、豊富な支援メニューをご用意しています。

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。

０２：支援の体制

■ 支援の体制

専門家と運営事務局の２者が事業者さまの支援を行います。

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。**

０２：支援の体制

■ 専門家（商談支援人材）

実績ある専門家が商談支援にあたり、事業者様と伴走します。

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

０３：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**。

０３：募集概要

参加にあたり下記についてご確認をお願いします

- ✓ 各支援における面談・模擬演習・商談（オンライン）等にご対応をお願いします
- ✓ 初回面談前に「ヒアリングシート」のご提出をお願いいたします
- ✓ 商談資料、商品規格書、見積等の作成にご協力をお願いいたします
- ✓ バイヤー商談・テストマーケティングのため、商品サンプル（試食品等）のご用意をお願いする場合がございます（※費用負担は事務局）
- ✓ 支援終了時および事業終了後のアンケート・ヒアリングにご協力をお願いいたします
- ✓ 事業の実施結果（事業者名・商談状況等）を東京都へ報告することに同意いただきますようお願いいたします

※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。

０４：支援概要

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	② 売場提案・企画	③ 商談準備・模擬演習	④ 商談	⑤ 商談後フォロー
• 初回ヒアリング • 商品・販路適性診断	• 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	• 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	• 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
適切な販路を見極めます。	**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。**	**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。**	**専門家が商談同席し、適切なサポートを行います。**	**商談成約に向け、商談後のフォローを行います。**

０５：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 ※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			
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		
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）。

０６：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**

０６：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

事前準備～初回面談・診断

■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。

ヒアリングで確認したいこと


食品メーカー向け 初回支援前アンケート

A. 商品特性・供給
原材料・地域性・製法／賞味期限・保存方法
／製造ロット・供給可能数

B. 取引条件　※最重要
小売価格・卸価格・掛率／最低ロット・納品単位
／送料負担・支払条件・返品

C. 販売実績・商流
現在の販売チャネルと実績／既存取引先・商流・問屋
／過去の商談・展示会経験

D. 販促・インフラ
JANコード・規格書の有無／商品写真・販促資料の有無
／試食販売・販促物提供可否

質問例

- どのようなお客様が買われていますか？
- 競合商品と比べて、どこが違いますか？
- 初回はどの程度の数量から対応可能ですか？
- 価格やロットの相談にどこまで調整できますか？

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**

０６：支援の進め方（商談準備～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

商談準備

■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。



■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

取引先候補リスト

■取引先候補リストの作成

・以下を参考に20者程度の取引先を選定します。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。

✓ 現実的に狙える販路

✓ 売場企画テーマ（地域性・健康志向・季節・テスト販売など）

✓ 商流の方向性（直接取引か、卸・問屋経由か）

０６：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

■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。専門家はサポート役として、適宜適切に補足します。

商談後フォロー

■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

０７：商談資料

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。

■ 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 • ・販売エリア • 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） • ・商品写真
裏面	**出展企業紹介・製造工程・品質管理** • 企業情報（所在地・担当者・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）

■ 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。

進め方

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。

０８：参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。

０９：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