

ふくしま ★満天堂

ふくしまプライド。

令和3年度 事業説明及び募集に関するご紹介



2021年5月吉日
ふくしま満天堂 運営事務局

はじめに

平成29年度より、県内6次化商品の販路拡大に向けた取り組みとして実施している「ふくしま満天堂」事業は、令和3年度で5年目を迎えます。

昨年度はコロナ禍において満足いく活動が決して行えたわけではありませんが、

展示会等の商談における成約率・額は過去に類のない金額となり、

また「ふくしま満天堂」という名前の認知度向上も強く感じています。

地域ブランドは、そこに参加さえすれば売り上げが上がるものではありません。

特に、本事業はイベントなどの「一時的な販売額」を追うことなく、

中長期的にお付き合いできる販売先への、卸取引金額の向上を目指してきました。

コロナ禍においてイベントや対面販売ができない今、追い風が吹いています。

広域流通を目指す皆様にとっては、様々な取り組み機会がございますので、

事業への参画をご検討いただきたく存じます。

多くの事業者様のご参加を、心よりお待ちしております。



ふくしま満天堂

ふくしまプライド。

ふくしま満天堂ブランド推進事業は、**ブランドの認知度向上・商品力の向上・販売促進を目的とした事業です。**それぞれの商品毎に「販路×商品」の最適な組み合わせを見出すため、県内外の様々な販路でテストマーケティングを行い、商品力向上を図ります。幅広く商品が流通する状態を目指し、生産者と販売者が意見を交わしながら、商品開発・改良に取り組んでおります。

県内外テストマーケティング

道の駅・空港・観光施設・宿泊施設
百貨店・量販店等でのテスト販売



商品改良・販路開拓支援

個別訪問等による商品開発、
パッケージデザイン、販路開拓支援



現役バイヤーによる商品審査にて、
優秀商品の表彰及びPR



事業概要

「ふくしま満天堂」で目指すこと



『ふくしま満天堂』は、
県内事業者各社の【6次化商品】を応援する為の
全国的な支援ネットワークを構築し
成長を目指す「**共通ブランド**」の取り組みです。

ダイヤモンドの原石を磨き上げ、
巨大な太陽でなくとも、夜空にキラリと光る星を目指し、
またそんな星を1つ、また1つと増やし、
満天の星空のように煌めく状態を目指した事業です。

「ふくしま満天堂」で目指すこと



6次産業化の成功＝事業者の継続的な売上・収益の獲得は
人的販売（＝催事販売）ではなく、
流通（＝卸販売）の成功がなければ果たされません。

しかし「農産物」と比べ「加工品」の流通は
競争には大手企業も含まれる為、難易度は上がります。

ですが、平成29年度以降の4年間の取り組みの中で
県内外において多くの新規取引が生まれ、
様々なバイヤーと接する中で、
「地方の6次化商品」に対する期待は高いことを実感しました。
「やるべきことを適切なステップに従って愚直に遂行する」こ
とで成功は十分可能だと考えています。

「ふくしま満天堂」で目指すこと

4年間ずっと変えずに掲げてきた指針です

「地域共通ブランド」の成功は、あくまでも「魅力的な商品」を多数揃えられるかが中核であり、それらの商品（個々の事業者）の相乗効果が発揮される効果的なバックアップが出来るか、で決まります。そこで「地域共通ブランド」の認知度向上は、個々の事業者が強くなる為の【舞台】として取り組みあくまでも本筋は「1社1社が強くなる」為の取り組みを推進して参りました。

「地域共通ブランド」の認知度向上



『ふくしま満天堂』の看板を掲げ複数の事業者の商品が展開可能な常設売場を展開していく

個社別の「営業ツール」を冊子化し『ふくしま満天堂』カタログとする

『ふくしま満天堂』HPを開設し電子カタログの役割も目指す

『ふくしま満天堂』として展示会へ出展し1社でも多くの生産者の商品の引き合いを目指す

販売セレモニーや表彰式を活用し『ふくしま満天堂』としてのメディア露出を促進

個々の商品が成長してこそ「集合ブランド」は強くなる

事業者の努力がより大きな成果に繋がる為のバックアップ機能

「1社1社が強くなる」為の取り組み

販路拡大

3rd

営業ツール作成

売れた実績創り

2nd

テスト販売

商品を磨く

1st

販路戦略策定

このステップは弊社自身、本業として全国の埋もれた逸品を世に送り出す為に推進し成果の上がったステップですので効果的な手順と自負しています。

「ふくしま満天堂」で目指すこと

販路拡大



売れた実績創り



商品を磨く



3rd

営業ツール作成

食品生産者の殆どは「営業ツール」と呼べるものを持っていません。FCPシート、商品規格書、パンフレットは「作り手の主張」に過ぎず、バイヤーに響く情報とは「外部からの評価」に該当する情報です。そのことを踏まえた「営業ツール」をしっかりと作成します。

2nd

テスト販売

バイヤーが求める商品とは「売れるイメージが持てる商品」ではなく「売れた実績のある商品」であり、地元で「売れた実績」を作れば首都圏の同業態への販路開拓は一気にスムーズになります。その為に「テスト販売」を行い、主体的に「売れた実績」を創ります。

1st

販路戦略策定

「美味しい」だけで販路開拓は成功出来ません。狙うべき顧客層・利用シーンに向けて【販路】を設定し、その【販路】に最適化した状態（※）に商品を磨き上げる。
（※容量と価格バランス、パッケージデザイン、販促物等）

事業概要

本事業は、「福島県産6次化商品」全体の認知度向上及び販路拡大を目的に、「ふくしま満天堂」という統一ブランドにて県内外での販売・情報発信・商品改善等を行うものです。

県内外の小売店・専門家と連携し、以下大項目として

1、テストマーケティング

2、商品改良・販路開拓支援

の事業を開催いたします。

本日はこちらの事業概要を、以下頁にてご説明させていただきます。

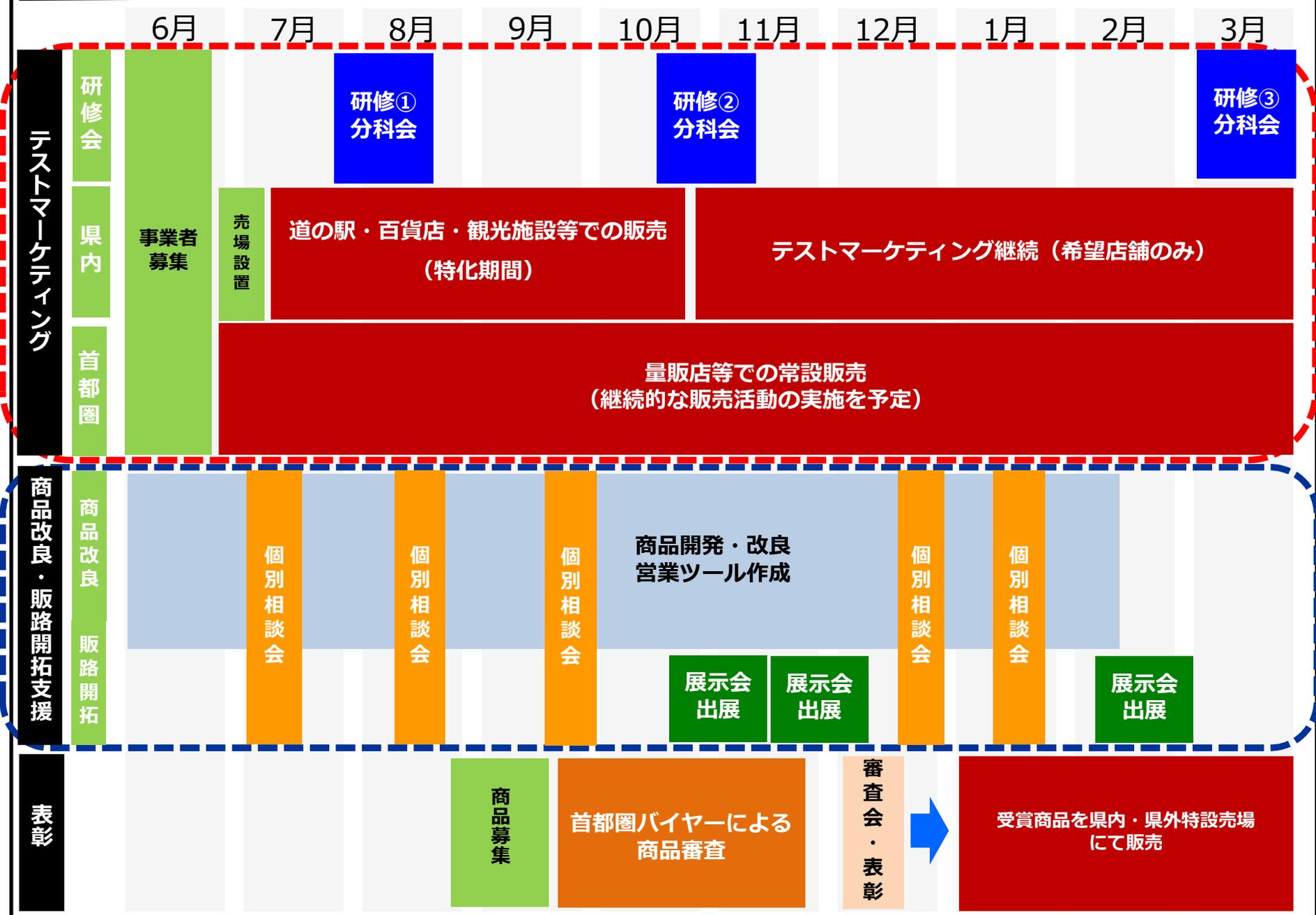
1、テストマーケティング

- ・ 研修会
- ・ 県内テストマーケティング
- ・ 県外テストマーケティング

2、商品改良・販路開拓支援

- ・ 商品改良
- ・ 販路開拓

実施スケジュール



1、テストマーケティング ～研修会～

実施内容

県産農林水産資源を活用した6次化商品の商品開発力、販路開拓力の向上を目指す研修会を、令和3年7月～令和4年3月の間に3回行います。研修会は、毎回2時間程度を予定しております。

前半の「講義パート」では、テストマーケティングの状況、ふくしま満天堂事業の進捗報告を行う1時間とし、後半の1時間は事例発表やワークショップなどを行います。研修会の後半の時間に個別相談会を行っていましたが、昨年度のコロナ禍より感染防止対策の観点からリアルでの開催を避け、オンラインにて多くの時間が取れるように変更しております。（詳細は「2、商品改良・販路開拓支援」に記載）

第一回研修会：7月下旬～8月上旬

第二回研修会：10月下旬～11月上旬

第三回研修会：3月上旬

1、テストマーケティング
～県内・県外テストマーケティング（販売）～

県内での販売

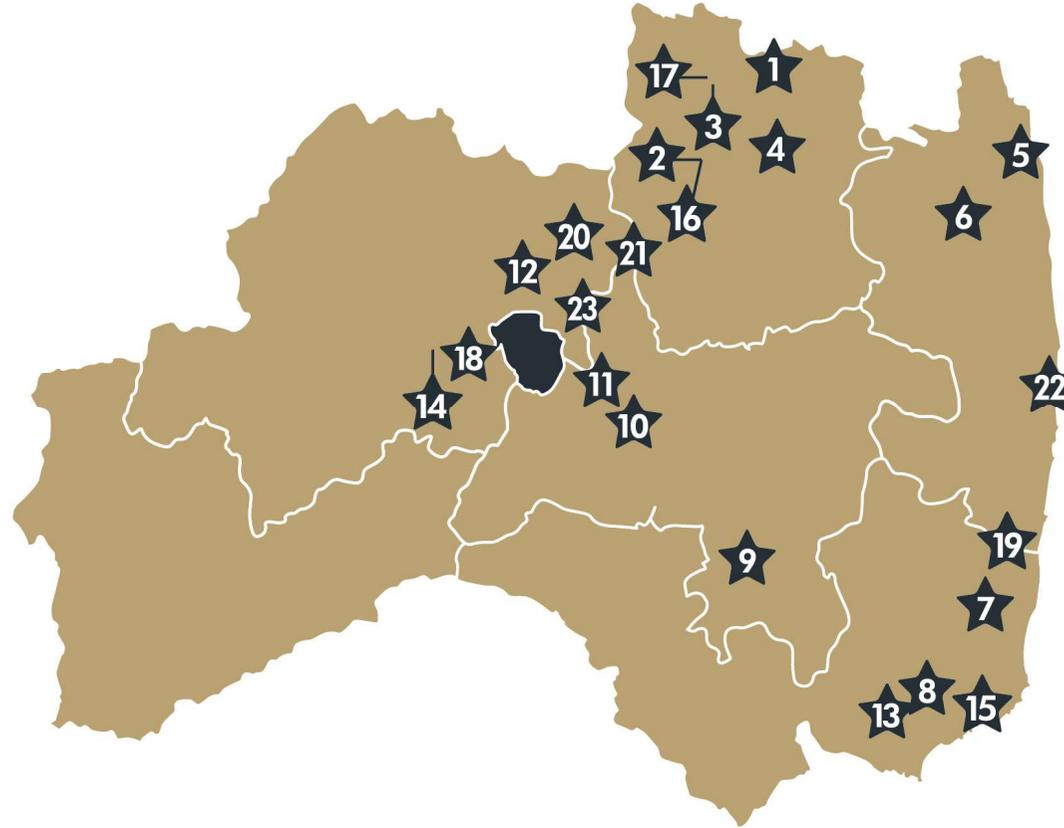
実施内容（県内）

県産農林水産資源を活用した6次化商品に関して、県内外のお客様への販売強化・PR強化を目指し、「ふくしま満天堂」という共通ロゴ及び統一コンセプトによる売場の設置を、県内小売店にて行います。陳列販売を主体とし、地元地域に関わらず広域流通に適する（地域性だけでない、購入動機が見込める）商品発掘を目的として小売店にはご協力いただいております。

この販売による実績や、お客様から得られた反応は、各出品事業者へフィードバックさせていただくとともに、研修会の中でもご報告させていただきます。



ふくしま満天堂商品取り扱い店舗一覧



【福島県内のふくしま満天堂商品取扱店舗（2020年12月時点）】

- | | | | |
|------------------|----------------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| ★1 道の駅 国見 あつかしの郷 | ★7 道の駅よつくら港 | ★13 スパリゾートハワイアンズ
(ハワイアンズマーケット) | ★19 ワンダーファーム (森のマルシェ) |
| ★2 福島県観光物産館 | ★8 小名浜オーシャンホテル
& ゴルフクラブ | ★14 鶴ヶ城会館 | ★20 裏磐梯グランデコ東急ホテル |
| ★3 松島屋旅館 | ★9 福島空港 ふくしま逸品堂 | ★15 小名浜美食ホテル | ★21 土湯温泉 ホテル山水荘 |
| ★4 ホテルサンキョウ福島 | ★10 うすい百貨店 | ★16 ダイユーエイト MAX | ★22 サンプラザふたば |
| ★5 道の駅そうま | ★11 ギフトプラザ郡山店 | ★17 福島県奥飯坂 摺上亭大鳥 | ★23 ホテルリステル猪苗代 |
| ★6 セデッテかしま | ★12 Active Resorts 裏磐梯 | ★18 郷工房 古今 (会津武家屋敷内) | |

県外での販売

実施内容

県内の「6次化商品」を県外へ幅広くPRし、県外流通を促進させるため、首都圏を中心に販売会を行います。量販店、百貨店、物産館等にて、特設ブースを設けた販売を行います。

【令和2年度の販売実績】

 **Olympic** 首都圏量販店 オリンピック



そごう千葉店
(6月1日～30日)



松坂屋上野店
(11月25日～12月1日)



松屋銀座店
(3月1日～3月7日)



JR大宮駅エキュート大宮ノース
(3月15日～3月21日)



(展開店舗)

- ・4月 墨田文花、国立・5月 千葉桜木、千葉東
- ・6月 平塚、志村坂下 ・7月 高井戸、東戸塚
- ・8月 墨田文花、東川口・10月 本羽田、国立
- ・11月 志村坂下、小金井・12月 墨田文花
- ・1月 武蔵浦和、東戸塚 ・2月 志村坂下、国立・3月 東川口

2、商品改良・販路開拓支援

実施内容

県内の「6次化商品」で、県内外へ幅広く拡販を希望する事業者につきましては、商品改良・販路開拓支援を行います。

★オンライン個別相談会

【第二回オンライン個別商談会申込書】

先着優先

事業者名	
招待メール送付アドレス	

【参加希望日時】 * 希望日時を3つ選び、丸数字の番号を記載ください。

【開催日程】

- | | |
|----------------------|----------------------|
| ① 9月3日(木)11:00~12:00 | ⑤ 9月4日(金)11:00~12:00 |
| ② 9月3日(木)13:00~14:00 | ⑥ 9月4日(金)13:00~14:00 |
| ③ 9月3日(木)14:30~15:30 | ⑦ 9月4日(金)14:30~15:30 |
| ④ 9月3日(木)16:00~17:00 | ⑧ 9月4日(金)16:00~17:00 |

希望日時 (日程番号をお選びください。)	第一希望:	第二希望:	第三希望:
-------------------------	-------	-------	-------

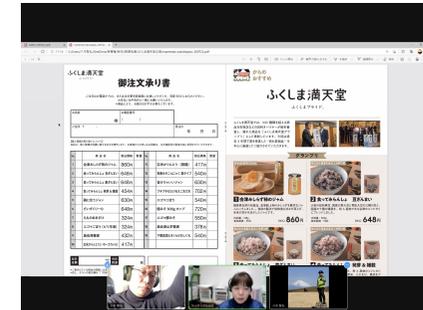
* 以下個別相談につきましては、**希望事業者様のみ**お申し込みください。

【個別相談内容】 * 項目を一つお選びください。

- ・相談内容①商品規格・開発について ②デザイン・パッケージについて
③販売・売り場作りについて ④営業活動・営業ツールについて

相談内容	①	②	③	④
相談対象商品名				
(相談したい内容) 限られた相談時間を濃密に行いたく存じますので、事前情報としてできる限り具体的に内容を記載ください。 例) 現状の売れ行き、想定販路、お客様の反応、販売の課題、規格の課題、取り組んでいる営業活動、バイヤーの反応 等々。				

必要事項をご記入のうえ、FAX又はE-mailによりお申込みください。★締切日:8月31日(月)正午必着
 [申込先] 株式会社生産者直売のれん会 羽田 原田 上家
 TEL:03-5827-7530 FAX:03-5827-7259 Email:infofp@noren-kai.com



年間で5回（1回あたり12枠程度）のオンライン個別相談会を行います。

①商品規格・開発

- ・自社の素材、地域の素材でどのような商品を作るべきか相談したい。
- ・現在作っている商品で、方向性が正しいか相談したい。

②デザイン・パッケージ

- ・商品のパッケージ変更、開発を検討している。
- ・商品の表ラベル、シール、外装等のデザインについて相談したい。

③販売・売り場作り

- ・催事や陳列販売にて商品を販売する際の、売り場づくり、販売手法について相談したい。

④営業活動・営業ツール

- ・拡販するための営業活動、商談会での営業活動について相談したい。

オンライン個別相談の商品について

【ふくしま満天堂の取り組み目的】

陳列販売を主体とし、地域性に関わらず広域流通に適する（地域性だけでない、購入動機が見込める）商品を発掘、育成する。

自社であれば、どんな商品が該当するかご検討ください。

①商品規格・開発

- ・自社の素材、地域の素材でどういう商品を作るべきか相談したい。
- ・現在作っている商品で、方向性が正しいか相談したい。

②デザイン・パッケージ

- ・商品のパッケージ変更、開発を検討している。
- ・商品の表ラベル、シール、外装等のデザインについて相談したい。

③販売・売り場作り

- ・催事や陳列販売にて商品を販売する際の、売り場づくり、販売手法について相談したい。

④営業活動・営業ツール

- ・拡販するための営業活動、商談会での営業活動について相談したい。

実施内容

★営業ツールの作成・大型展示会への出品



オンライン個別相談会

(年間50開催を予定)



お見積りの提出・流通条件の整備



(県内販売)

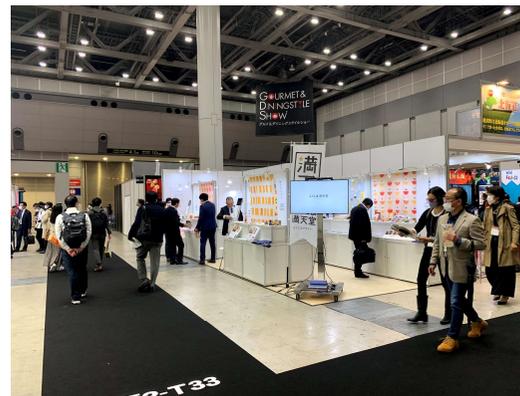


(県外販売)

各事業者様の
販売実績

商品の流通可能性、広域流通に対する紹介準備等、

諸条件が整った商品に関しましては、展示会等の商談において広く紹介していきます。



表彰について

実施内容

県産農林水産資源を活用した6次化商品の認知度向上と、県内外のバイヤーへのPRを目的として、表彰を行います。表彰は2段階で行います。

- 1、首都圏県外バイヤーによる商品審査（1次選考：書類選考、2次選考：試食審査）
→1の審査において「ふくしま満天堂プレミアム」商品が約10商品選ばれます。
- 2、福島県内有識者による商品審査（審査会での事業者プレゼン、試食審査）
→「ふくしま満天堂プレミアム」より「グランプリ」「準グランプリ」「デザイン賞」が選ばれます。

受賞商品につきましては表彰式以降の県外テストマーケティングの際に、「受賞商品特設売場」を設け、販売を行うことを検討しております。



実施内容

表彰参加の効果

1、商品への注目度向上

単品で販売する場合も、集散的に販売する場合も、「受賞商品」として取り扱いを行います。優先的に、消費者に見ていただける機会を増やすことができます。



2、特別カタログの作成によりバイヤーへ紹介

展示会や商談の際に、「受賞商品」として別紙カタログにて紹介させていただきます。



ふくしま満天堂
 プレミアム
 2017-2019

ふくしま満天堂プレミアム2017 受賞商品

<p>2017 グランプリ 金津みしらず糖のジャム</p> <p>福島県産の産地産品。全量使用のからみずも蜜まじりジャムにこだわった、果糖の酸っぱい甘みと果実の酸味が、みずも蜜の甘みと相乗効果を生み出します。果糖・ジャムは洋菓に多く使われても人気の商品です。果糖・蜜・果実の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。</p> <p>東洋製菓株式会社 〒965-0204 福島県会津若松市1085番地13-1 TEL 0246-943-3314 / FAX 0246-943-4868 http://www.tokaihonkei.co.jp/</p>	<p>2017 準グランプリ だいきりーむ 190g</p> <p>福島県産「だいきり」の産地産品。牛乳をたっぷり使った、濃厚な味わい。だいきりーむは、牛乳の旨味と、砂糖の甘み、果糖の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。果糖・蜜・果実の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。</p> <p>株式会社 4の6の五五五五五 〒965-0013 福島県会津若松市下2-12 TEL 0246-29-8897 / FAX 0246-29-8892 http://www.fivefivefive.com/</p>	<p>2017 準グランプリ 蕨に合うジャン</p> <p>福島県産のわかめ。産地産品の産地産品。わかめをたっぷり使った、濃厚な味わい。わかめは、牛乳の旨味と、砂糖の甘み、果糖の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。果糖・蜜・果実の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。</p> <p>こまや合同会社 〒965-0815 福島県会津若松市東2-2-1 TEL 0246-21-8844 / FAX 0246-21-8845 http://www.komayacontract.com/</p>	<p>2017 デザイン賞 めひかり塩チョコ (4個入り)</p> <p>チョコに塩とキャラメルソースを合わせた、濃厚な味わい。塩は、チョコの旨味と、砂糖の甘み、果糖の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。果糖・蜜・果実の酸味が、お菓子・パン・デザートに最適です。</p> <p>株式会社 たいせつチョコレート 〒970-8164 福島県いわき市大町東町15-1 TEL / FAX 0246-93-5265 http://www.thocolate.com</p>
--	--	---	--

事業への参加申し込みについて

実施内容

1) 参加条件について

事業者：①福島県内の事業者である。

②FAXによる受注に対応可能である。

③店舗への商品の直送又は直納が可能である。

④事務局が求める商品情報の提供が可能である。

⑤PL保険に加入していること。

商品：①県産農林水産資源を活用した、平成30年以降に新発売又は改良された商品。

②賞味期限（消費期限）が概ね1週間以上の商品。

③数量・品質面において販売期間内に安定的な供給が可能な商品。

その他：年3回の事業者向け研修会に概ね2回以上参加する意思があること

2) 申込み方法

別紙の申込書に必要事項を記入の上、メール又はFAXにて事務局にお申し込みください。

* 商品販売につきましては、審査がございます。

* 申し込み多数の場合は、出品事業者数を制限させていただく場合があります。

* 販売場所の都合により、お取り扱いできない商品が出る可能性がございます。

* 事業の実施内容は状況に応じて変更する場合があります。

実施内容

3) 販売期間及び場所

- ・販売期間：年間を通じて販売
- ・販売場所：県内外の様々な小売店、イベント、催事等

4) 販売商品・販売場所の決定について

- ・事業者様からのエントリー商品を確認後、店舗との協議の上で各商品のテスト販売実施店舗を決定いたします。
 - *小売店の意向が優先となりますため、販売店舗の指定は行えません。
 - *既に事業者様が直接お取り引きのある店舗へは、事前確認の上提案対象から除外するようにいたします。

5) 作成物について

- ・陳列販売に必要な商品毎の写真撮影、共通デザインの販促POP作成を行います。
- ・販売特化期間を対象に、販売店スタンプラリー等の販促企画を実施いたします。

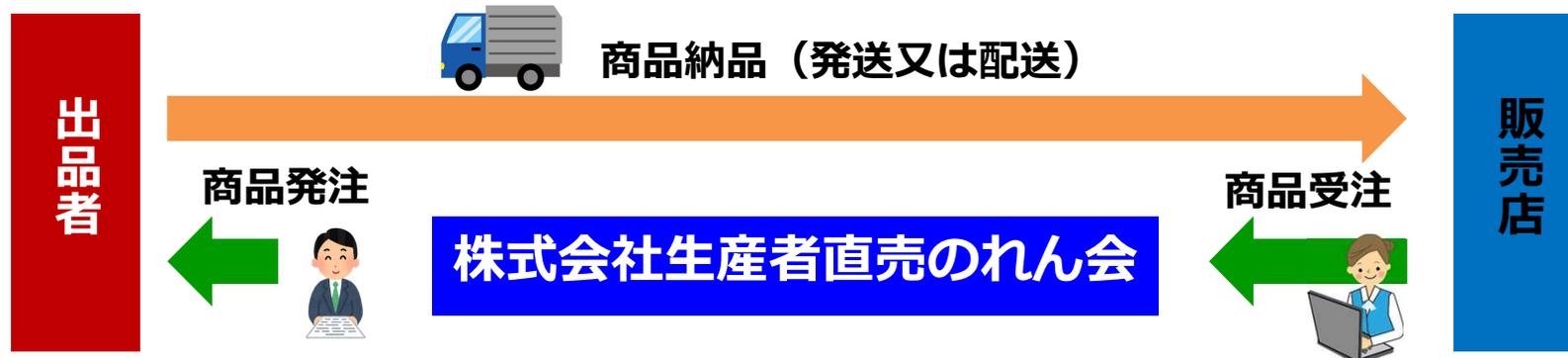
実施内容

6) 販売フォローについて

- ・各店舗との対応は事務局で行います。販売状況の把握して事業者様へ報告や、売場改善等を行います。
- ・全販売期間終了後には、売上実績を含め事業者様毎に報告資料を送付させていただきます。

7) 商流について

- ・弊社にて商品登録を行い、店舗との商品の受発注、決済を行います。テスト販売の商品は「委託販売」「消化仕入」とさせていただき、店舗には場所代等の費用の支払いが発生いたします。
- また、販売状況が振るわない場合、在庫返品の可能性がございます。
- ・受発注：のれん会にて店舗より受注し、事業者様へ発注いたします。
 - ・商流：各事業者様より店舗へ直送（もしくは直納品）



今年度6月納品分より変更いたします！！

8) 清算・支払いについて

・弊社との間で「取引申請書」を交わし、決済取引を行わせていただきます。これまでは、月初に前月の商品納品数を取りまとめた書面を弊社より各事業者様へファックス送付し、そちらを確認後サインをいただき弊社へ返送いただくことで、請求内容の確定としておりました。今年度より「通常取引の形態」へと変更いたします。変更内容につきましては、右の（取引申請書）の「1、お支払い方法」「2、請求書の発行のご注意」をご確認ください。（次ページに該当部分を拡大して掲載しております）

（取引申請書）

株式会社〇〇〇〇 御中

令和3年4月14日
株式会社生産者直売のれん会

【商品代金のご請求方法について】

1. お支払い方法

- 1) お支払計算期間は、納品日課金毎月月末締切/翌末日支払（1ヶ月サイト）となります。
- 2) 上掲期日に、貴社指定口座へお振込みいたします（月末が土曜・日曜・祝日の場合は翌営業日）。
- 3) 納品後に商品の過不足や不具合が認められた場合、協議の上、対応をお願い致します。

2. 請求書発行時のご注意

- 1) 請求書は、毎月第3営業日（土日祝を除く平日）弊社着でお送りくださいますようお願いいたします。間に合わない場合は先に FAX 送信いただいた上で原本をお送りくださいますようお願いいたします。
- 2) 請求書には、必ず社印を押印の上、確認の為、貴社名・口座番号を改めて記載いただきますようお願い申し上げます。
- 3) 請求書送付先・お問合せは、以下までお願いいたします。
〒111-0034 東京都台東区雷門1丁目2番5号
株式会社生産者直売のれん会（経理担当 城田宛）
電 話： 03-5827-7530 FAX： 03-5827-7259

貴社名				貴社ご確認印
ご住所	〒			
	電話:	FAX:		
お振込み 金融機関口座	銀行	支店	口座種別	口座番号
	信金	出張所	普通	
	信組		当座	
フリガナ 口座名義				

貴社名、住所、口座番号をご記入及び確認欄にご捺印のうえ、03-5827-7259 までご返信をお願いいたします。

以下はご記入不要です。

受付日	担当者	取引先コード	その他
	八木		

実施内容

8) 清算・支払いについて

株式会社〇〇〇〇 御中

令和3年4月14日
株式会社生産者直売のれん会

【商品代金のご請求方法について】

1. お支払い方法

- 1) お支払計算期間は、納品日課金毎月月末締切/翌月末日支払(1ヶ月サイト) となります。
- 2) 上掲期日に、貴社指定口座へお振込みいたします(月末が土曜・日曜・祝日の場合は翌営業日)。
- 3) 納品後に商品の過不足や不具合が認められた場合、協議の上、対応をお願い致します。

2. 請求書発行時のご注意

- 1) 請求書は、毎月第3営業日(土日祝を除く平日) 弊社着でお送りくださいますようお願いいたします。間に合わない場合は先に FAX 送信いただいた上で原本をお送りくださいますようお願いいたします。
- 2) 請求書には、**必ず社印を押印の上、確認の為、貴社名・口座番号を改めて記載いただきますようお願い申し上げます。**
- 3) 請求書送付先・お問合せは、以下までお願いいたします。

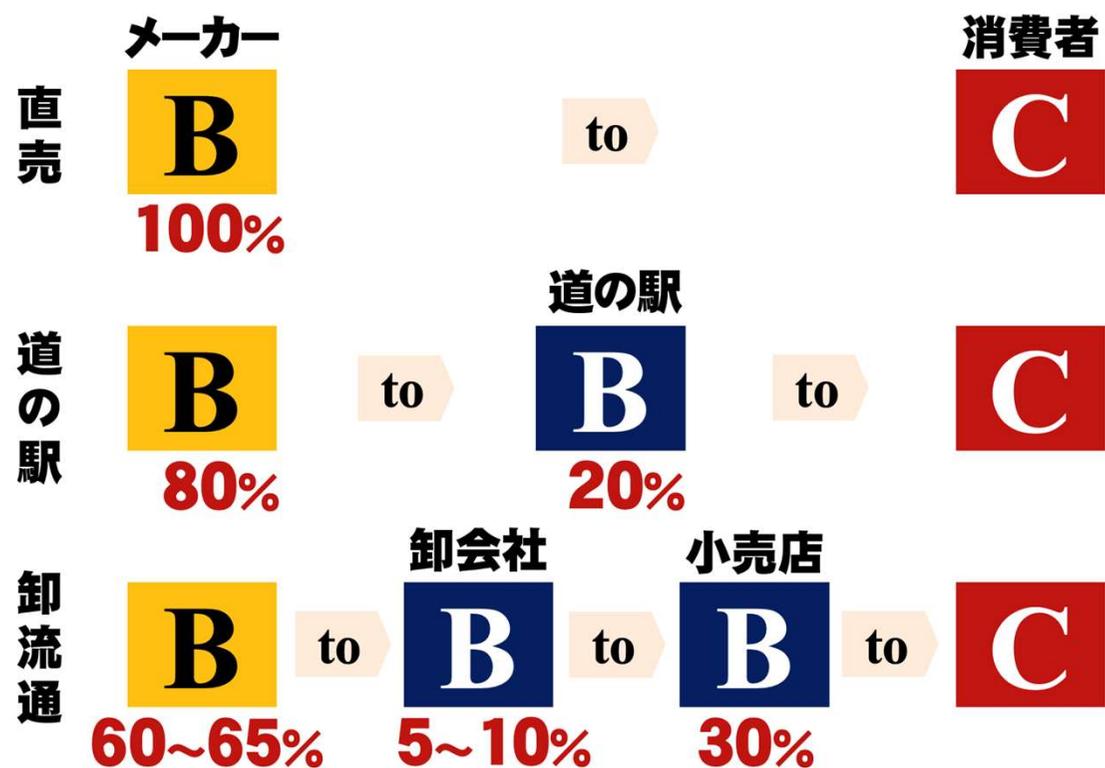
〒111-0034 東京都台東区雷門1丁目2番5号
株式会社生産者直売のれん会 (経理担当 城田宛)
電話：03-5827-7530 FAX：03-5827-7259

実施内容

★商品見積もり提出のお願い（価格設定について）

本事業は広域（特に関東圏）への流通拡大を目的として、商品の販売を行います。
価格設定は、**物流費・中間流通費を加味した上での設定**をお願いいたします。県内道の駅等での委託販売手数料は15%~20%程度が主流となりますが、県外への一般流通の場合、上記流通費用を考慮すると上代の30%~40%は必要となります。

流通に乗せるということ



実施内容

10) 申し込みについて

別紙の申込書に必要事項を記入の上、メール又はFAXにて事務局にお申し込みください。
販売店舗の調整や初回納品等につきましては、**7月上旬にかけて直接ご相談をさせていただきます。**

- * 申し込み多数の場合、1事業者様あたりの商品数を制限させていただく場合がございます。
- * 事業の実施内容は状況に応じて変更する場合があります。

★★商品情報及び商品サンプルの送付について★★

事業への参加希望の事業者様は、申し込みと同時に下記3点ご準備の上、事務局まで送付ください。

- ・ 該当商品のFCPシート（もしくはそれに類する商品規格書）
- ・ 商品の見積書（記載の内容を網羅したもの）
→事務局アドレスへEメールにて送付
- ・ 商品選考、販促物作成、商品写真撮影のためのサンプル商品（1商品につき、3つ）
→事務局担当まで、郵送にて送付

* 送付先は、本資料の最終ページに記載の事務局宛となります。

申込用紙、サンプル及び商品資料送付：6月1日より随時受付

本事業に関するお問い合わせ・お申し込み

■お申し込み・問い合わせ先

令和3年度 ふくしま満天堂ブランド確立推進事業

【運営事務局】 ふくしま満天堂運営事務局（株式会社生産者直売のれん会 内）

ご不明な点、ご質問等は下記担当者までご連絡いただければと存じます。

事務局担当：株式会社生産者直売のれん会 上家・木村・原田

〒111-0034 東京都台東区雷門1-2-5

TEL: 03-5827-7530 FAX: 03-5827-7259

メールアドレス：infofp@noren-kai.com