



FCP成果報告会

平成23年度FCP愛媛ブランチについて

平成24年3月

愛媛県 農林水産部 農政課

FCP 愛媛ブランチの取組

テーマ:「あぐりすとクラブの活性化に向けて」

【これまでの経緯（平成20～22年度）】

- ・愛媛県においては、平成20年12月にFCP情報ネットワークに加入し、翌21年10月に県下の食品事業者や農業関係者、行政関係者等を対象とした「FCP愛媛セミナー」を開催した。
- ・セミナーでの愛媛ブランチへの呼びかけとあわせ、県下の農商工連携体や金融機関、量販店、食品メーカー、飲食店、農業関係団体など個別に営業活動を展開した結果、17社／団体の賛同を得て、平成21年12月に「FCP愛媛ブランチ」を立ち上げ、FCPを活用した愛媛の食の情報発信に向け、FCP商談会シートを基本ツールとした研究会を、21年度中に4回開催した。
- ・22年度は、FCP研究会の開催の場を「あぐりすとクラブ」に移行し、3年目を迎えたクラブの活動の活性化に向けた新たな活動のひとつとして事業計画に位置づけ、20社／団体の参加によるFCP商談会シートを基本ツールとした研究会を3回開催した。



FCP愛媛セミナーの様子



H21愛媛ブランチの様子



H22愛媛ブランチの様子

【FCP愛媛ブランチ会員】

平成21年度 17社／団体

平成22年度 20社／団体

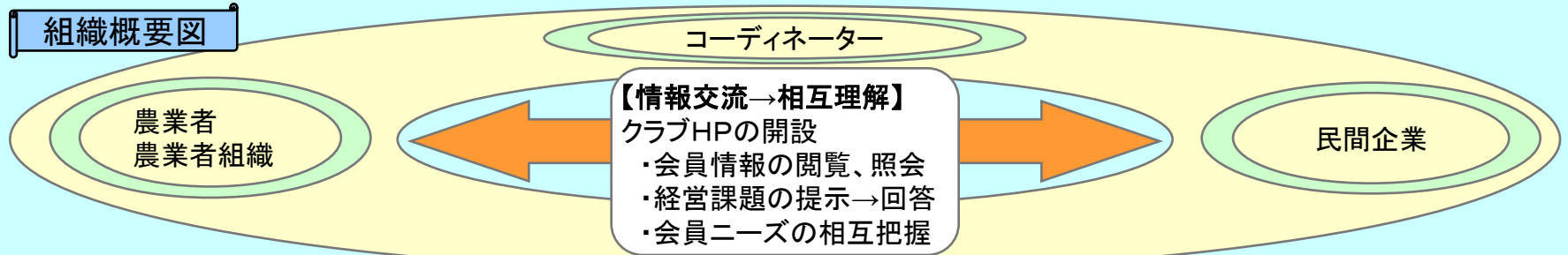
「あぐりすとクラブ」の概要

- 県が、会員の交流、農業者の能力向上、経営拡大の取組み支援等の場として平成20年6月に設立
- 会長は設けず、会員登録は事務局が実施(県農産園芸課担い手・農地保全対策室)
- 会員は「農業者会員」と「企業会員」の2種類

会員数:平成24年1月30日現在399件(農業者会員:253件、企業会員146件)

農業者、農業者組織、卸売、小売、食品加工、流通、飲食、宿泊関連、金融機関、研究機関 などなど…

組織概要図



主な活動

会員相互の交流・連携の進展

【情報交流会の開催】

- 会員が一堂に会する情報交換の場を設定(年1回程度)

【農業者の実践的知識・技術の習得支援】

- 農業者の販路拡大活動や新商品開発等における専門的・実践的な研修会を開催(年5回程度)

【プロジェクト活動支援】

- 販路開拓や商品開発等、提案されたプロジェクト活動のコーディネーターによる支援

【プロフェッショナル活動支援】

- 会員の連携による自主的プロジェクトに対する実施支援

平成23年度FCP愛媛 brunchの目的と内容

◎「ビジネス力向上実践講座」と「普及指導員指導者養成講座」

ビジネス力向上実践講座

【目的】

商談会等の要望がある「あぐりすとクラブ会員等」のスキルアップを図るため、FCP展示会・商談会シートを基本ツールとした研究会を開催し、それをもとに実践(商談会)を展開することを目的とする。

【内容】

- FCP展示会・商談会シートおよびベーシック16を基本ツールとして活用
- 商談会出展予定者のシートに対して多様な業態の参加者と意見交換して完成
- ベーシック16に基づいて自社の振り返りを行い、お客様視点の考え方を学習
- 全国規模の商談会に参加し、その成果を共有

実践講座
(6~7月、
3回)

商談会
アグリフード
EXPO東京
(8月)

実践講座
(12~1月
2回)

【商談会】
アグリフード
EXPO大阪
(2月)
FOODEX
2012(3月)

普及指導員指導者養成講座

【目的】

現場の農業者の指導的立場である普及指導員に対して、「書き方」、「伝え方」が指導できるスキルを向上させることにより、地域の農業者のレベルアップを図り、所得向上を目指すことを目的とする。

【内容 検討中】

- FCP展示会・商談会シートおよびベーシック16の書き方、伝え方を学習

養成講座
(11~12月、
3回)

現場での活用事例の共有
・実際に作成したシート等を調査研究会の成果として普及指導員間で共有

【前年度との主な変更点】

- ・農商工連携ファンド事業活用者等(経済労働部サイド)に対して参加を促進
- ・普及指導員指導者養成講座を新設

平成23年度 FCP愛媛ブランチ 第1～2回

第1回(平成23年6月16日)

【講義】

FCPについて

農林水産省 元木課長補佐

【22年度のふりかえり】

商談会参加者による報告と感想

【セミナー】

食品企業の基本価値とは？

中山幹生氏

【グループワーク】

「ベーシック16」を活用した自社分析(中山幹生氏)

【目的】

- FCPブランチの目的、進行を伝える
- FCPの概要を伝える
- 商談会で成果を得るには、何が必要なのかを考える
- 平成22年度の愛媛ブランチのふりかえり



ファシリテーター：
東京農業大学学術研究員
中山 幹生氏

第2回(平成23年6月30日)

【講義】

製造現場から見た食品の安全・安心について ヤマキ(株) 山崎部長

【講義】

食品の安全、衛生管理、品質管理について

ファシリテーター 鎌田秋吉氏

(あぐりすとクラブコーディネーター)

【グループワーク】

シートB面の作成(鎌田氏)

【目的】

- ベーシック16で自社分析の深掘り
- 衛生管理に対する考え方で重要なことは何かを理解する
- ファーストコンタクトで、バイヤーがどんな情報を欲しがっているかを理解する



ファシリテーター：
あぐりすとクラブコーディネーター 鎌田 秋吉氏

平成23年度 FCP愛媛ブランチ 第3回、商談会

第3回(平成23年7月11日)

【講義】

バイヤー訴えるような商談会シートの書き方について

(株)伊予鉄高島屋 香西副部長

(株)フジ 友清バイヤー

【グループワーク】

シートA面の作成

ファシリテーター 鎌田秋吉氏

【総評】

愛媛大学 農学部 大隈教授

【目的】

- FCP展示会・商談会シートの完成
- ファーストコンタクトでバイヤーがどのような情報を欲しがっているのかを理解する
- 実際にFCP展示会・商談会シートを使って商談をしてみる



商談会に向けて商談会シート作成中

商談会への参加(平成23年8月2日～3日)

【第6回アグリフードEXPO東京2011】

あぐりすとクラブ会員 7会員が参加



商談会参加会員



地元百貨店、地元スーパーのバイヤーからバイヤーに対するアピールポイントを伝授

平成23年度 FCP愛媛ブランチ 第4～5回

第4回(平成23年12月12日)

【商談会参加者による報告等】

商談会参加者による報告と感想

【セミナー】

バイヤーのニーズをつかんで自社
商品をPRする秘訣とは？

日本能率協会 箱崎浩大氏

【目的】

- 作成した「FCP展示会・商談会シート」を使い、効率よく、自社商品をPRする
- 商談会で実際に何をどう説明するのかを学ぶ
- 商談会に出展する目的を明確にし、臨む事が重要であることを学ぶ
- 商談会に向けて何を準備すべきかを学ぶ
- 商談会に参加するにあたっての心構えを学ぶ



ファシリテーター：
日本能率協会
箱崎 浩大氏

第5回(平成24年1月25日)

【前回の振り返り】

第4回講義のポイントについて

【グループワーク】

商談ロールプレイング

日本能率協会 箱崎浩大氏

【目的】

- 作成した「FCP展示会・商談会シート」を使い、効率よく、自社商品をPRする
- 商談会で実際に何をどう説明するのかを学ぶ
- 商談会に出展する目的を明確にし、臨む事が重要であることを学ぶ
- 商談会に向けて何を準備すべきかを学ぶ
- 商談会に参加するにあたっての心構えを学ぶ



商談のロールプレイを実践中

平成23年度 商談会

商談会への参加(平成24年2月14日~15日)
【第5回アグリフードEXPO大阪2012】
あぐりすとクラブ会員 8会員が参加



商談会参加会員



商談を実施中

平成23年度 FCP愛媛ブランチ 【普及指導員指導者養成講座】第1回

第1回(平成23年11月8日)

【講義】

バイヤーが求める商品とは
農商工連携プロジェクトマネー
ジャー 岡田 浩氏

【講義】

FCPについて
農林水産省 藤嶋課長補佐

【目的】

- FCPブランチ(普及指導員指導者養成講座)の目的、進行を伝える
- 大手量販店の(元)担当者から、地域商品の魅力について伝えていただき、バイヤーが求める商品について説明を受け、活動のヒントを得る。
- FCP(フード・コミュニケーション・プロジェクト)の概要を伝える。



講師:農商工連携プロジェクトマネージャー(元百貨店バイヤー) 岡田 浩氏

平成23年度 FCP愛媛ブランチ 【普及指導員指導者養成講座】 第2～3回

第2回(平成23年11月25日)

【講義】

食の安全・安心に見える化する
(株)鶏卵肉情報センター
杉浦嘉彦社長

【グループワーク】

「ベーシック16」を活用した自社分
析(杉浦氏)

【目的】

- ベーシック16で自社分析の深掘り
- 衛生管理に対する考え方で重要なことは何かを理解する



ファシリテーター:
あぐりすとクラブコーディネーター 鎌田 秋吉氏

第3回(平成23年12月12日)

【講義】

バイヤーを惹きつける商談の進め方

ファシリテーター 鎌田秋吉氏
(あぐりすとクラブコーディネーター)

【グループワーク】

FCP展示会・商談会シートの書き方(鎌田氏)

【目的】

- FCP展示会・商談会シートの完成
- 加工品や生鮮食品の安全・安心の見える化について理解する
- ファーストコンタクトでバイヤーがどのような情報を欲しがっているのか(バイヤーがみるポイント)を理解する。



講師:
あぐりすとクラブコーディネーター 鎌田 秋吉氏

FCP愛媛ブランチ 次年度の展開

【次年度の展開】

◎「ビジネス力向上の実践講座」

- ・あぐりすとクラブ内でのFCP展示会・商談会シート及びベーシック16の研修し、全国段階の商談会に参加し、その成果を共有
- ・23年度と同様に県経済労働部局とも連携を強め、「えひめ農商工連携ファンド」を活用した農商工連携体を中心に呼びかけ
- ・県内直売所関係者に呼びかけ

◎「普及指導員向け指導者養成講座」

- ・県の出先機関に勤務し、生産者に対して技術や経営などを指導している普及指導員に対し、FCPの指導者養成講座を実施
- ・講座の場は、普及指導員の資質向上のために設置している「普及指導員調査研究会」を活用
- ・普及指導員の現場指導のツールとして、「書く」、「伝える」ではなく「書き方」、「伝え方」を指導できるように学習
- ・あぐりすとクラブの実践講座参加者と関係がある場合は、できる限り講座に参加し、同じ視点でシート等の作成に努める。

メモ

メモ



FCP成果報告会

平成23年度FCP栃木ランチについて

“とちぎのいいもの”販売促進を目指して

平成24年3月

栃木県 農政部 経済流通課



取組みの背景



“フードバレーとちぎ”の推進

栃木県

景気に左右されにくい食品関連産業を、自動車等の外需型産業と併せて振興することにより、バランスのとれた産業構造を確立し、本県経済の持続的な発展を目指す。

- ◆良質で豊富な水
- ◆豊かな農産物
- ◆恵まれた立地条件
 - 東京圏の大消費地に近接、自然災害が少ない環境
- ◆多彩な産業基盤
- ◆優れた人材・技術

豊富な地域産業資源の活用

- ◆食品関連産業
 - ・内需中心で景気変動に、比較的左右されない地域密着型産業
 - ・生産から加工・流通・消費に至る1~3次産業まで関連する産業が幅広く存在
- ◆農産物・食品
 - ・地域の様々な自然的条件や食文化を反映した地域特産物の銘柄が数多く存在

一次・二次・三次産業の連携

企業誘致

販路開拓

農業をはじめとする
関連産業の高付加価値化

商品開発・技術開発

食のブランド化

関連産業の集積・連携によるバリューチェーンの構築

『食』の産業振興

地域の強みを活かしたブランド力の向上

地域経済の活性化
強い競争力を獲得



「とちぎのいいもの」販売促進を目指して

とちぎのいいもの

「栃木県企業誘致・県産品販売推進本部」を東京事務所に設置

県産品の販路開拓

とちぎの観光

産業用地

無名有力県から

有名有力県へ！

「とちぎのいいもの」
のPR、売り込み

“とちぎ”の魅力、
実力、存在感

“とちぎのいいもの”を首都圏等の企業などにPR

「とちぎのいいもの」販売推進事業 概要

「とちぎのいいもの」PR、売り込み

県産品 : 首都圏等の百貨店、大手スーパー、レストラン、ホテル、卸・食品商社、JR 等
 産業用地 : 首都圏等に本社がある企業
 とちぎの観光: 首都圏等の旅行エージェント・自治体、企業 等

【県産品】

農業者

事業者

関係団体

- ・市町村
- ・農産物マーケ協
- ・観光物産協会
- ・食品産業協会
- ・フードバレー推進協
- ・産業振興センター

アンテナショップ
協議会

【とちぎの観光】

旅行エージェント

自治体、JNTO

関係団体

- ・市町村
- ・観光物産協会
- ・食の回廊



とちぎの
観光情報

訪問売り込み
商品情報

産業用地・
立地環境情報



とちぎのいいもの 栃木県企業誘致・県産品 販売推進本部（東京事務所）

とちぎの観光

- ・県内観光地アピール
(旅行エージェントと情報交換)
- ・観光キャラバン実施
- ・県内イベントPR
- ・外国人観光客の誘致
- ・「とちぎ暮らし」のPR

県産品

- ・県産品販路開拓活動
(企業訪問、トップセールス)
- ・展示会・商談会開催
- ・販売促進セミナー等開催
- ・実需者ニーズ等情報収集
- ・海外展開の支援

産業用地

- ・企業誘致活動
(企業訪問、トップセールス)
- ・企業投資ニーズ等の情報収集
- ・企業立地セミナー等開催
- ・PRイベント出展

訪問売り込み
商品情報

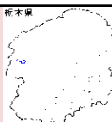
産業用地・
立地環境情報

プロジェクトチーム

観光交流課 (事務局)

- ・売り込み方針の策定
- ・売り込み商品の選定・事業者等との調整
- ・商品カタログ等の作成PR
- ・海外展開の企画

- ・総合政策部（総合政策課、地域振興課、東京事務所）
- ・環境森林部（林業振興課）
- ・産業労働観光部（産業政策課、工業振興課、経営支援課、国際課）
- ・農政部（農政課、農村振興課、経済流通課、経営技術課、生産振興課、畜産振興課）



プロジェクトチーム

産業政策課 (事務局)

- ・企業局
- ・土地開発公社
- ・東京事務所
- ・国際課
- ・地域振興課

- ・戦略的企業誘致の推進
- ・企業立地優遇制度の充実
- ・産業団地案内パンフレット等の作成・PR
- ・企業投資ニーズ等の情報収集



アンテナ ショップ

(東京スカイツリー
タウン・東京ソラマ
チ内)

- ・県産品の販売
- ・首都圏におけるとちぎの観光PR発信拠点



【企業誘致】

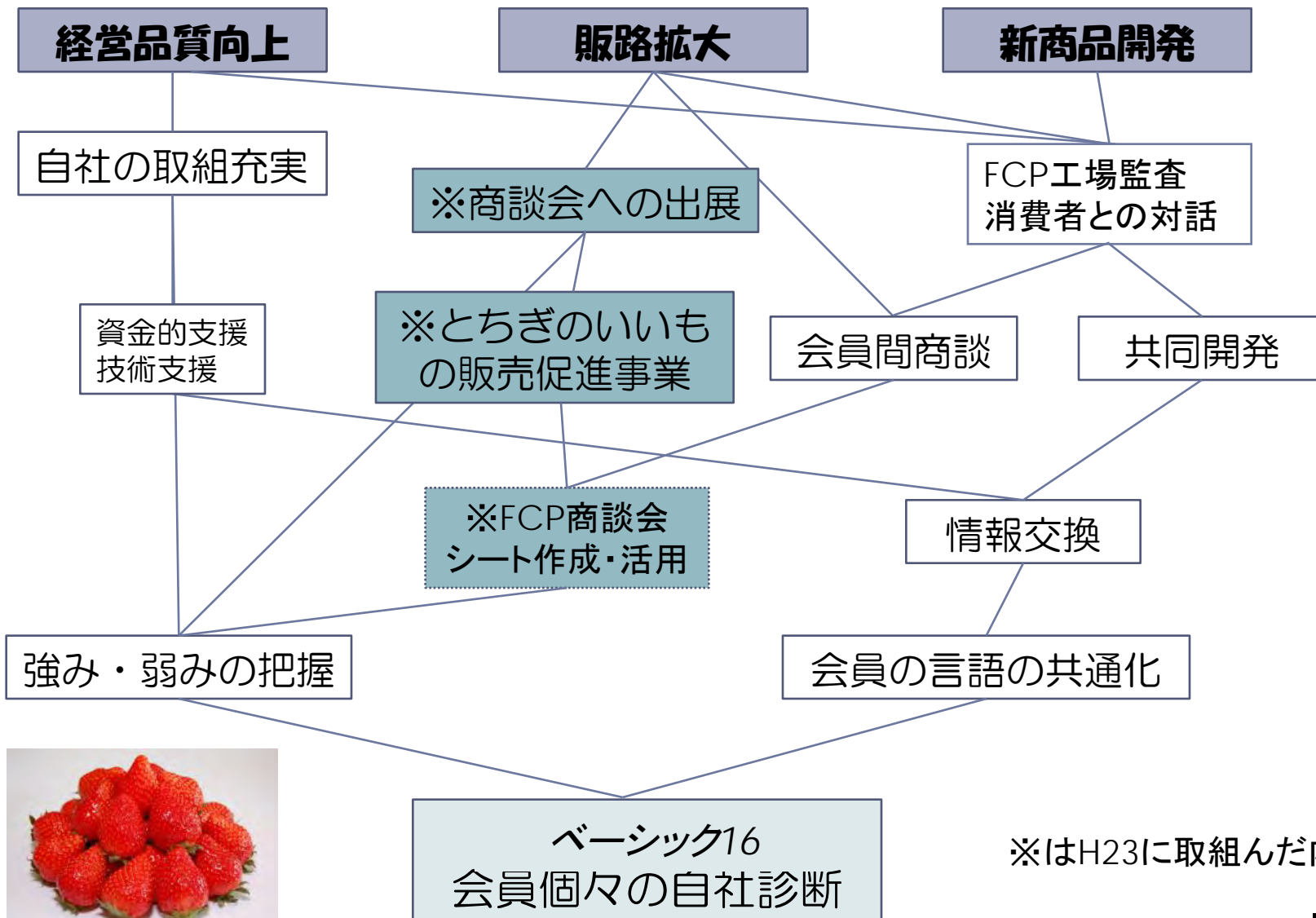
とちぎ企業
立地戦略会
議

- 栃木県企業立地促進協議会
- ・市町村
- ・産業団地造成主体

【県産品の想定例】市町推奨品、地域ブランド農産物、農商工連携や地域資源を活用した新商品、Eマーク食品 など



栃木ブランチにおけるFCP活用（イメージ）





とちぎ brunch の概要



【開催の目的】

販路開拓・拡大や新商品開発等に意欲ある事業者の取組を支援するため、フード・コミュニケーション・プロジェクトにより開発された「展示会・商談会シート」の作成、シートを活用した商談実践等を通じて、県内事業者の企業力や商品力の向上を図るとともに、「とちぎのいいもの」を首都圏に売込む。

【研修会の特徴】

- 専任講師によるグループワーク研修
- 研修会の初回と最終回に自社診断を行い、研修会への参加効果を検証
- 展示会・商談会への出展により研修会の成果を実践
- 自社及び自社商品に対する「気づき」を自社の取組や商品に反映させ、商品力や商品PR能力の向上を図る

【セミナーの開催】

- 周知のためのセミナーを開催
 - 日時 平成23年5月24日(火)
 - 「フード・コミュニケーション・プロジェクトの概要」
農林水産省 神井弘之 氏
 - 「協働の着眼点におけるハウス食品の取組」
(株)ハウス食品 有馬大輔 氏



参加者97名



ランチの実施内容



- 第1回 平成23年6月7日
「自分の会社を見つめてみる」(シート作成) 講師:農林水産省FCPチーム 元木課長補佐
(株)アール・ピー・アイ 大島マネジャー

- 第2回 平成23年6月28日(火)
「まずは、自分の商品を知る」(シート作成) 講師:イオンリテール株式会社 仲元剛氏
(株)アール・ピー・アイ 大島マネジャー

- 第3回 平成23年7月14日(木)
「商談会で自分の商品をうまく伝える(応用編)」 講師:アグリフードEXPO事務局 芳賀明日香氏
県庁保健福祉部生活衛生課 山田雅彦氏
(株)アール・ピー・アイ 大島マネジャー

- 第4回 平成24年1月12日(木)
「商談会で自分の商品をうまく伝える2」 講師:FOODEXJAPAN開催事務局日本能率協会 富浦渉氏
(株)アール・ピー・アイ 大島マネジャー

- 第5回 平成24年3月13日(火)
「商品力アップのために～成果を共有しよう」 講師:(株)アール・ピー・アイ 大島マネジャー



第1回 自分の会社を見つめてみる



「フード・コミュニケーション・プロジェクトとは？」
農林水産省 元木補佐

6月7日：参加者31名



ベーシック16をつかった自社診断



グループワーク



第2回 まずは、自分の商品を知る

am



バイヤーから見たFCPシートについて

講師 イオンリテール株式会社
フードアルチザングループ
仲元 剛 氏



製造施設における食の安全安心について

栃木県保健福祉部生活衛生課
副主幹 山田雅彦 氏

6月28日:参加者31名



第2回 まずは、自分の商品を知る pm



各社の商品を持ち寄り

ワークショップ

- ①情報交換
- ②商品をみながらシートの見直し
- ③代表事例を発表



自社では気づかなかった商品の良さ・売りを指摘しあう→シートに反映





第3回 商談会で自分の商品をうまく伝える



表現力アップセミナー
アグリフードEXPO事務局 芳賀氏



グループワーク

- ①シートをつかってロールプレイ
- ②お互いに意見交換



商品紹介代表事例発表
ファシリテーターからコメント

7月14日:参加者22名



第4回商談会で自分の商品をうまく伝える2



表現力アップセミナー
日本能率協会 富浦氏



グループワーク

- ①シートをつかってロールプレイ
- ②お互いに意見交換

1月12日:参加者29名



商品紹介代表事例発表
ファシリテーターからコメント



とちぎのいいものの販売推進事業状況



展示会・商談会シート

記入日：平成23年6月22日

商品特性と取引条件

商品名	新米産産 なすひかり		
最もおいしい時期	新米時期	賞味期限・消費期限	特になし
主要利権地 (産地産所等)	栃木県内	JANコード	498310005202
内容量	10kg・5kg・2kg	希望小売価格(税込)	5kg 1,780円
1ケース当たり入数	標準袋	販売年度等	標準
発注リードタイム	工場 月・水・金製造	販売エリアの範囲	特になし
最低ケース納品単位	標準袋	ケースサイズ(重量)	標準値
認証・品質機関の許認可 (食品・工場等)	有機JAS その類(HACCP)	農薬生産工程管理 (GAP)	

ターゲット	売れ先 (複数可)	①コードレス ②農機・卸 ③水産加工・宴会・レストラン ④小売 (その他)
利用シーン (利用方法・おすしレシピ等)	ご家庭から業務用まで幅広くご利用可能です。(専門用しりなどにも利用可能)がある銘柄です。	
商品特徴	なすひかりは食味・コシにかりの自らが3/4入っている」と勧めの大きさ、コシとかりより倍量(収量が多いことからコシとかりより安くご購入できます)から取扱を拡大しているお米です。このたびは穀物検定協会から最上位である「特A」の認定を受け、ますます注目を浴びる銘柄になります。	

商品写真



名称	種別
原材料名	単一原料米 国産産産 なすひかり
内容量	10kg・5kg・2kg
賞味期限	特になし
保存方法	湿気・匂い・虫の無い場所
製造者	全国農協共同組合連合会 栃木県本部
アレルギー表示 (特定原材料) ※併用している場合に おしるべに 小麦 そば 卵 乳 鶏卵	

出版企業紹介

出版企業名	全国農協共同組合連合会 栃木県本部(JA全農とちぎ)		
年創売上高	1,510億円(22年度)	従業員数	330名(22年度)
代表者氏名	鶴崎 勉夫		
ホームページ	http://www.ja-tokushima.jp		
本社所在地	栃木県宇都宮市本町1-1-1		
工場所在地	栃木県芳賀郡芳賀町茨賀台1588-2		
担当部署	穀物課	e-mail	kyosaku@nakan@ja-tokushima.jp
TEL	028-677-8661	FAX	028-677-8787

製造工程（農特水産品の場合は、生産工程）等アピールポイント



品質管理機構

商品検査の有無	有・無 (「有」の場合は、検査機関)
製造上の管理	品質管理システム(ISO)の認証取得(ISO9001)の管理の下、製造工程一貫して品質管理を実施している。
販売管理への対応	ISO9001の管理の下、顧客対応の迅速化、品質保証体制に備えて従業員を教育している。
販路拡大と管理	ISO9001の管理の下、顧客対応の迅速化、品質保証体制に備えて、オンラインにてお客様の問い合わせ・対応を行っている。
品質管理施設/設備(工場など)の状況	コンプライアンスの徹底推進等、最前にはJA本部と共同で、コンプライアンス推進体制を構築し、日々の品質管理とより信頼性の高い生産体制を構築している。



↑登録者面談
シート作成指導
売込み検討



←売込成功事例
高島屋店舗に
常設棚設置

FCPシートをつかって商品紹介
①登録商品数229商品
(うち148商品についてシート作成)
②事業登録者 44事業者



商談会参加の様子



アグリフードEXPO(東京ビッグサイト)



とちぎのいいもの7NS商談会(県庁内)



とちぎのいいものステーション(池袋)



とちぎ食と農の商談会(宇都宮市内)



商談会参加状況



【商談会への参加】(うち研修参加事業者数)

○ アグリフードEXPO	27	事業者	(8)
○ とちぎのいいものステーション	22	//	(1)
○ セブンネットショッピング商談会	54	//	(9)
○ とちぎ食と農の展示商談会	164	//	(16)
○ スーパーマーケットトレードショー (こだわり食品フェア 含む)	24	//	(8)
○ とちぎのいいものまるごと 商談会	33	//	(12)
○ FOOD EX JAPAN (予定)	15	//	(10)

合計 のべ7商談会 339事業者(うち研修参加者64)



次年度の課題



【参加者・指導者の対象拡大】

○対象者

Eマーク食品事業者71、とちぎのいいもの対象事業者44社、
とちぎフードバレー協議会員455社、各種商談会参加者

○指導者

とちぎのいいもの販売推進本部販路開拓専門員、普及指導員
6次産業化コーディネーター

【FCPを活用した販路拡大の強化】

○とちぎのいいもの販売促進事業、首都圏アンテナショップ「とち
まるショップ」との連携

○商談会への参加促進

【商品開発・経営品質向上への取組み】

○工場監査シートの活用

○情報交換・事例研究会の実施



次年度の予定



【県産農産物等『商品発信力』向上事業】

- セミナーの開催
- FCP展示会・商談会シート作成研修会
- 優良事例検討会の開催

【フードバレー推進関連事業】

- 商品開発検討会の開催
- 新たな物流モデルの検討
- 意欲ある農業者への販路開拓支援

メモ

メモ

メモ