

# 令和5年度

# 関西圏販路開拓支援事業

～こんなお悩みありませんか？～

「人口の多い関西圏の店舗に営業したいけど、方法が分からない」

「関西圏への販路開拓に挑戦しているが、なかなか結果が出ない」

「店舗のバイヤーが何を求めているか分からない」「営業で人手が足りない」等

**こんなお悩みをお持ちの方は、ぜひ本事業に御参加ください！**

## 事業の概要

本事業は、関西圏を中心とした販路開拓を希望する県産品製造・加工事業者様を対象に商談機会の提供や関西圏のバイヤー等からの販路開拓や、商品に関するアドバイスをフィードバックすることで、関西圏での販路開拓を支援するものです。

具体的な内容として、関西圏等のバイヤーニーズの把握や県内事業者への情報提供、県産品の売り込みや県産品事業者とのマッチング、さらに、マッチング後のフォローアップまで実施いたします。また、参加事業者として選定されなかった場合でも、販路拡大に関する相談を随時お受けします。

項目	評価	コメント
商品の品質	優	
商品の価格	良	
商品のデザイン	優	
商品の機能性	良	
商品の安全性	優	
商品の信頼性	良	
商品のアフターフォロー	優	
商品の包装	良	
商品の販売	優	
商品の人気	良	
商品の口コミ	優	

商品評価シート(イメージ)

## 参加対象・条件

1事業者1商品とし、以下の項目に該当すること。

- ① 宮崎県内の事業者であること(本店または支店を有すること)
- ② 県産品※の定義に合致する商品であること
- ③ 関西圏での販路開拓に意欲があること
- ④ 商談会や研修会に参加できること
- ⑤ 評価のためのサンプル提供等に協力できること
- ⑥ 商談結果などを県及び受託者に報告すること
- ⑦ 参加に係る費用(サンプル費用、輸送費、交通費等)を負担できること

(以下推奨条件)

- ・ 自社HPを持っていること(今後実施予定)
- ・ 販売実績があること(今後販売予定)
- ・ 商談のために商品の改変ができること。(価格、パッケージ、容量・規格、その他条件等)

### ※県産品の定義

- (1)農林水産物については、宮崎県内で生産、収穫されたものであること
- (2)農林水産物以外の商品(加工食品)については、以下のいずれかに該当するもの
  - ① 県内の素材を利用し、県内で製造・加工し、販売しているもの
  - ② 県内の素材を利用し、県外で製造・加工し、県内素材を利用していることを明示して、主に県内で販売しているもの
  - ③ 県外の素材を利用し、県内で製造・加工し、販売しているもの
- (3)その他、本県の認知度・好感度及びブランド力向上等に寄与すると判断されるものについては、県産品として扱うことができるものとする

## 参加方法

別紙「エントリーシート」またはQRコードに必要事項をご記入の上、お申し込み下さい。

**応募期間：令和5年10月2日(月)～10月31日(火)17時**

申込フォーム

**応募先：コンサルティング・プロデュース・ジャパン(本事業委託事業者)**

**エントリーシート提出先メールアドレス：masai@cpjweb.com**

**問合せ先：事業委託／コンサルティング・プロデュース・ジャパン 担当：正井**

**TEL：(直通)080-2235-6691**

**主 催／宮崎県 担当：長沼 TEL：0985-26-7113**



# 【事業の流れ】

事業者エントリー

10月2日(月)～10月31日(火)

本事業への参加を希望される事業者を募集  
※10月19日(木)事業説明会実施

個別面談

申込～11月上旬

最終審査

11月中旬～11月下旬

※20商品程度を選定

商品評価及び戦略方針の決定

11月下旬～12月上旬

- ・関西圏等のバイヤーによる商品評価を実施
- ・商品評価を受けて販路開拓の戦略方針を決定

商談機会の提供①

12月～翌年1月

- ・戦略方針を基に関西圏等バイヤーとの商談を実施
- ※県産事業者同席の商談会も実施(テレビ会議での参加も可)

バイヤーの意見フィードバックによる戦略等  
活動方針の修正

12月下旬～翌年1月中旬

- ・「商談機会の提供①」の状況報告(バイヤー意見のフィードバック)
- ・関西圏等バイヤーとの商談状況を精査し、戦略・活動方針を修正

商談機会の提供②

2月～3月中旬

- ・新たな戦略・活動方針による商談の実施

報告会

3月下旬

- ・「商談機会の提供②」の状況を報告