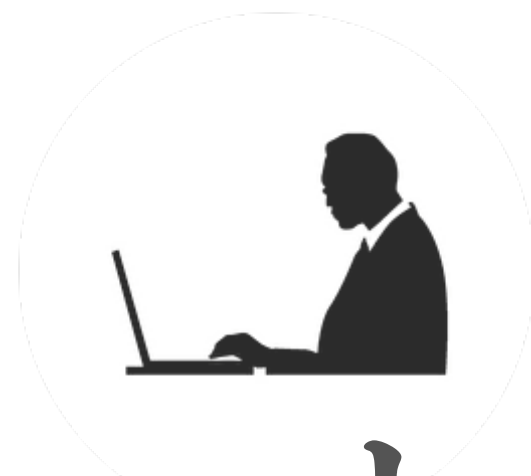




F C P シート

生産者

バイヤー

現場の今

生産者視点

バイヤーのホンネ

有馬 毅

Takeshi Arima

■ 会社ははじめました

主役は ”生産者”

その価値を高めたい！

その価値を伝えたい・・・

地域の皆さんで連携して

ひとと地域を元気にしてほしい

47 EAT

II

in

EHIME



DAY 1 17:15 - 17:40 
10 / 25 青い国ホテル → 47EAT会場

イベント会場は 宇和島市にある
旧 浦知小学校 ランチルーム

18:00 - 20:00 ★★★★★ PREMIUM EVENT I



EHIME 47EAT
ONE NIGHT ONLY
PRICELESS COURSE DINNER

須本先生 ご到着後 開始予定



20:00 - 20:30

47EAT会場 → なにわや

20:30 - 22:00

愛媛町の郷土料理を満喫！

須本先生を囲んで語らう会

Talk



22:00 朝早くから一日お疲れ様でした



EHIME 47 EAT

47都道府県

主役は生産者

想いや取組みにスポットをあてた

独自性溢れるフードイベント



宇和島市
あすも

津島町浦知

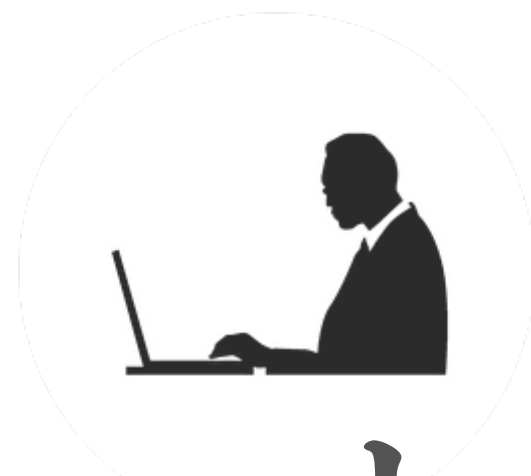
食農教育

きのう・きょう・そしてあすも

あすもの理念

1. 宇和島の食文化を次世代に伝える
2. 安全な地産地消食料を
作り手と共につくり出す
3. 高齢者子供も笑顔になれる
地域の場をつくる





F C P シート

生産者

バイヤー

現場の今

生産者視点

生産者へ質問

水産加工
生産者 A



F C P シートは
活用していますか？

商談会や展示会の主催者側から持参
してください
言われるので出すようにしている

特に大手さんは独自の記入用紙
製品規格書がある
商品説明やリストは
別途作成して提出している



生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？



水産加工
生産者 A



一般的な情報提供ツールとして
全体像を把握してもらえる利点

そんなに詳しく書かなくても良く
どの展示会・商談会でも
共通でもっていけるので良い

本格的に進める場合 別途は普通



水産加工品
生産者B

展示会・商談会に出る際に
主催者から勧められる

書かないといけなことが
足りない印象

商品数が少ないところだと
一品一品つくっても見てもらえる

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

ウチは多品種なので
商談用にわざわざ全部つくらない
時間内に見てもらえるのは
2〜3品が限度なので
主力のFCPを1枚と
折り畳んでA4サイズになる
A3用紙1枚の商品リストを
別途もっていている

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

FCPシートのみで
決まることは無い認識

ただ自社と自社商品について
FCPに記載してある内容位は
パッと説明できないと と思う

もっと細かい製造工程や原料産地
加工所情報の提供が必要とされる時代

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

FCPのみで差別化は至難の業
あとは商談の中で良さを
伝えられるかどうか が勝負

もっと深い情報を日頃から
キチンと整備 準備しておき
相手に応じて「出せますよ」
にしている

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

配合など企業秘密の部分もあり
同業他社への一定のガードとして
自社防衛のためFCP活用もある

お伝えできるデータは
FCPの記載以上はありません

相手先をこちらも調査し
相手により対応を変えている

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

商談のその先に必要な情報は

商品名 規格 原材料 商品説明

賞味期限 写真 JANコード

個別サイズ 重さ 箱入数

ロット リードタイム

見積もり（状況による）

一括ラベル（写真の必要性は？）

このあたりまでかと思う

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？





水産加工品
生産者B

いずれにせよ

この時代で紙媒体は不要

フォローメールで

リストと一緒に別途送信

紙は枚数見てもらえない

統一規格の紙ならもっと簡略化

A4用紙で 6商品載せたい

今は漏れなくやりすぎている印象

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？



生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？



乾燥製麺
生産者 C



けっこう重要視している

もともと軽く見ていた派
相手が大きくなるにつれ
重要度が増している印象

時代背景もあり
大手は厳しくしている

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？



乾燥製麺
生産者 C



大手本部としても
統一の規格書で管理できる利点

社内バイヤーにも配布しやすい
情報提供の共有ツールとして

商品部での登録の際には
専用の製品規格書が必要

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？



乾燥製麺
生産者 C



メーカーからすると
必要最低限の情報を
記載しておけば良く
どこに出しても通用するので良い

商談会や展示会などの
参加を考えているのなら
はじめにつくっておいた方が良い
然るべき人のチェックつきで

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？

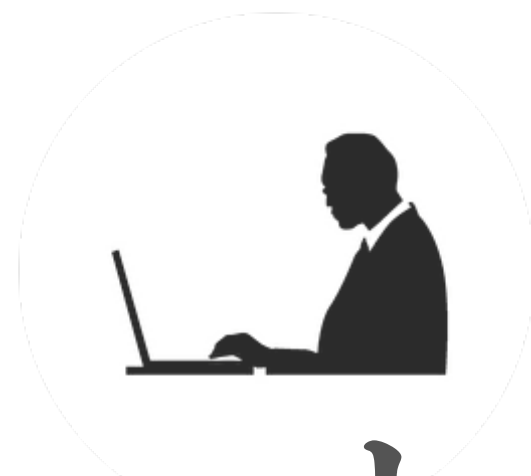


乾燥製麺
生産者 C



FCPシート
ちゃんと書ける人と
書けない人では
差がでますよ

この一言で
書くようになりました



F C P シート

生産者

バイヤー

現場の今

バイヤーのホンネ



成果 評価をあげたい

バイヤー心理



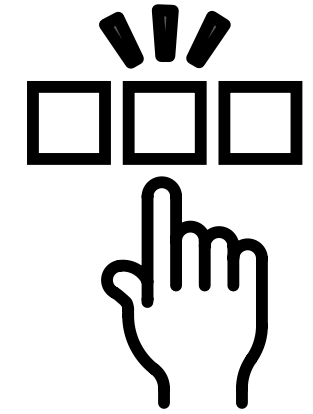
生活 人生がかかっています
予算達成して会社での評価を上げたい

売上予算 利益 経費削減
目標があり効率的に達成したい





選択と決定



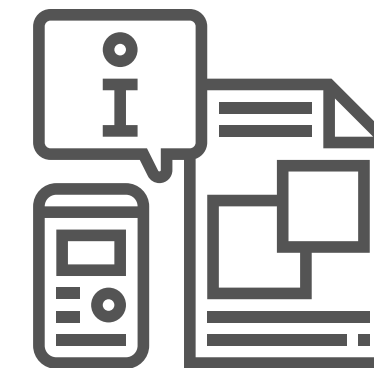
これはよい商品だな・・と思っても
同様の商品が 他社でもっと
好条件でないかな？

” 選べる は 知識 ”

このことをバイヤーは知っていて
総合的に採用の有無を判断します
そのためにも商談を重ねています



豊富な知識量 目利き力



実はスゴイ・・・

商品 特性 デザイン サイズ
HP FCP で 会社の規模感
衛生面 品質 価格 数量
取引先わかれば 適正店舗もわかる

他社比較 判断材料の一つとして



F C P シートの 活用をしています

F C P シート：基本スペック

F C P シート：最低限の情報入力ができている

商談：商品独自性＋人となり

見積もり：利幅 商品詳細 適正物量 納期

H P：追加情報＋ブランド確認

メリット有無：総合的判断で成約へ



バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



メーカーから出てくる
参考書として見ている

実際の商品と同様に大切な
「人となり」「信念」は
実際に会ってみないと
わからないので

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



たたき台としては あり

記入内容によっては
あ、この人は流通慣れてないな
とわかってしまう

周りに誰かわかる人や
チェックしてくれる人が
いない環境の方なんだ

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



記載内容の認識の差

ロットと価格の記載あるので
こちらは
送料元払い 1c/sロット 価格
とってしまう

見積りきたら違っていた
送料別 もしくは
4c/s以上で送料元払い だった

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



自分はアナログなので
紙ベースでも良いが
自社で見積り書の作成後は
申し訳ないが廃棄している

卸し問屋なので
商品同様に その人の信頼度の
優先順位が高い



百貨店
問屋さんB

比較的 有効活用している

取引先が百貨店なので
メーカーのシートとして
持っていていっている

キチンと書けていれば
信頼度は上がる

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？





百貨店
問屋さんB

良い点

一通り網羅しているので
書けていれば
百貨店からも
ちゃんとしている会社と評価

悪い点

シート自体に欠点はないが
書けない人が多い

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？





百貨店
問屋さんB

未記入があると困る

書けてない 埋めてないと
持っていけない
商品紹介ができない

百貨店に聞かれても
私ではわからない
お答えできないので

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？





百貨店
問屋さんB

同様に百貨店も
信頼を売っているわけなので

このくらいのはできないと
土俵にはあがれないのが現状

ゆえに判断材料として
あった方がよい

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？





百貨店
問屋さんB

卸値は
要相談 で良いと思う

前に困ったことがあったので

百貨店が商談し
値段が分かってる段階で
こちらが入ったため

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



バイヤーへ質問



FCPシートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さんC



参考にはなるけど
サンプル＋会社説明で十分
HPでも調べてわかるから

主催から送られてくる
大量の紙ベースのFCP
ファイルはかなり困る

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん C



のであまり重視はしていない
ロットや取引条件が不確か傾向

見積り書を重視している

商談の資料としてはモノ足りない
コミュニケーションツール
としては統一の規格で良い

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん C



業態により
百貨店は必要かな と思う

小売り大手は会社ごとに
専用の製品規格書があり

完全入力で提出しないと
取引ができないのが普通

バイヤーへ質問



FCPシートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さんC



一括ラベルよく見えないことも
拡大してもボヤけてしまい
どちらにせよ もらい直し

問屋で その先に見積書を出すわけで
FCPシートのみで商談が
成立するわけではない

バイヤーへ質問



FCPシートは
活用していますか？



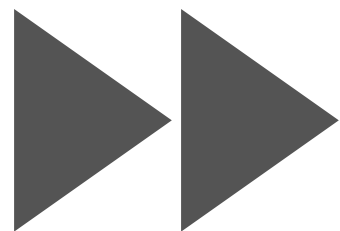
高質スーパー
問屋さんC



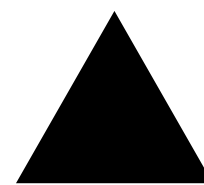
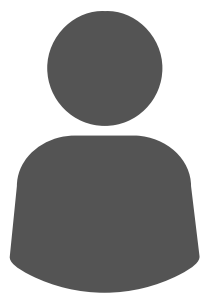
とりあえず はFCP見るが
重要なのは「モノ」と「人間性」

見ただけでは判断できないので
「できたモノ」と「人柄」で判断

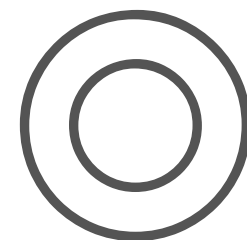
コメントは分かりやすく手短かに
長けりゃ良いワケではない



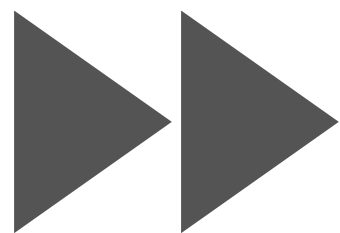
- ・全国津々浦々
大小様々 成熟度もマチマチ
生産規模と品目が違う生産者



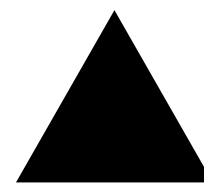
みせる
視認性
簡略化



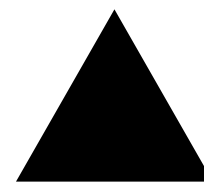
つなぐ
商談ツール
統一基準
全体像



- ・全国津々浦々
業種や業態 規模も全部違う販売現場



ふりかえる
改善
チェック



まなぶ
厳格性
育成