



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



FCP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