

福島県産農林水産物等を販売するオンラインストアへの出店・出品者の募集について

令和7年5月

福島県農林水産部

福島県では、全国の消費者が本県産品の魅力に触れる機会を創出するとともに、生産者や流通事業者等の販路の拡大につなげるため、オンラインストア（Amazon、楽天市場、Yahoo!ショッピング）における販売促進のための事業を実施しています。

つきましては、オンラインストアへ出店・出品する事業者を下記のとおり募集します。

記

1 募集対象者

福島県内に主たる事業所が所在し、福島県産の農林水産物またはそれを使用した加工品を生産又は販売する事業者（農林水産業者、食品加工業者、流通販売業者）

※ 各オンラインストアへ新規に出店・出品する場合は、オンラインストア各社における審査・手続きが別途必要となります。

※ 県が実施する販売促進キャンペーンへの参加は無料ですが、出店・出品するオンラインストアにおける販売手数料等が別途必要となります。

2 募集期間

令和7年5月16日（金）より随時

※ 新規出店者への助成（3（1）アを参照）は、定員に達し次第、募集終了となります。

3 事業の概要

オンラインストア（Amazon、楽天市場、Yahoo!ショッピング）において、新規出店者に対する助成やスキルアップ講座の開催を実施するとともに、福島県産品の旬の時期に合わせた販売促進キャンペーンを年3回程度実施します。

実施内容や条件は各オンラインストアによって異なります。

(1) 出店及びスキルアップへの支援

ア 新規出店者に対し、出店に要する費用やページ制作に関する費用の助成を実施

イ オンラインストアへの出店・出品から運用までの問い合わせに対応する相談窓口を設置

ウ 事務局及び各オンラインストアによる、それぞれの特徴に合わせたスキルアップのためのセミナー等を開催

エ 新規出店者に対し、事務局からの電話での個別カウンセリングを実施（4回実施予定）

オ キャンペーンやセミナー情報を集約した出店・出品者向けポータルサイトの運営

(2) 販売促進キャンペーン

ア 各オンラインストア内に、福島県産品を集めた特設サイトを設置し、WEB広告等により特設サイトへの誘導を実施

イ 新規顧客獲得のための販促クーポン（原資は県が負担）を発行

※ クーポン対象商品については、別途選定いたします。

4 本事業への参加方法

本事業への参加は、（１）オンラインストアに自ら出店し販売する方法と、（２）「ふくしま EC おまかせ便」を通じて既に出店している事業者を介して自社商品をオンライン販売する方法があります。

以下から本事業の参加方法をお選びください。

（１）出店費用の助成を受け、自ら新規出店する場合

新規出店時に、出店費用の助成を実施いたします。

助成対象として楽天市場、Yahoo!ショッピングの２社があります。

ア 楽天市場

楽天市場へ参加事業者自身が出店・ストア運営の上、福島県産品を販売。

※ 楽天市場へのお店には費用がかかります。新規出店時には出店費用等、以下を県にて助成します。

- ・ 楽天市場へのお店費用（がんばれ！プラン1年分）
- ・ 店舗ページ制作に関する費用を助成
 - 簡易TOPページ用画像制作（看板、大バナー1枚、その他オープン審査に必要なバナーの登録等）
 - 商品ページデザイン制作：1ページ（縦長のLP画像5,000px程度）
 - 商品登録作業：1点
 - 商品素材撮影（2商品ページ分）

イ Yahoo!ショッピング

Yahoo!ショッピングへ参加事業者自身が出店・ストア運営の上、福島県産品を販売。

※ Yahoo!ショッピングへのお店は無料です。新規出店時には制作費用等、以下を県にて助成します。

- ・ ストアページ制作に関する費用を助成
 - Yahoo!ショッピングの初期制作フルパッケージ
 - TOPページ制作
 - 商品ページ制作（9ページまで）
 - 商品登録（100点まで）
 - ストア情報登録、お買い物ガイド設定、開店申請まで

(2) 「ふくしまECおまかせ便」を通して販売

自らオンラインストアに出店するのではなく、既に出店している事業者を介して自社商品を販売するシステムです。以下の事業者との商談を経て買取が決まれば、出店・出品、受注処理、代金の回収などの通常事業者にとって負担となる業務を「おまかせ」して、オンラインストア（Amazon、楽天市場、Yahoo!ショッピング）を販路として活用いただけます。

本事業では、以下の販売システム事業者をお選びいただけます。

ア 日本酒類販売（東京）

→ 「東京酒粋」として Amazon、楽天、Yahoo!ショッピングに出店。

イ 菅野房吉商店（福島市）

→ 「こだわり横丁ふくしまや」として楽天、Yahoo!ショッピングに出店。

5 問い合わせ先

本事業を活用した新規出店・出品については、以下の応募フォームにて必要事項の御回答をお願いいたします。

<https://forms.gle/T82a21V1j5LY92pT6>

「ふくしまプライド。」で検索

回答受領後、事務局又は各オンラインストア担当者より連絡させていただく場合がございます。

その他、本事業に関する各種問い合わせについては、以下事務局宛てに御連絡ください。

オンラインストアによる販売促進業務 事務局 ((株)イダテン内)

[TEL] 024-529-7187、 [FAX] 024-529-7189、 [MAIL] pridebin@idatens.co.jp

受付時間：平日10:00～17:00（休業日：土・日・祝日）

6 事業の実施主体（担当課）

福島県（農産物流通課）

[TEL] 024-521-7377、 [MAIL] ryutsu.aff@pref.fukushima.lg.jp

「オンラインストア活用セミナー2025」・「個別相談会」の開催について

福島県では、全国の消費者が本県産品の魅力に触れる機会を創出するとともに、生産者や流通事業者等の販路の拡大につなげるため、オンラインストア（Amazon、楽天市場、Yahoo!ショッピング）における販売促進のための事業を実施しています。

つきましては、オンラインストアでの販売に興味のある事業者を対象に、オンラインストアの市場動向や活用方法について説明するセミナーと、具体的な出店等をお考えの方を対象としたオンラインストア各社との個別相談会を下記のとおり開催します。

なお、セミナーおよび個別相談会は、Web会議サービス Zoom によるオンライン開催とします。

記

1 開催日時

セミナー : 令和7年6月4日(水) 13時00分～15時40分
個別相談会 : 令和7年6月9日(月) / 10日(火) / 11日(水) /
 12日(木) / 13日(金) 10時00分～17時00分

2 開催内容・スケジュール(予定)

<オンラインストア活用セミナー2025>

12:50 開場

～ 第1部 オンラインストアで販売するには ～

13:00 EC市場の解説、活用講座（ECコンサルティング会社の(株)いつもより講義）15分

13:15 「福島県オンラインストア販売促進事業」概要の説明（福島県庁）20分

13:35 オンラインストアの販売に関する基礎知識
（ECコンサルティング会社の(株)いつもより講義）15分

13:50 休憩 10分

～ 第2部 オンラインストア活用セミナー ～

14:00 各オンラインストアの取組説明（楽天市場）20分

14:20 各オンラインストアの取組説明（Yahoo!ショッピング）20分

14:40 休憩 10分

～ 第3部 「ふくしまECおまかせ便」の説明 ～

14:50 日本酒類販売 20分

15:10 菅野房吉商店 20分

15:30 質疑応答 10分

15:40 終了

※ 第1部のみの視聴も可能です。

<個別相談会>

具体的な出店等をお考えの方を対象に、各オンラインストア及び販売システム事業者との Zoom での個別相談会を開催します。

参加を希望される方は、以下の相談希望先を後述の参加申込フォームにて選択してください。

なお、「個別相談会」への参加は、「オンラインストア活用セミナー 2025」へ参加した後でも、締切前であれば申込可能です。

【選択可能な相談先（複数選択可）】

楽天市場、Yahoo!ショッピング、「ふくしま EC おまかせ便」（日本酒類販売、菅野房吉商店）、オンライン事務局（株式会社いつも）

※ 1 回当たり 20 分程度の相談時間を想定しておりますが、全体の相談希望件数により相談時間を短縮する場合がございます。あらかじめ御了承ください。

※ 相談先によっては、相談可能な時間帯が一部異なる場合がございます。詳細は参加申込フォームを御覧ください。

3 参加対象者

福島県内の農林水産業者や食品加工業者、流通販売業者

※ すでに各オンラインストアへ出店・出品されている事業者も参加可能です。

4 申込期限

セミナー：令和 7 年 6 月 2 日（月）まで

個別相談会：令和 7 年 6 月 4 日（水）まで

5 申込方法・参加方法

<オンラインストア活用セミナー 2025>

1) 以下の URL から、参加申込フォームにてお申込みください。

<https://forms.gle/T82a21V1j5LY92pT6>

「ふくしまプライド。」で検索

2) 開催前日までに、申込フォームにご入力いただいたメールアドレス宛に Zoom の URL をお送りいたします。

3) 当日、時間になりましたらお送りした Zoom の URL から御参加ください。

※ 12:50~入室可能です。

4) 登壇者を除き、御参加される方はマイク・カメラの操作ができません。

聴講のみとなります。御了承ください。

<個別相談会>

1) 以下の URL から、参加申込フォームにてお申込みください。

相談希望先は、複数選択が可能です。

<https://forms.gle/xrMWRnMrQrmLcX3K9>

「ふくしまプライド。」で検索

2) 開催前日までに、申込フォームにご入力いただいたメールアドレス宛に Zoom の URL をお送りいたします。

3) 当日、時間になりましたらお送りした URL から Zoom で御参加ください。

6 注意事項

セミナーには登壇される各社の著作物等が含まれるため、セミナーの撮影・録音・録画は全面禁止とさせていただきます。御了承ください。

Zoom は PC を御利用の場合、アプリケーションをインストールいただかなくても、既にお使いの Web ブラウザ（Google Chrome 等）から参加可能です。

スマートフォン（iOS/Android）を御利用の場合は、「ZOOM Cloud Meetings」という無料のアプリを事前に取得の上、御参加ください。

※ Zoom のアプリを御利用の場合、あらかじめアプリを最新版にアップデートしてください。

7 問い合わせ先

オンラインストアによる販売促進業務 事務局（(株)イダテン内）

[TEL] 024-529-7187、[FAX] 024-529-7189、[MAIL] pridebin@idatens.co.jp

受付時間：平日 10:00～17:00（休業日：土・日・祝日）



福島県産農林水産物等を販売する
オンラインストアへの出店・出品者の募集について

本事業への新規参加方法

(1) 出店費用の助成を受け自ら新規出店する場合

- ア 楽天に新規出店
- イ Yahoo!ショッピングに新規出店

(2) ふくしまECおまかせ便を通して販売する場合

- ウ 日本酒類販売 : 酒をはじめとする食品・飲料を中心とした卸業者。
「東京酒粋」として出店。
- エ 菅野房吉商店 : 桃を中心とした果物やお菓子などを取り扱う。
「こだわり横丁ふくしまや」として出店。

出店者への支援

(1) 新規出店者への助成（自ら出店する場合）

楽天市場、Yahoo!ショッピングへの新規出店者に対して、初期費用を助成。

※助成対象事業者数には上限がございます。

(2) ふくしまECおまかせ便（自ら出店しない場合）

流通販売事業者を通じた各ECへの出品を行うことが可能です。

店舗運営の業務を流通販売事業者が行うため、自社では出店者からの連絡に応じた商品の供給（発送センターや倉庫への商品の納入や注文した顧客への商品発送）に集中することができます。



+ α スキルアップ支援

次のページにて詳細説明

スキルアップ支援

■セミナー（全8回）

店舗開設後、「何をしたらいいのかわからない」をなくすために全8回の基礎講座を実施。オンライン販売の経験が無い方でも運営ができるようになる「基本」を学ぶことができます。分かりやすく、具体的な説明とワークを行うことで、より身になる内容が盛り沢山です。先輩店舗の事例共有や、EC事業としての戦略立案など作業面だけでないコンテンツもご用意！

■個別相談（常時）

個別相談では、「今すぐ知りたい！」「個別で教えてほしい！」などといった質問をzoom、メール、電話でいつでもプロがお受けいたします。

■グループコンサル（全5回）

セミナーで出た宿題をもとに、課題についてのディスカッションや現状の悩みの共有などを行います。同じ悩みを持つ仲間と一緒に、セミナーよりも少人数のメンバーで専属のメンターと一丸となってスキルアップを目指します。

■自習室（月1回）

「作業時間がなかなかとれない」「作業が不安だからすぐに質問できるようにしたい」などのために、月1回オンライン自習室を開催。みんなで集まって集中して作業を実施。その場でもすぐに質問ができるので、スムーズに課題を進めることができます。

■広告費・クーポン費の助成

実際に県からの助成金を活用しながら、具体的な販促支援を専属のメンターがアドバイス。商材に合わせた活用方法をあなたの店舗に合わせてお教えします。
※助成には条件・審査がございます。

時期	令和7年																令和8年																															
	4月				5月				6月				7月				8月				9月				10月				11月				12月				1月				2月				3月			
	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W								
共通 キャンペーン									(仮)第1弾 共通CP ※期間内に 3社ごとの CPを開催								(仮)第2弾 共通CP ※期間内に 3社ごとの CPを開催								(仮)第3弾 共通CP ※期間内に 3社ごとの CPを開催																							
楽天市場									■ 楽天スーパー SALE スーパー SALE 桃 販促企画								■ 楽天スーパー SALE												■ 楽天スーパー SALE								■ 楽天スーパー SALE 新規店 応援CP											
Amazon									■ Prime Day												■ Black Friday Week								■ マンスリータイムセール ■ 定期おトク便クーポン施策																			
Yahoo! ショッピング																													■ 新規店 応援CP																			

※ 各社のセール実施時期は令和6年度実績をベースとした仮の予定となります。
 ※ 各キャンペーン開始・終了時期・回数は大よその想定となります。企画決定後、CM放映時期および各ECの独自セール等との連動を考慮し具体的な時期を設定します。



詳細は6月4日の「オンラインストア活用セミナー2025」にてご説明いたします。
参加のお申込みは、チラシの応募フォームよりお願いいたします。

■開催日時

- ・オンラインストア活用セミナー2025
令和7年6月4日(水) 13時00分～15時40分
- ・個別相談会
令和7年6月9日(月)／10日(火)／11日(水)／12日(木)／13日(金)
10時00分～17時00分※事業者によって異なります

■問い合わせ先

オンラインストアによる販売促進事業 事務局 ((株)イダテン内)
[TEL] 024-529-7187、[FAX] 024-529-7189、[MAIL] pridebin@idatens.co.jp
受付時間：平日10:00～17:00 (休業日：土・日・祝日)