

長推

【長崎県公式】

ながおしセレクト

出品のご案内



全国へ繋がる、長崎の新しい窓口！安心して始める大手EC展開！





長推

出品説明会の流れ

- [長推.01] 『ながおしセレクト』とは
- [長推.02] 販売プラットフォームについて
- [長推.03] 店舗運営事業者『クギマチ』
- [長推.04] 『ながおしセレクト』に出品するメリット
- [長推.05] 出品から販売までの流れ
- [長推.06] ご提供いただく情報
- [長推.07] よくある質問
- [長推.08] 質疑応答

nagaoshi

01

select

『ながおしセレクト』とは

EC(インターネット通販)を通じて
長崎の県産品を全国に届ける
長崎県公式のプロジェクトです



長推

情報発信から「購買」の場へ！

長崎県産品のポテンシャルを売上に変える

高まる関心

Webアクセス数

10倍(R4～R7)

Instagramフォロワー数

17倍

ふるさと納税売上規模

全国29位



三者役割分担

長崎県公式オンラインストア「ながおしセレクト」は、**県産品の販売促進の一環**として、楽天市場とヤフーショッピングに開設した公式ストアです。

県産品の販路拡大と全国的な認知度向上を目的としており、**事業者様は初期費用や運営負担を抑えながら楽天・ヤフーに出品**できるのが大きなポイントです。

この取組は、**県・運営事業者・出品事業者の“三者体制”**で、それぞれの強みを生かしながら、役割分担して、進めていきます。

まず、県は、ブランド力の発信やプロモーション、クギマチは、EC運営の全般、そして、事業者の皆様には、商品提供や梱包・発送業務をお願いする形です。

「県の信用力×クギマチのEC運営力×事業者様の商品力」を組み合わせ、売れやすい仕組みを一緒に作っていきます。





商品ページ

《一例》

長崎県公式ながおしセレクト

「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した



長崎県産のじゃがいもを使用した
「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した



送って喜ばれる
長崎の味

「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した




「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した

「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した

スペシャル
佐世保バーガー

おうちで簡単！
本場の佐世保バーガー

「パンズ」「パティ」「ソース」
すべて長崎県産の食材を使用した
本格派のバーガー





「長崎県産」の食材を使用した
「長崎県産」の食材を使用した

魚と？







商品ページ

《一例》



160g×8個セット



【長崎県公式】ながおしセレクト

商品ページ

《一例》

五島の自然が
育てた百花蜜

五島の自然が
育てた百花蜜
の蜂蜜カード



五島の自然の百花蜜が自然の恵み。
その自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。



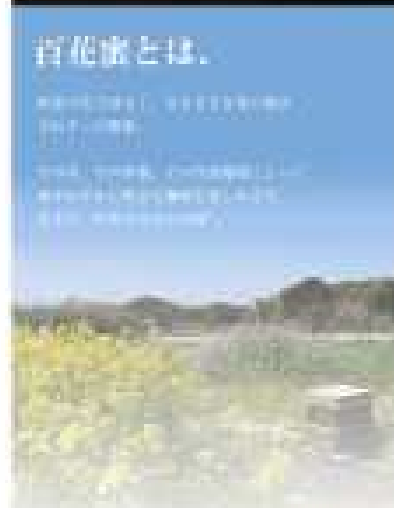
五島の自然が
育てた百花蜜

五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。



百花蜜とは、

五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。



五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。
五島の自然の恵みは、五島の自然の恵み。

商品画像

《一例》



成長率は驚異の23倍



全国へ繋がる、長崎の新しい窓口

安心して

始める大手EC展開！



nagaoshi

02

select

販売プラットフォームについて

販売先は県産品と親和性が高い
楽天市場とYahooショッピングの
2大プラットフォーム



【長崎県公式】ながおしセレクト



楽天市場は、多様なショップが集まる日本最大級のECモール。
豊富な商品、ポイント還元、便利なサービスで快適に買い物できる
プラットフォームです。

楽天市場で県産品を売るメリット

■“楽天経済圏”の強さ

楽天ポイントを軸にした購買行動が強く、
食品・特産品カテゴリは特に売れやすい。

■レビュー文化が強い

地域のストーリーや生産者のこだわりが
レビューで広まりやすい。

■ギフト需要が大きい

お中元・お歳暮・季節イベントで県産品が選ばれやすい。





YAHOO!
JAPAN

Yahoo!ショッピングは、幅広い商品を扱う国内有数のECモール。
PayPay連携によるお得なポイント還元やクーポンが充実し、
複数ストアを横断して快適に買い物できるプラットフォームです。

Yahoo!ショッピングで県産品を売るメリット

■PayPayユーザーの購買力が高い

地域産品は「応援消費」と相性が良く、
PayPay還元で購入ハードルが下がる。



■競合が比較的少ないカテゴリがある

楽天より出店数が少ないため、県産品は差別化しやすい。

■自治体・地域支援系キャンペーンが多い

地域振興の特集に掲載されると露出が一気に増える。



楽天市場とYahoo!ショッピングで県産品を売るメリットは

- 露出の幅が広がる
- 購買層が異なる
- 地域性が強みとして生きる

という3点に集約されます。

県産品を扱う事業者には、両モール併売はかなり相性が良いです。

両モール併売の最大メリット

- 購買層がまったく違うため、
売上の“取りこぼし”が減る
- モールごとのキャンペーンを活用して
年間売上を平準化できる
- 県産品は「地域性」が強いので、
複数モールで露出するとブランド力が上がる



『ながおしセレクト』では
一度のエントリーで
両プラットフォームに出品されます



nagaoshi

03

select

店舗運営事業者『クギマチ』

佐世保を拠点にECを主戦場として
20年強、商品開発・販売に挑戦し続けている
プロフェッショナル集団です



【長崎県公式】ながおしセレクト

企業概要

- ・1906年創業、120年を超える歴史を持つ
佐世保市の老舗企業
- ・現在はスーツケース・旅行用品の
企画・販売を行うメーカー兼小売事業者
- ・企画・製造・販売まで一貫した体制を構築し、
全国にファンを持つ



経営理念

私たちは、お客様にとって本当に良い商品を
企画し、生産し、それをお客様に伝え販売し、
最高のサービスとは何かを自ら率先して考える人々の
集団を目指します。

弊社は広告代理店でもコンサルティング会社でもなく
皆さんと同じように、お客様の暮らしが豊かになることを願い
どうやったら1つでも多く
たくさんの商品を全国にお届けできるか、
日々そんなことばかりを四六時中考えている会社です。



弊社は2004年の楽天市場出店以降、20年以上ECモールでの販売経験及び年間売上10億円以上の実績を持ち、サイト構築・商品ページ制作・販促・受注・出荷・カスタマサポートまで一貫して対応可能な体制を有します。また、過去には各モールでのアワード受賞、月間最大出荷数1.5万件という大規模なEC運営経験もございますので、安心してお任せください。

レビュー

Rakuten

スーツケース専門店FKIKAKU
ショッピングレビュー数

4.74



90,959件

商品レビュー数

193,061件

YAHOO!
JAPAN

スーツケースと旅行かばんの夢市場
ストアレビュー数

4.47



20,711件

業務実績

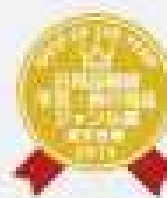
2003年 インターネット事業部開設 スーツケースの販売開始

2004年 楽天市場にて「スーツケース専門店FKIKAKU」出店

2005年 Yahoo!ショッピングにて「スーツケースと旅行かばんの夢市場」出店

2013年 楽天Shop of the year 2013受賞(以降3年連続)

2017年 Yahoo!ショッピング Area Awards 2017受賞



九州・沖縄
エリア賞
Rakuten



【長崎県公式】ながおしセレクト

クギマチがEC運営事業者として優れている点

- 長年の販売データを活かした 販促企画立案及び販売力
- ページデザインから顧客対応まで内製化し一元管理
- 楽天・Yahooでの受賞歴に裏付けられた高い顧客満足度
- 佐世保発の企業として、県産品の魅力を発信する地域ブランド力



nagaoshi

04

select

今、『ながおしセレクト』に 出品するメリット

今が出品の絶好のチャンスです
『ながおしセレクト』だから出来る
色々なお得をこっそりお教えします



●長崎県の強力なバックアップ

Web・SNSでの情報発信、広告販促費用の補助

●初期費用や運営負担を抑えながら 大手ECモールへ露出

圧倒的なユーザー数を持つモールへ、手間をかけずに出品

●ECのプロ集団が運営

ページ制作から販促施策展開、受注処理・顧客対応まで一元管理

ながおしセレクト-3つの特徴

楽天・Yahoo! への特急チケット

01

長崎県公式のブランド訴求

長崎県が主体となり、広告やSNSを活用して強力なプロモーションを実施します。



ながおし



02



月間1億人超の市場へ参入

楽天・Yahoo!ショッピングの巨大な顧客基盤と高いポイント還元率を活用できます。



高還元率のポイント



広範囲の経済圏

03

ECのプロによる運営代行

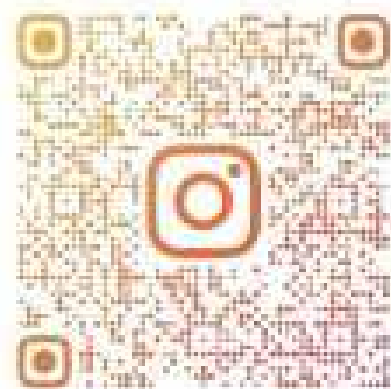
商品登録から顧客運用、顧客対応まで、EC運営のプロ(クキマチ)が全てをまわります。



- ・ページ作成
- ・販促施策/リピート施策
- ・商品登録管理
- ・受注対応/出荷指示
- ・顧客対応など

自治体発信のSNS 長崎県公式のブランド訴求

 フォロワー数2.8万人の
県公式Instagram「ながおし」



@NAGAOSHI_NAGASAKI



圧倒的な利用者数 月間1億人超の市場へ参入

Rakuten 月間利用者数

約 **4,588** 万人

傾向: 30~50代女性が強い

楽天グループの2026年Q1決算資料によると、

楽天の国内月間利用者数は 4,588万人とされています。

これは楽天市場単体ではなく「楽天IDで利用される国内サービス全体」の数値ですが、

楽天市場はその中心サービスであり、利用者の大部分を占めます。

YAHOO!
JAPAN 月間利用者数

約 **5,400** 万人

PayPayユーザー・LINEユーザーが強い

Yahoo! JAPAN全体の月間利用者数は 約5,400万人(2026年時点)と

公式資料で示されています。

この利用者の大部分がYahoo!ショッピングにもアクセス可能な商圏です。

さらに、LINE連携により 国内1億ユーザー規模の商圏 にリーチできるとされています。

初期費用や運営負担を抑えられます！ 出店型ではなく出品型という選択

出品型(販売委託)

販売力のある事業者へ商品を供給

ふるさと納税
返礼品事業者
登録

WEBアンテナ
ショップへの
出品



出店型(自社販売)

事業者が自ら販路を構築

ECモール内に
直接お店を
出店

独自ドメインや
SNSでの
EC展開 等





楽天市場に初めて出店する際の初年度コストは

「最低でも約40～80万円＋運営準備費(数十万～)」が現実的なラインです。

県産品を扱う中小規模事業者が選びやすい「がんばれ！プラン」を前提に、初年度に必要な費用は以下のとおりです

初年度に発生する“固定費”

初期登録費用:60,000円(税別)

月額出店料:25,000円×12ヶ月＝300,000円(税別)
※がんばれ！プランは年額一括払い

R-Market利用料:3,000円×12ヶ月＝36,000円(税別)

固定費合計:396,000円(税別)

売上に応じて発生する“変動費”

販路広(食品・加工品など)を想定し、
月額50～100万円の小規模スタートを例にすると

システム利用料:売上の3.5～7.0%(PC/モバイル)

楽天ペイ決済手数料:2.5～3.5%

楽天ポイント取扱い:売上の1.0%～

安全増向上システム利用料:売上の0.1%

楽天スーパーアフィリエイト:2.6～5.2%

合計:売上の約5～15%が変動費として発生
(例:月額50万円なら 4～7.5万円/月)

出店準備に必要な“実務コスト”

公式費用には含まれないが、ほぼ必ず発生するコスト。

商品ページ制作費:10～100万円(外注の場合)

商品撮影費:10～20万円

在庫・受注管理ツール:月額千～数万円

広告費(GPP):月5～10万円は最低ライン

準備費用の目安:30～150万円

R

初年度の総額（中小規模県産品事業者の一般的ケース）

費用区分	金額（税別）
固定費（必須）	約40万円
変動費（売上50～100万円/月）	年間約50～90万円
出店準備費（撮影・ページ制作等）	30～150万円

初年度総額：120～280万円が現実的なレンジ



Yahoo!ショッピングの初年度コストは

「固定費2026年9月以降は月額1万円+売上ロイヤリティ 2.5%」が必須で、

変動費は売上の約5～12%が現実的な負担ラインです。

楽天市場と比べると、初期投資は圧倒的に低く、
低価格の中小規模事業者にとって参入しやすいモデルです。

初年度に発生する“固定費”

初期費用: 0円(無料)

月額システム利用料: 10,000円 × 12ヶ月 = 120,000円(税込)

売上ロイヤリティ: 売上の2.5%

固定費合計: 120,000円(税込)

売上に応じて発生する“変動費”

※Yahoo!ショッピングは「変動費型」のため、商品が売れる毎に変動費が発生します。

ストアポイント還元: 1～15%(1%は必須)

キャンペーン費用: 1.5%(2026年9月以降は無料)

アフィリエイト報酬: 2～50%(2～4%は必須)

アフィリエイト手数料: 報酬の30%

決済手数料: 3.0～4.48%(PayPay決済が中心)

入金サイクル手数料: 0～0.6%

LIFEショッピングクラブ費: 2～4%(2026年は無料)

変動費合計: 売上の約5～12%が現実的な負担ライン
(例: 月商50万円なら 2.5～6万円/月)

出店準備に必要な“実務コスト”

商品ページ制作: 10～80万円

商品撮影: 10～20万円

在庫・発注管理ツール: 月数千～数万円

広告費(PRオプション・クーポン): 月3～10万円

準備費用の目安: 30～120万円



初年度の総額(2026年9月以降の新料金プラン)

費用区分	金額(税別)
固定費(必須)	約12万円
変動費(売上50~100万円/月)	年間約30~70万円
出店準備費(撮影・ページ制作等)	30~120万円

初年度総額:72~202万円が現実的なレンジ

自社で両プラットフォームに出店した際に発生する
固定費＋出店準備費：112～322万円が

02

一切必要
ありません!!!

0



円

ギフト需要の高さ

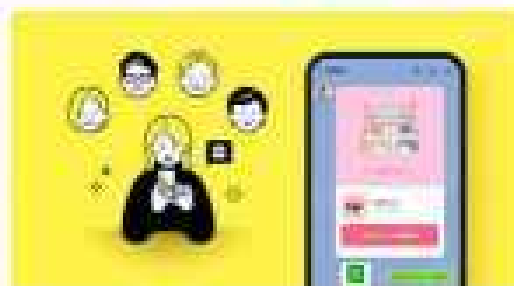
商品の購入目的は大きく分けて2つ

自家需要(自分で使う)と**ギフト**(誰かに贈る)

→ギフト購入者の4割が県内在住の長崎県民

各社ソーシャルギフトサービスにも対応

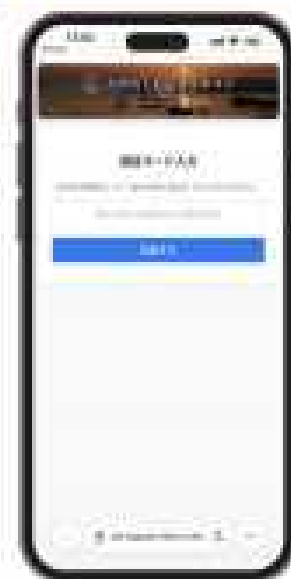
Rakuten ソーシャルギフト



→送付したい相手の住所を知らなくてもLINEやメール等でギフトを贈ることができます

人口の流出率が
全国ワーストである長崎ですが、
離れた方にもリーチが可能なのが
EC販売の強みです！

ながおしセレクトギフト



贈り相手の好みかわからない時など
価格帯に応じた認証コードを購入し、
コードの受取相手はログイン後に
商品を選択して受領します。



→ギフト認証コードの販売は、楽天市場・Yahoo!ショッピング及び
今後は、長崎県との運動企画のプレゼント用としても配布予定

 ECのプロによる運営代行

現在『令和8年度 ページ制作料0円キャンペーン』実施中!!!

通常料金

1商品ページあたり

30,000円(税別)

☑サイズ・カラー・味などのバリエーションは
同一ページ内なら追加料金なし

☑販売開始後の商品写真変更や文章修正も
無料対応可能

キャンペーン適用

1事業者あたり5商品まで

初期登録
作成費用 **0円**

5商品を超えれば通常料金が発生します
上限数に達し次第、年度内でも終了となります



nagaoshi

05

select

出品から販売までの流れ

日々の作業は驚くほどシンプル
事業者さまにさせていただくことは
商品を出品していただくだけです





出品事業者の作業は「商品準備」と「梱包」だけ。「ページ作成」「顧客対応」など面倒な業務は一切不要です。

お申込みから販売開始までの流れ

所用期間の目安 通常2週間～2か月

1週間～1か月

1週間～1か月

①申込書・写真提出

事業者情報及び商品情報
基本シートと写真(最低
3枚)を提出。

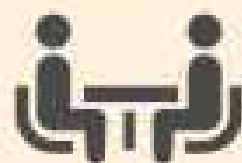
Excelシート、または、
Googleフォームより提出



②商品確認・商談

WEBまたは対面での商談
商品の強みや取引条件の
すり合わせ。

商品サンプルのご提供を
お願いする場合があります



③審査・契約締結

出品利用規約への同意、
取引条件の確認、出荷ガ
イドラインの共有。

県による登録事業者及び
商品に関する審査があります



④商品登録・販売開始

プロによる商品ページ作
成・マスタ登録完了後、販
売スタート。

販売前に事業者様に内容の
ご確認をいただきます



※商品の写真撮影がどうしても厳しい場合は、別途ご相談ください。

申し込みから最短2週間で全国販売スタート！

はじめやすい明朗会計
月次固定費・システム利用料はずっと0円

ランニングコストは
恒久的に0円です！

月額利用料：**0円**

システム料：**0円**

決済手数料：**0円**

契約更新料：**0円**

運営事業者が提供するサービス



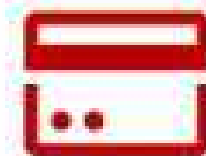
商品登録
販促支援



受注管理
集荷手配



顧客管理対応
リピート施策



決済管理
支払管理

売れなくても事業者様のご負担は一切ありません。
販売データをもとに共に改善を行います。

ページ制作料『0円』キャンペーンについて

通常料金

1商品ページあたり

30,000円(税別)

☑サイズ・カラー・味などのバリエーションは
同一ページ内なら追加料金なし

☑販売開始後の商品写真変更や文章修正も
無料対応可能

☑商品改良等で名称や包装が変わる場合でも、
同一商品とみなせる範囲であれば無料

☑出品登録料は、初回1回限り発生します

※商品掲載の取り下げに伴う出品登録料の返金は
行っておりませんのでご了承ください

キャンペーン適用

1事業者あたり
5商品^{ページ}まで

初期登録
商品ページ
作成費用

0円

令和
8年度
限定

☑6商品目以降は30,000円(税抜)の
商品登録(ページ作成)費用をいただきます。

☑上限数に達した場合、年度内であっても
キャンペーン終了とさせていただきます。

1ページ(1商品)のカウント例

1SKU(最小の管理単位)=1ページではなく、サイズや容量などが違って、1つの品目や銘柄でバリエーションを1つのページでまとめられる場合は、1ページとカウントします。



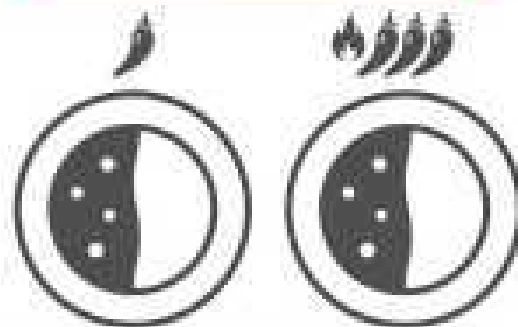
同一商品で
サイズや色が違う



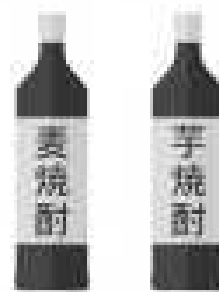
同一商品で
内容量や入り数が違う



同一商品で
辛さなどの味が違う



同一銘柄だが
ジャンルが違うもの



★セット商品の増量可

なぜ、今ならページ制作料が無料なのか？

長崎県の(期間限定)サポートがあります！

その狙いは？？

「ながおしセレクト」は、百貨店のように県産品を幅広く取り揃え、できるだけ多くのお客様に商品を知っていただき、購入していただくことを目指しています。

実際の百貨店では、基本的に「店舗の入口」からお客様が入ってきます。一方、ECサイトには決まった入口がありません。

たとえば

- ▶ Googleなどで商品を検索したとき
- ▶ Web広告を見たとき
- ▶ SNSで商品や店舗を見つけたとき
- ▶ インフルエンサーやお客様が口コミを投稿したとき
- ▶ 他のサイトや記事から商品ページを訪れたとき



など、さまざまな場所が「ながおしセレクト」への入口になります。

一つひとつの商品や事業者様のページを充実させ、できるだけ多くの場所から「ながおしセレクト」を知っていただける状態をつくっていきたいと考えています。

まずは多くの県産品を揃え、商品ページを充実させることで、検索・広告・SNS・口コミなど、さまざまな入口からより多くのお客様に「ながおしセレクト」と県産品を知っていただく。

そのため、現在は通常かかるページ制作料を無料でご案内しています。

「商品を出品する」だけでなく、「より多くの人に商品を知ってもらう」ために

ECモールへの入口を“点”から“面”へ



各ジャンルの品揃えを増やし、あらゆる入口から「見つかる・選ばれる」ECモールへ

商品価格の設定

当ストアでは、出品事業者様よりご提示いただいた【卸価格】に、
【ECモールの手数料】【物流費】【運営経費】を加えて、
全国一律販売価格（税込・送料込）を設定いたします。

卸価格（仕入価格）の提示目安

自社小売価格（送料抜）の70% ※上代の7掛け

※上記掛率は、あくまで目安であり、商品ごとに商談で柔軟に決定します。

販売価格の設定目安

仕入価格＋モール手数料＋物流費＋運営経費

※産地直送品の北海道・沖縄への出荷は対象外とします（ネコポス除く）。



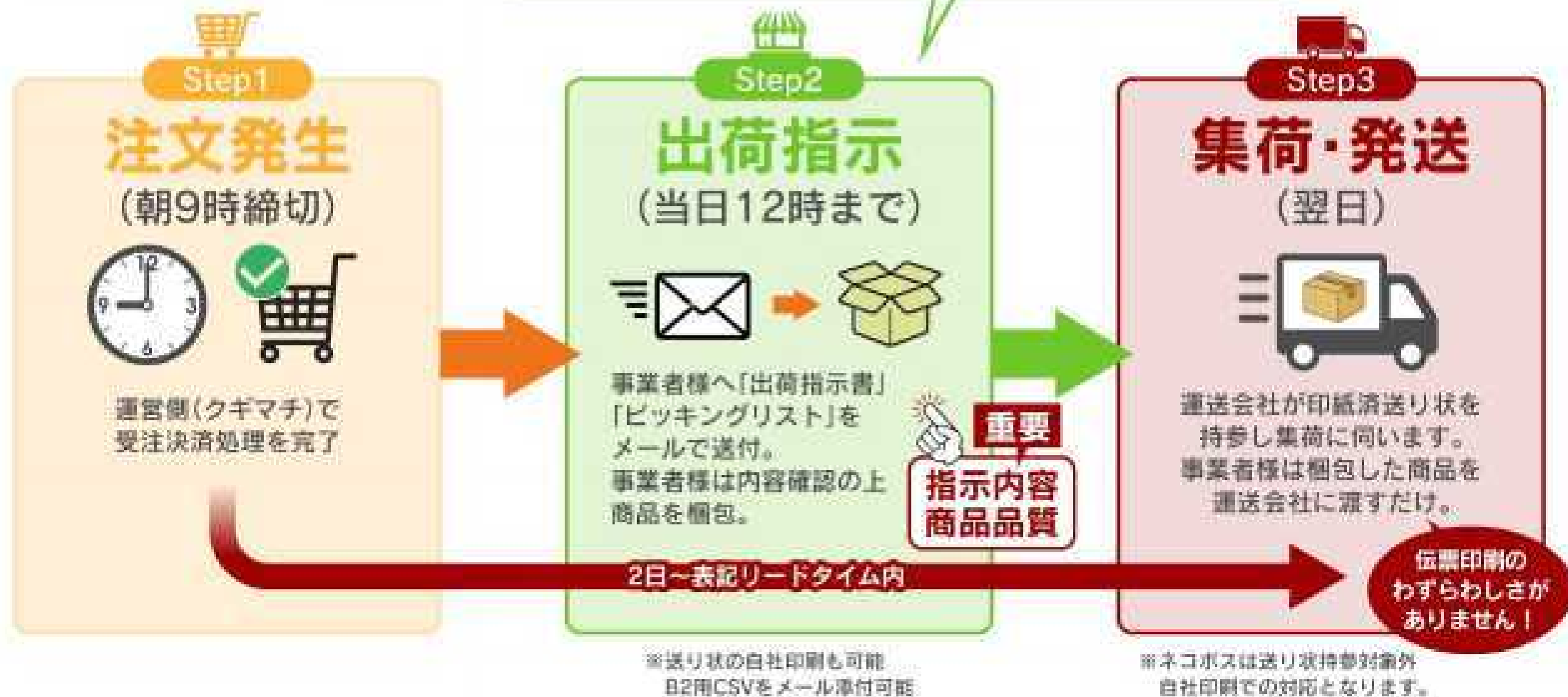
販売価格の**計算**目安＝卸価格÷0.7（割戻）＋送料＋消費税



卸価格が高すぎると、モール手数料や送料などを加えた際に販売価格が高くなり、
他のECサイトと比べて価格競争力がなくなってしまいます。

売れたら何をするの？

日々の作業は驚くほどシンプルです



出荷指示書 様式



PDF形式でダウンロード

[illegible]

株式会社	種	2024/06/02	14020013	000000
商品	単位・単位数		数量	
カスアツ	6箱入り			1
カスアツ	3箱入り			1

ピックアップリスト(1指示1枚)

確実な資金回収

毎月のお支払いは**月末締め・翌月末払い**



☑振込手数料はクギマチが負担します。

☑消費税計算は、月次税抜原価合計に対する外税計算(月1回)で経理処理もスムーズです。

支払明細書 様式



PDF形式でメール送付

支払明細書 (速格請求書) 2025年4月分 4月号

請求書 No. 123456789
 請求金額 12,345円
 支払期限 5月15日

請求者 株式会社クギマチ
 住所 東京都千代田区千代田 1-1-1
 TEL 03-1234-5678
 FAX 03-1234-5679

支払者 株式会社クギマチ
 住所 東京都千代田区千代田 1-1-1
 TEL 03-1234-5678
 FAX 03-1234-5679

品名	数量	単価	金額
電気料金	1,000 kWh	12,000円	12,000円
水道料金	10 m³	2,000円	2,000円
ガス料金	100 m³	2,345円	2,345円
消費税			1,000円
合計			17,345円

以下省略
 請求者 株式会社クギマチ

2025年4月分(4月末日現在)より消費税は税抜合計に対する外税計算へ変更しております

- ・翌月15-25日にメールにて送付
- ・翌月末日に振込支払い
(振込手数料はクギマチ負担)
- ・消費税は、税抜合計に対する外税計算

より高く、より多く売するために ECで選ばれる「付加価値」の作り方

商品企画で価値を高める



ストーリーと数値化:「糖度〇度以上」
「有機栽培」など、品質を可視化



限定感の演出:「数量限定」「旬の限定」で
今買う理由を作る



ギフト化:「専用化粧箱」を用意など、
贈答需要を獲得する



自家需要向け:初めてでも買いやすい
「訳あり品詰め合わせ」でお得感を演出

サービス・販売方法で工夫する



安心感を提供:高額商品への保証サービス



お試し商品の設計:ネコボス対応の安価な
小口パックを作り、初回購入のハードルを
下げてリピーターに繋げる。

ネコボス:角A4サイズ&厚み3cm
安価目安:1,000円ほっきりなど



nagaoshi

06

select

ご提供いただく情報

想いがこもった情報は
より良い販売ページにつながります

- 1.応募書類(Googleフォーム or Excel)
- 2.上記申し込み商品の写真素材
- 3.可能であれば商品サンプル

応募書類の記載方法

スマートフォンで手軽に (Googleフォーム)



特 徴

- ・1商品ずつスマホで簡単登録
- ・写真もそのままスマホからアップロード可能
- ・入力漏れが起きにくい



事業者情報
登録はコチラ



商品(商品)情報
登録はコチラ



商品(その他)情報
登録はコチラ

or

スマートフォンで手軽に (Googleフォーム)



特 徴

- ・複数商品をまとめて登録したい方に最適
- ・Excelに保存しておけば、別商品登録にも転用可
- ・写真はフォルダ(.zip)でまとめて提出



メガファイルでの
写真提出はコチラ

【書類提出先・お問い合わせ先】

株式会社クギマチ

TEL:0956-32-4135

Mail:kugimachi@otoiawase.jp

長崎白樺の逸品を、私たちと一緒に
全国へ届けましょう。
まずは、お気軽にご応募ください。

[illegible]

5

1000

[illegible]

59



Excel で記入の場合（ギガファイル便）

▽ギガファイル便の使い方

<https://gigafile.nu/support.php#faq>

▽ギガファイル便のリンク

<https://gigafile.nu/>

▽ファイル名、画像名について 事業者名_1、事業者名_2 など

必ず事業者様名を入れてご送付をお願いします。

▽ファイル、画像の提出先

株式会社クギマチ

kugimachi@otoiawase.jp

The screenshot shows the GigaFile upload page. At the top, there are navigation links: 'アップロード' (Upload), an email icon, a settings icon, an Amazon logo, and '使い方' (Usage). Below these is a '保持期間変更' (Change retention period) section with buttons for 3日, 5日, 7日, 14日, 30日, 60日, and 100日. The '5日' button is highlighted with a red circle. The main area contains instructions: 'ここにファイルをドラッグ&ドロップしてください。お使いのブラウザが対応していればフォルダごとドラッグすることが可能です。1ファイル300Gまで、回数無制限' (Please drag & drop files here. If your browser supports it, you can drag folders. Up to 300GB per file, unlimited uploads). Below this is a form with 'ファイル名:' (File name) and '.zip' as the extension. There is a 'ダウンロードパスワード' (Download password) field and a 'とめる' (Save) button. A red circle highlights the 'とめる' button and the text '画像添付して、URLを送付してもらう' (Attach image and send URL). At the bottom, there are buttons for 'ファイルを選択' (Select file) and '中止' (Cancel), with a note: '※ファイル選択後アップロードは即時実行されます。' (After selecting a file, the upload is executed immediately).

Excel 提出の場合、画像はギガファイル便で送付いただきます

Google フォームで記入の場合

長崎県公式オンラインストア 申し込み (事業者様基本情報)

本フォームは、「長崎県公式オンラインストア」への出品申し込みに関して、出品を希望される事業者様の登録情報を登録・登録させていただくためのものです。

下記に必要な事項を入力の上、ご登録ください。
※ご記入いただいた内容は、登録審査・販売ページ作成・連絡対応の目的にのみ使用いたします。

誠にありがとうございます。お待ちしております。

magoochi.kugimachi@gmail.com [アプリをダウンロード](#)

※必須の登録です

メールアドレス*

メールアドレス

事業者名*

例) 株式会社

事業者名

事業者名(フリガナ)*

例) カブシキガイシャ〇〇

事業者名

長崎県公式オンラインストア出品申し込み (商品情報_食品)

本フォームは、「長崎県公式オンラインストア」への出品申し込みに関して、出品を希望される事業者様の登録情報を登録・登録させていただくためのものです。

下記に必要な事項を入力の上、ご登録ください。
※ご記入いただいた内容は、登録審査・販売ページ作成・連絡対応の目的にのみ使用いたします。

誠にありがとうございます。お待ちしております。

magoochi.kugimachi@gmail.com [アプリをダウンロード](#)

写真をアップロードして、この商品を選択すると、Google アドワーズに掲載されている広告、ターゲティング広告が自動的に表示されます。

※必須の登録です

メールアドレス*

メールアドレス

事業者名 ※登録審査情報(フォーム)で入力した内容と同じものをご記載ください。

事業者名

商品名(全角16文字以内)*

例) 長崎県産のさばとトマトソース

商品名

全事業者様共通

食品の商品登録



ながおしセレクト 写真素材について

～魅力を伝える商品ページづくりのために～



ながおしでは、長崎県の魅力をより多くの方に届けるために、商品の**写真をととても大切に**しています。

EC 販売では、商品を「手に取って見る」ことができないため、写真が“**お客様との最初の出会い**”になります。

写真の力で、「**おいしそう**」「**使ってみたい**」「**贈りたい**」と感じてもらうことが、購入への第一歩になります。

ご用意いただきたい写真の種類

1. 商品メインビジュアル（使用・提供イメージ）
2. 商品単体写真
3. 荷姿画像
4. 生産者の顔・現場の様子

商品メインビジュアル（使用・提供イメージ）

美味しそう・思わずクリックしたくなる“映える”写真商品ページでの第一印象に使用



- ・食品 → 盛りつけた料理、食卓に並んだ様子
- ・加工品 → 開封して中身が見える状態
- ・雑貨 → 実際に使っている場面（テーブルや部屋に置いた様子）

商品単体写真

シンプルな背景で、商品の全体が分かる写真、パッケージがはっきり見えること。



- ・商品の正面・側面・裏面（原材料・ラベルが読めると◎）
- ・箱入り・瓶入りなど、パッケージ全体がわかるもの
- ・セット商品の場合は「中身を並べた写真」もあると良い



荷姿画像

梱包状態・ギフト包装・ラベルなどが分かる写真、お客様が届く状態をイメージできるように



- ・段ボール箱やギフト箱に入った状態
- ・包装紙・熨斗・手提げ袋などがある場合はその写真



生産者の顔 現場の様子

製造・収穫・生産者の写真「長崎らしさ」「作り手の顔」が伝わる素材。



- ・生産者・職人・スタッフの顔写真
- ・畑・海・工場・工房などの生産現場
- ・製造・収穫・加工の様子



今回説明した4種類の写真は「必ずこうしてください」ではなく、
“できれば意識してもらえると嬉しい”という内容です。
無理のない範囲で、ご用意してもらえましたら助かります。



nagaoshi

07

select

よくある質問

事業者様からよくいただくご質問(FAQ)

Q1. 原料が長崎県産じゃないけど、出品できますか？

A. はい、長崎らしさのある商品や長崎県内の事業者様が企画した商品であれば出品対象となります。

Q2. 在庫が少ないのですが、それでも販売できますか？

A. はい、少量でもご出品いただけます。在庫が限られている商品は、数量限定にて販売、売り切れの場合は「在庫切れ表示」で対応可能ですので、安心してご出品ください。

Q3. 全く売れないときはどうなりますか？費用はかかりますか？

A. 月額固定費などは一切発生しないため、売れなくても事業者様の金銭的負担はゼロです。
販売データを分析し、商品の改良やページの改善を行い、販売につなげていきましょう。

Q4. 長期休暇などで出荷対応が出来ない期間があるのですが、大丈夫ですか？

A. 問題ありません。事前にご連絡いただければ、一時的に「在庫切れ表示」にしたり、発送目安日を調整することが可能です。
無理のない範囲でご出品できます。

Q5. お客様都合の返品やキャンセル、受け取り拒否があった場合の対応について教えてください。

A. 出荷後のお客様都合の返品・交換・キャンセルは原則お受けしません。
出荷前でご対応が可能な場合は、事業者様に相談の上、ご対応する場合がございます。
災害や注文者のご逝去等やむを得ない返送の場合、商品代金や返送料はクギマチ負担にて対応します。

商品選定基準

※その他の必要条件は「取扱商品基本方針」を参照

ながおしブランドに適した商品として下記9つの項目のいずれかに当てはまっているかどうか選定

■長崎らしさ 地域文化・ストーリーを背景に体験価値を訴求

項 目	商品例(食品)	商品例(非食品)
歴史や文化とのつながり	カステラ、卓袱料理、からすみ、和華蘭文化に関するもの	三川内焼、佐賀焼、長崎べっ甲組工、教会モチーフの雑貨
地域資源の活用	香鼓焼酎、五島手延うどん、島原手延素麺	醤油関係、天然素材の日用品、長崎風
観光・伝承との関係	郷土菓子、観光地にちなんだスイーツ	観光地限定の土産品、名所モチーフの雑貨

■プレミアム感特別な素材・製法により非日常感を提供

項 目	商品例(食品)	商品例(非食品)
素材へのこだわり	天然原料で育てた地産の焼酎、無添加ジャム、長崎産小麦の焼き菓子	天然木製の小物入れ、有機コットンを使用した布製品
技法・製法	香鼓焼酎、五島手延うどん、島原手延素麺	手彫りの木工品、手描きの焼き物、手織りの布雑貨
贈答ニーズへの適合	高級感のあるギフトBOX入りスイーツ、季節限定詰め合わせセット	桐箱入り陶器、包装紙に長崎モチーフを使った工芸品

■SNS映え・シズル感-視覚的に訴求力があり、共感・拡散を促進

項 目	商品例(食品)	商品例(非食品)
写真映え・色彩美	和洋折衷の焼き菓子、ジューシーな果物の餅団子	モダンカラーの装飾品、和装×モダンデザインの雑貨、格柄の和装小物
パッケージ訴求	伝統模様の入りの個包装菓子、デザイナー監修の酒ラベル	長崎の観光名所や特産品をイメージさせるラッピング
シェアされやすさ	季節・イベント限定品	地域限定コラボグッズ(例:キャラクター × 長崎モチーフ)

本日のまとめ

1. 初期費用や運営負担を抑えられる
2. 出品料も5商品(ページ)まで無料
3. 販売ページ作成はクギマチ
4. 受注処理・顧客対応もクギマチ
5. 事業者様は梱包発送のみ
6. 卸価格ベースで毎月お支払い
7. 申込はGoogleフォームまたはExcel

nagaoshi

08

select

質疑応答



【長崎県公式】ながおしセレクト

最後までご覧いただき、ありがとうございました

ご相談、その他のお問い合わせはこちらまでお願いします

株式会社クギマチ

TEL:0956-32-4135 Mail:kugimachi@otoiawase.jp