

令和2年度 東紀州産業活性化事業推進協議会産業支援事業  
委託仕様書

1 委託の目的

地域の特産品の魅力を東紀州地域の統一したブランドとして発信し、地域外への商品の展開とともに「東紀州ブランド（地域ブランド）」の確立を目指す。

東紀州産業活性化事業推進協議会（以下「協議会」という。）会員が、大都市圏などのニーズを踏まえた付加価値の高い商品づくりを行うため、県内外で活躍するデザイナーや料理研究家及びバイヤー等の連携により、事業者の状況に応じて、商品の改良・開発から流通までの一貫したブランドプロデュース（ブランディング）支援を行うとともに、これまで取り組んできた各事業者の規模、方向性、ジャンル等に合わせたバイヤーの紹介や商談会の提案、テストマーケティングの実施など、各事業者がそれぞれの特性を活かして活躍できる場面を提供し、販路開拓につなげる支援をすることで、東紀州地域の持続的な発展と活性化につなげることを目的とする。

2 履行期間

契約締結日から令和3年3月18日（木）まで

3 委託金額の上限等

7,800千円（税込）

なお、委託費に関しては、業務遂行上必要と協議会が認めた場合、概算払いを行う。

4 業務概要

- (1) ブランディング支援
- (2) マーケティング戦略研修の実施
- (3) テストマーケティングによる地域産品の高付加価値化支援
- (4) 東紀州地域へのバイヤーの招聘
- (5) ビジネスマッチングの実施
- (6) その他

5 業務内容

- (1) ブランディング支援

■大都市圏などのニーズを踏まえた付加価値の高い商品づくりを行うため、商品の改良・開発から流通までの一貫したブランドプロデュース（ブランディング）支援

【具体的内容】

ア コーディネーターの選定

- ・実施にあたっては、商品企画から流通までの戦略を支援できる専門的な知識を有する者をコーディネーターとして充て、本事業全般において事業者の支援を行うこと。

イ ブランドプロデュース

事業者の状況に応じて、商品の開発・改良から流通までの一貫した支援を行い、大都市圏等

での販路開拓等につなげるため、個別相談会を実施したうえで、ブランドプロデュースを行うこと。

(ア) 支援事業者の選定

- ・協議会事務局と協議のうえ、大都市圏等への販路開拓を目指し、付加価値の高い商品づくりを行い、主体的に販路開拓に取り組もうとする事業者(以下「支援事業者」という。)を8者以上選定すること。

なお、選定する事業者が8者に満たない場合は、協議のうえ、委託契約額のうち相当額を減額変更する。

- ・実施に必要な資料の準備、運営及びそれに伴う経費の支払い等を行うこと。

(イ) ブランドプロデュースの実施

- ・販路開拓支援につなげるため、個別相談会の実施後、1支援事業者につき複数回打ち合わせを実施すること。
- ・コーディネーターの総合的な助言とともに、販路開拓支援において重要となる商品PRや、デザイン戦略(パッケージ、カタログ、ホームページ、ディスプレイ、ポップ作成等)のサポートができるよう、支援事業者ごとに相応しい専門家を必要に応じて充てること。
- ・実施に係る一切の費用は、支援事業者の負担とすること。

ウ 販路開拓支援

- ・ブランディング支援によってプロデュースした付加価値の高い商品の販路開拓につなげるために、効果的・効率的にPRできる場の提供を行うこと。
- ・PRできる場の提供にあたっては、展示会や大都市圏のセレクトショップなど、事業者の状況に応じた多様な販路開拓を行うこと。
- ・実施に必要な資料の準備、運営及びそれに伴う経費の支払い等を行うこと。

エ フォローアップの開催

- ・イ及びウに参加した事業者の商品開発・販売力向上につなげるため、コーディネーターのもと、参加事業者を対象とした事業の結果報告会を開催すること。
- ・結果報告会は、本事業の結果を受け、事業者自身でPDCAサイクルを回すことにより、自身の商品や地域が有する独自の価値を見出し、消費者にとって価値ある商品づくりが行えるきっかけにつなげる内容とすること。
- ・実施に必要な資料の準備、運営及びそれに伴う経費の支払い等を行うこと。

オ その他支援(任意)

- ・より効果的な商品開発から販路開拓につなげるために、上記ア～エ以外に支援事業者に対して実施可能な支援を行うこと。

(2) マーケティング戦略研修の実施

■バイヤー等を講師に、マーケットインによる商品開発や販売方法を学ぶ研修を実施

■売れる商品づくりや販売力のスキルアップ向上の支援を実施

【具体的内容】

□バイヤーが求めている商品、顧客のニーズ、デザインなどについて、具体的な事例を学ぶ研修

を実施すること。

**【留意事項】**

□協議会会員の実情に合わせた研修及び支援の内容とすること。

(3) テストマーケティングによる地域産品の高付加価値化支援

■協議会会員による物産展等への参加によるテストマーケティング実施の支援

■都市圏における、東紀州地域産品の販売及びモニター調査の実施

■商品のブラッシュアップや販売力強化を図るための専門家等による助言の実施

■商品と東紀州地域を関連付けた販売取組の実施

**【具体的内容】**

□協議会会員が自ら参加しテストマーケティングを行える物産展の提案や実施支援を行うこと。

□都市圏において、東紀州地域産品のテスト販売を行い、その結果を基にした販路開拓や商品開発等の提案・支援を行うこと。

□テストマーケティングの実施にあたっては、商品の陳列、ポップ等による商品説明の仕方など専門家等による助言を実施すること。

□テストマーケティングとモニター調査の結果及び専門家の意見を集約した報告書を作成し、参加した協議会会員に取組みのフィードバックをすること。

□実施する際には、東紀州地域をPRする情報コーナーも設ける等、商品と地域が一体となった演出をすること。

(4) 東紀州地域へのバイヤーの招聘

■東紀州地域へのバイヤー（取引業者）等の招聘

**【提案事項】**

・協議会会員に合わせたバイヤー等の人選、開催時期、日程、招聘場所を提案すること。

**【具体的内容】**

□協議会会員との商談を目的とした招聘を2回以上開催し、商品の魅力や生産現場、地域の風景・風土・風味を紹介し、招聘するバイヤー等にアピールすること。

□招聘するバイヤーがどのような食材を必要としているのか等の情報を事前に提供し、有意義な商談が実施できるよう招聘対象となる協議会会員に対して調整すること。

□招聘終了後、生産現場を訪れた協議会会員や招聘バイヤー等の意見を集約し、報告すること。

**【留意事項】**

□東紀州地域産品の旬等についても考慮したスケジュール調整をすること。

□招聘したバイヤーとのマッチングが契約期間内に成約できるよう努力すること。

□招聘したバイヤーが自社媒体等において東紀州について発信できるよう調整・協力すること。

(5) ビジネスマッチングの実施

■協議会会員の商品について、商品力に合わせた販路開拓

■新規販路開拓に向けた営業、個別商談会等の実施

**【提案事項】**

- ・各商品の売上向上等に繋がる効果的な販路先について、短期間で営業等が可能なものを具体的に提案すること。
- ・営業等の方法について、提案すること。（営業による個別商談等）

**【具体的内容】**

- 販路開拓は、各商品の生産事業者に代わり行うもので、受託者は商社的な役割を果たすことを想定しているものであること。
- 販路の開拓にあたっては、個別の商品の営業や、団体での商談会等、販路先に合わせたものを実施すること。
- 具体的にどういった層（年齢・性別・地域等）をターゲットとするかを明確にすること。  
また、そのターゲットとPRの方法、内容がリンクすること。
- 販路開拓状況については、商品データベースを基にした記録を残すこと。

**【留意事項】**

- 東紀州地域のPR等の効果も期待するため、それを念頭に販路開拓を行うこと。
- 商品データベース登録商品を基に、協議会会員が生産するあるいは所有する各商品について積極的に販路開拓につなげる。また、PR活動、協議会が別途指定するイベントについても活用すること。
- 販路開拓にあたっては、一過性のものではなく継続的なものとなるよう支援すること。

(6) その他

- 商品データベース及びB to Bに活用可能なWEBサイトの積極的な活用
- 積極的な報道機関等への事業取組の周知、PR
- 業務スケジュール、業務体制等の調整
- その他、業務の成果を高めるための取組み
- 毎月一度の打ち合わせ

**【具体的内容】**

- これまでに協議会が構築した商品データベース及びB to Bに活用可能なWEBサイト (<http://higashikishu-sangyouka.org/>) を各取組みにおいて積極的に活用すること。
- どの事業においても、必要に応じて報道機関等へ周知すること。
- 毎月、一般社団法人東紀州地域振興公社事務所で打ち合わせを行い、月次報告書を提出する。  
また、打ち合わせ内容について議事録を作成すること。

**【提案事項】**

- ・全体の業務スケジュール、体制等業務を実施するにあたり必要なものについて提案すること。（協議会で示すものを参考にすること）
- ・この他、業務の成果を高める取組みについて、提案すること。（自由提案）

6 本業務における目標値

- 商品やサービスの改良、販路拡大の取組みにおける件数50件以上
- うち、ビジネスマッチング、バイヤー招聘等における成約件数26件以上

## 7 本業務における留意事項

### (1) 組織体制

- ア 本事業の実施にあたり、当該事業の品質管理、進捗管理、課題管理等を行うプロジェクトリーダーを配置すること。
- イ 当該事業を受託するにあたり、作業工程表を作成し、提出すること。また、品質管理、進捗管理、課題管理等の状況について、月次報告書を提出すること。

### (2) 業務の再委託

本業務については、期間が短いことから再委託を認めることとする。ただし、その内容・金額等については、事前に協議会と協議を行い、承認を得ること。

### (3) 業務の一般原則

- ア 関係する事業者等に対しては、懇切で誠意ある態度で接すること。また、その意思や主体性については、最大限に尊重すること。
- イ 業務の実施にあたっては、全関係者のプライバシーの保持に十分配慮するとともに、業務上知り得た個人情報等の取扱いについては、十分注意すること。
- ウ 公正かつ中立的な姿勢を保つこと。

### (4) 業務の運営

- ア 受託者は、業務に従事するものに対し、その身分を証するものを発行し、常に携行させるとともに、必要に応じて提示させること。
- イ 受託者は、業務に関する会計等関係書類を整備し、令和3年度から10年間保存すること。
- ウ 受託者は、令和3年3月18日（木）までに※業務完了報告書等を事務局に提出し、完了検査を受けること。また、履行期間内においても、事務局の指示により、随時実施状況を報告すること。

#### ※業務完了報告書等

- ・業務の実績報告書
- ・業務内容に係る成果物（チラシ等も含む）
- ・紙媒体以外による実施の場合は、写真等履行状況が確認できるもの
- ・その他、実施内容の説明に必要と思われる資料

（上記の納品物については、電子データ、正本1部、副本1部を委託業務完了時に提出）

## 8 業務において発生する権利等

本業務において、発生する権利、情報等の一切の権利は、協議会に帰属するものとする。

## 9 その他

本業務を実施するにあたり、本仕様書に明示なき事項及び疑義が生じたときは、事務局と受託者の双方で誠意をもって協議のうえ解決するものとする。なお、新型コロナウイルス感染症の影響等により、やむを得ず事業内容を変更する必要がある場合は双方協議のうえ遂行するものとし、事

業の継続が不可能となった場合は、双方協議のうえ委託契約額のうち相当額を減額変更する。