

# 令和5年度えひめの6次産業化モデル育成支援事業企画提案仕様書

## 1 事業目的

6次産業化の推進については各種施策を通じて事業者の掘り起こしや人材育成を進めるとともに、数々の6次産業化商品の開発を支援してきたところである。

しかしながら、製造した商品を各種商談等で交渉する際に、営業面においては専門外であることから、自社や商品のPR力や商談スキルが未熟で商取引に繋がりにくくなっていることが課題となっている。

そのため、県内で先進的に6次産業化に取り組んでいる農林漁業者を対象に、営業活動の基礎知識の習得や実際のオンライン商談会を通じた実践的な商取引のレベルアップを図ることにより、本県が誇る6次産業化の先進的な実践農林漁業者＝「えひめの6次産業化モデル事業者」として育成し、本県の6次産業化を实践する他の農林漁業者のモデル事例として確立するとともに、当該事業者の6次産業化商品の「すご味」データベース掲載を促し、えひめ営業本部の営業力も活用しながら販売促進と本県6次産業化の取組みの底上げにつなげる。

## 2 委託金額

2,456千円以内（消費税及び地方消費税10%を含む。）

## 3 委託事業期間

契約締結の日から令和6年2月29日（木）

## 4 委託事業の内容

### (1) えひめの6次産業化モデル候補者の選定

本事業では、県内の6次産業化実践農林漁業者のうち、他の事業者のモデルとなり得る高いポテンシャル及び一定の取引が可能な生産能力を有すると認められる事業者を県農政課が公募したのち、モデル候補者として5者程度選定するため、応募事業者及び商品の評価を実施する。

- (3) で実施するオンライン商談会に向け、対象とする事業者や商品に関して、生産能力や商品の魅力、生産工程管理など、モデル候補者として求められる能力等、一定の評価を行う場を設けるとともに、評価に関する手法・方法を企画提案書に盛り込むこと。
- 県が最終的なモデル候補者を選定する際に、助言を求めることもあるため、適切に対応すること。

### (2) 専門家等による助言指導

商取引の基礎知識や商談・営業活動における対応のポイント等について専門家及び令和4年度えひめの6次産業化モデル育成支援事業対象事業者を活用して支援する。

- 回数：2回以上（想定：オンライン商談会前後に各1回以上）
- 場所：オンラインもしくは松山市周辺地域を想定
- 時間：1回につき3時間程度（半日を想定）
- 専門家：次に示す対応が可能な者とし、提案書に候補者とその概要（氏名、所属、実績等）を記載すること。
  - ・百貨店や大型量販店の実店舗や通販等の取引支援の実績があること

- ・多様な販路、販売形態に精通し、商品に適した販売方法をコーディネートできること
  - ・マーケットニーズに合致したコンサルティング（包装やデザイン、トレンド、サイズ感、商品のストーリー性等）が可能であること
- 令和4年度えひめの6次産業化モデル育成支援事業対象事業者  
 :令和4年度に本県が実施した標記事業の対象事業者（5者）のうち1者以上、自身の6次産業化の取組や前年度の営業スキル改善のポイント等を後進育成のため活用。  
 ※令和4年度えひめの6次産業化モデル育成支援事業対象事業者  
 (株)かじ坊、企業組合こもねっと、(株)ロルトラーノ、  
 (株)大三島みんなのワイナリー、スリーラインズ(株) 以上5者
- 内容：商取引の基礎知識、商談・営業活動における対応のポイント、既存商品のブラッシュアップ、商談会対応の改善点の助言 等

### (3) オンライン商談会の開催

モデル候補者の営業スキル向上に向けた実践的トライアルとしてオンライン商談会を開催する。

- 百貨店や大型量販店等のバイヤー（通販含む）との商談会を委託契約期間内に2回以上開催すること。
- 商談の相手先は対象商品の内容（価格設定や生産能力等）に応じて、より適切と考えられる相手先をセッティングすること。
- 感染症対策や経費節減の観点から、原則的にはオンラインでの商談会を想定しているが、現地にバイヤーを招聘して商談会を開催することがより効果的である理由があれば、現地での開催も可能。

#### 【参考：愛媛県が想定するスケジュール】

時 期	内 容	対応者
4 / 下～	委託事業者の公募（公募期間1か月想定）	県
6 / 中	委託事業者との委託契約	
7 月	モデル候補者の公募（公募期間1か月想定） ※市町、普及機関、6サポセンター等	
8 / 上	モデル候補者の選定に係る評価の実施	委託事業者
8 / 中	モデル候補者の決定	県
8 / 下～10 / 中	オンライン商談会に向けた専門家による指導・助言	委託事業者
11 月	オンライン商談会（第1回）	
開催後～12 / 下	商談会の改善点等を専門家から助言	
1 月	オンライン商談会（第2回）	
開催後～2 / 中	商談会の改善点等を専門家から助言	
2 / 下	委託事業実績取りまとめ及び精算	県、委託事業者

## 5 企画提案にあたってのポイント

- (1) 営業スキル向上に資するための手法に関する提案のアピールポイント（対応方針、これまでの実績）等を記載するとともに、4に記載した内容以外でも、目的の達成に向けて効率的かつ効果的な手法があれば、独自提案として評価の対象とするため、企画提案書に盛り込むこと。
- (2) 事業実施スケジュール（予定）及び研修内容を記載すること。なお、スケジュールに関しては、4に県の想定を記載しているが、より効果的な提案があれば、特に時期が

変動することは問題としない。

- (3) 見積書は、提案内容を十分に踏まえて作成するほか、事業の執行に必要な金額について、できるだけわかり易く記載すること。
- (4) 感染症対策及び経費節減に繋げるため、積極的にオンラインを活用した提案及び見積とすること。
- (5) 委託事業の実施に当たって、県と協議の上、執行すること。

## 6 その他留意事項

- (1) 本仕様書の内容に疑義が生じた場合、県と協議の上、対応すること。
- (2) 本仕様書に定める以外の事項については、県の指示に従うこと。
- (3) 対象事業者に対して金銭を要求しないこと。
- (4) 各種の提出書類については、県の求めに応じて速やかに対応すること。