

販路開拓・拡大アドバイス等業務委託 仕様書

1 目 的

首都圏を中心とした実需者と県内産地関係者のコーディネートによりフラットな関係を構築し、高品質な県産品を高い価値をもって取引拡大することを目的とする。

また、ブランド力を有する県産品のマーケティングリサーチ等を行うことにより、県産品の価格面を中心とした価値向上を図る。

2 委託業務名

販路開拓・拡大アドバイス等業務

3 委託業務の内容

首都圏を中心とした販路開拓・拡大等に係る次の業務を実施する。

(1) 販路開拓・拡大アドバイス業務

- ① 産地力の向上や県産品ブランドイメージの向上に繋がる取引可能性の高い実需者を選定し、その企業情報を収集して提案すること。また、選定にあたっては、近年急速に拡大している電子商取引（以下「EC」）市場を考慮し、提案すること。
- ② ①において選定した実需者について、ア）選定理由、イ）事業の展開状況、ウ）提案候補となる県産食材、エ）コーディネート手法、オ）その他必要な事項を企画して提案すること。（年10事業者程度）
- ③ 県スタッフが産地と実需者の取引を実現するために行う販売促進活動に必要な専門知識等の習得、現場活動等に対する助言・指導を行うこと。
- ④ 委託者が別途提供する産地情報に対し、想定される実需者や取引実現に必要なアドバイスを実施すること。
- ⑤ その他、販路開拓・拡大に必要となるアドバイスを実施すること。

(2) ブランド候補産品のマーケティングリサーチ業務

- ① 委託者が示す10～20種類程度の県産品（食材を想定。）について、販路・PRの観点を含め県産品全体のけん引役として有力と見込まれる県産品を5種類程度選定し、マーケティングリサーチを行うこと。
- ② リサーチにあたっては、品目毎に市場動向調査・SWOT分析のうえ、セグメント・ターゲット・ポジションを明らかにし、最適と見込まれる販売方法・販売場所、プロモーション方法を整理すること。

4 委託業務の条件等

(1) 提案する実需者について

県産品を高く評価する多様な販売チャネルを探り、首都圏の実需者と産地がフラットな関係を構築することにより、相互の利益となる取引を実現することを目標としている

ことを考慮すること。選定にあたっては、近年急速に拡大しているEC市場を考慮し、提案すること。

(2) 業務の打合せについて

① アドバイス会議の開催

契約期間内に5回程度、東京都内若しくは青森県内において1回につき半日（4時間）程度開催すること。同会議では、ア）選定・提案した実需者情報について内容を検討するほか、イ）当課が別途提供する産地情報に対し想定される実需者や取引実現に必要なアドバイスの実施、ウ）ブランド候補製品のマーケティングリサーチに係る検討を行うこと。

② 県スタッフへの助言・指導

県スタッフが産地と実需者の取引を実現するために行う販売促進活動に必要な専門知識等の習得、現場活動等に対する助言・指導を行うこと。（アドバイス会議とは別に年4回、1回につき2時間程度）

(3) 実施体制について

スタッフには、専門知識を有し、的確な助言・指導を行うことができるアドバイザーを配置すること。

5 履行期限

令和3年3月31日（水）

6 その他

(1) 業務の実施にあたっては総合販売戦略課と十分な連絡調整を図りながら行うものとする。

(2) 仕様書に明示がない事項及び疑義が生じた場合は、総合販売戦略課との協議により決定するものとする。