

えひめプロダクツ市場開拓支援事業（国内枠）業務委託  
仕様書

1 目的

県内の中小企業等が開発、生産する優れた食料加工品および工業製品・伝統工芸品等（えひめプロダクツ等）の新たな販売チャネルの開拓を支援するため、魅力ある製品の発掘、市場のニーズに応じた製品のブラッシュアップから、県外のバイヤー・仕入れ企業担当者等とのマッチング商談会や展示会等を通じた商談サポートまでの一貫した支援を行う。なお、本事業において、支援の対象となり得る製品は、次のものとする。

- ・えひめ中小企業応援ファンド事業（がんばるものづくり企業助成、地域密着型ビジネス創出助成、ビジネスデザイン助成等）により採択された製品等。
- ・愛媛県の試験研究機関からの技術移転や産学官共同研究等により開発された製品等。
- ・上記以外で愛媛県や公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、財団）などチームえびすの構成機関が開発や販路開拓を支援する製品等。

2 事業期間

契約締結の日から平成 30 年 12 月 31 日までの間。

ただし、委託契約は単年度ごとに締結することとし、初年度の進捗状況が当初計画と比較して遅い場合は、翌年度の委託契約を行わない場合がある。

3 事業概要

- (1) マッチング商談会や展示会等での支援製品の訴求力を高めるため、本事業において販売チャネルを開拓していく具体的な領域の提案・設定（領域の設定例：「クラフト・雑貨」「インテリア・建材」×「B to B」「B to C」=4 領域）。
- (2) 支援するプロダクツ製品の発掘及び支援事業者を絞り込む際の、募集コンセプトの設定や募集方法の検討、実施体制の構築を行うこと。
- (3) プロダクツ製品や支援事業者を絞り込む際には、支援製品としての適性に関する審査を財団と連携しながら、必要に応じて複数回実施するものとする。
- (4) 支援製品のブラッシュアップ支援においては、事業者及び製品のレベルに応じた支援プログラムにより、支援を実施すること。また、食料加工品については、試作開発等を経て出来上がった製品のパッケージ・PR ツールを中心とした支援を実施すること。
- (5) 市場・販売先のニーズに対応した、支援製品のブラッシュアップ支援を、実際に専門家が現地を訪問し実施すること。
- (6) 県外のバイヤー・仕入れ企業担当者等とのマッチング商談会等の開催を通じた支援製品の版図開拓支援を行うこと。また、マッチング商談会の実施にあたっては、個別面談方式や展示商談会方式を組み合わせるなど、成果を高める工夫を行うこと。
- (7) 展示会への出展を通じた支援製品の販路開拓支援を行う場合は、(1) で設定した領域をテーマに、集客を追求した展示ブースを制作すること（展示会への出展料金及び会場の設営・装飾等は本事業の委託料に含む）。

- (8) 事業の取組みや支援事業者の声そのものを、効果的な手法で発信すること。  
特設WEBサイトやブログ、SNS等のソーシャルメディアの活用、連携により、支援事業者による2次的発信を支援すること。
- (9) 上記(1)～(8)の業務を遂行するためのスケジュール作成、精算事業者等との連絡調整を実施すること。
- (10) 上記業務の実施に伴う、中間報告及び実績報告書の提出。
- (11) 本事業の実施にあたって、受託者単独での支援が困難な場合においては、受託者の有するネットワークを活用のうえ、事業をサポートできる専門家(実務家)等と連携し、最大の効果を生み出すよう努めること。
- (12) 県内のプロダクトデザイナーなどを育成・発掘し、財団を窓口とする県内のプロダクトデザインに関するサポート体制の拡充に努めること。

#### 4 留意事項

- (1) 財団が実施する他の事業との連携に努めること。
- (2) 委託業務の実施においては、財団と緊密に連携しながら実施すること。また、その連携実施体制についても財団の了承の上決定すること。

#### 5 事業経費

本委託事業に要する経費は、概ね次の区分に基づいて処理すること。

事業区分	えひめプロダクツ市場開拓支援事業	
委託対象経費	えひめプロダクツ市場開拓支援事業に要する次の経費	
	区 分	内 容
	専門家謝金	専門家、講師等に要する経費
	専門家旅費	専門家、講師等の移動に要する経費
	職員人件費	事業実施に係る職員の直接人件費
	職員旅費	職員の移動に要する経費
	印刷製本費	販路開拓支援に必要な資料等の作成に要する経費
	通信運搬費	通信連絡に要する経費
	会場借上費	販路開拓支援等会場の借用に要する経費
	消耗品費	事務用品等の取得に要する経費
	委託費	事業実施上必要となる業務の委託に要する経費
	資料購入費	事業実施上必要となる資料の購入に要する経費
	その他の経費 (一般管理費含む)	その他財団理事長が必要と認める経費

えひめプロダクツ市場開拓支援事業（国内枠）委託業務  
仕様書の事業概要の詳細

(1) 支援対象事業者の募集・選定（平成 29 年 5 月下旬～7 月上旬頃）

支援の対象は、食料加工品および工業製品・伝統工芸品等を製造する事業者 10～15 社程度とし、募集・選定は次のとおり行うこと。なお、応募状況によっては予算の範囲内で追加募集・選定を行うことがある。

**【募集】**

- ・5 月下旬頃にテクノプラザ愛媛（松山市）で事業者向けの事業説明会を実施すること。
- ・募集用チラシを作成、配布するとともに、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）と連携して、事業の周知に努めること。
- ・応募事業者のとりまとめにあたっては、リストを作成するなど、分かりやすく整理するとともに、専門家（コーディネーター）及び財団と情報共有を図ること。

**【選定】**

- ・選定者は、専門家を含めた構成とし、6 月中旬頃の申請書類等による一次選考、及び 7 月上旬の面接による二次選考の実施にあたっては、関係者への連絡調整など円滑な運営に努めること。
- ・二次選考（面接）は、テクノプラザ愛媛で実施し、終了後、選定者の専門家の評価やアドバイスを応募事業者にフィードバックすること。
- ・専門家（コーディネーター）と協議し、支援対象事業者の担当コーディネーターを決定すること。
- ・食料加工品は、パッケージ・PR ツールを中心としたブラッシュアップを希望する事業者を選定すること。

(2) ブラッシュアップ支援

支援事業者の抱える課題及び製品の市場価値などから、ブラッシュアップの支援を複数回、実施すること。

**【支援例】**

○第 1 回 場所 テクノプラザ愛媛（松山市）

- ・専門家が講師となって、集合研修の形式で、支援事業者（10～15 事業者程度）に対し、ブラッシュアップ支援の趣旨や進め方を説明する。
- ・担当コーディネーター（専門家）が講師となり個別研修の形式で、首都圏での販路拡大を見据えたブラッシュアップの方向性等を支援事業者と共有を図る。
- ・担当コーディネーターが支援事業者の製造現場等の現地訪問を実施する。
- ・担当コーディネーターは、終了後、支援事業者が商品の試作や改良に取り組めるように、アドバイスを行い、支援事業者からの相談事項は、メール等により随時対応する。

○第 2 回～

- ・担当コーディネーター（専門家）が講師となり個別研修の形式で、前回以降の進捗状況を確認するとともに、商品の改善及び販路開拓のためのアドバイスを行うこと。

- ・担当コーディネーターは、終了後、支援事業者が商品の試作や改良に取り組めるように、アドバイスをを行い、支援事業者からの相談事項は、メール等により随時対応すること。

○プレゼンテーション研修 場所 テクノプラザ愛媛（松山市）

- ・個別研修等ブラッシュアップ支援を通じて、完成した製品について支援事業者が、プレゼンテーションを行い、バイヤーに対する効果的な説明の方法をアドバイスすること。

(3) 展示販売会等を通じた販路開拓支援

- ・県内外で展示販売会・商談会を実施することにより、支援事業者自らが商品のPRに取り組み、顧客の商品に対する意見を把握できる環境を整えること。
- ・商談会は、個別面談方式や展示商談会方式を組み合わせるなど、成果を高める工夫を行うこと。
- ・必要に応じて、販売会・商談会後のフォローアップ研修を開催すること。

(4) 展示会への出展を通じた販路開拓支援

- ・ギフト・ショー等へ支援事業者の商品を「えひめプロダクツ」として出展し、支援事業者自らが商品のPRに取り組み、バイヤーと商談できる環境を整えること。
- ・商品展示のコンセプトは統一感を持たせ、集客を追求した展示ブースを制作すること（出展料金及び会場の設営・装飾等は本事業の委託料に含む）。
- ・必要に応じて、展示会後のフォローアップ研修を開催すること。

(5) コーディネーター会議の開催

- ・必要に応じて、（公財）えひめ産業振興財団、専門家（コーディネーター）、受託事業者をメンバー構成としてコーディネーター会議を開催し、事業のスケジュールの確認やブラッシュアップ支援の進め方、支援対象事業者の選定を行う。

(6) その他

- ・上記（2）～（4）の支援プログラムについては、平成30年12月31日までの事業実施期間内で柔軟に対応すること。例えば、「初年度（契約締結日～平成30年3月31日）はブラッシュアップ支援と販売会を通じた販路開拓支援を行い、最終年度（平成30年4月1日～平成30年12月31日）は初年度実績を踏まえたブラッシュアップ支援と展示会出展による販路開拓支援を行う」運用も可能とする。ただし、委託契約は単年度ごとに締結することに注意すること。