

食品製造業経営力強化サポート事業運営業務委託仕様書（案）

1 目的

本事業は、消費者・実需者のニーズが多様化し食のマーケットが大きく変化する中、経営状況が悪化している県内の食料品製造業者等（以下「支援対象事業者」という。）に対し、変化に応じた商売の仕組みの再検討及び利益確保のための事業転換等（以下「経営力強化」という。）に知見を有し、指導・助言が可能な専門家を個別に派遣することで、経営力強化に向けた課題の洗い出しから事業の再構築に向けた活動の実施までの一連の過程をサポートし、支援対象事業者を効率的かつ効果的に支援する。また、ビジネス実践力の強化に向けた「食材王国みやぎフードビジネス塾」を実施し、専門家による講座等を通じて県内食料品製造業者等の経営改善を図ることを目的とする。

2 委託期間

契約締結の日から令和8年3月10日（火）まで

3 専門家の要件及び事業実施体制

本事業における専門家は、次に掲げるとおりとする。

（1）企画プロデューサー

イ 食のマーケット動向、食料品製造業の経営、食料品製造業に関わる許認可及び加工食品の商品開発から販路開拓に至る戦略等、食料品製造に関する幅広い知識を有し、これまで食料品製造業者等の経営支援及び商品開発・販路開拓支援等の実績を有する者とする。

ロ 支援対象事業者の課題解決に向けて、具体的かつ実践的な指導・助言のできる者（経営力強化アドバイザー適格者）との幅広いネットワークを有し、支援対象事業者の課題に応じた適切なマッチングができる者とする。

ハ 企画プロデューサーは本事業の遂行を総括する立場であることから、受注者の事業所内に所属する者とする（別図「事業の実施体制のイメージ図」を参照）。

（2）経営力強化アドバイザー

次に掲げる食料品製造業の各項目について高い専門性を有する実務経験者とする。

経営力強化アドバイザーは、多様な経営課題に対応するため、受注者の事業所内に所属する者のほか、外部から選定することも可能とする。

イ 経営分析・事業計画策定

ロ 商品の販売戦略

ハ 生産体制の改善

ニ 商品コンセプト設計

ホ マーケティング戦略

ヘ 市場ニーズ・トレンド

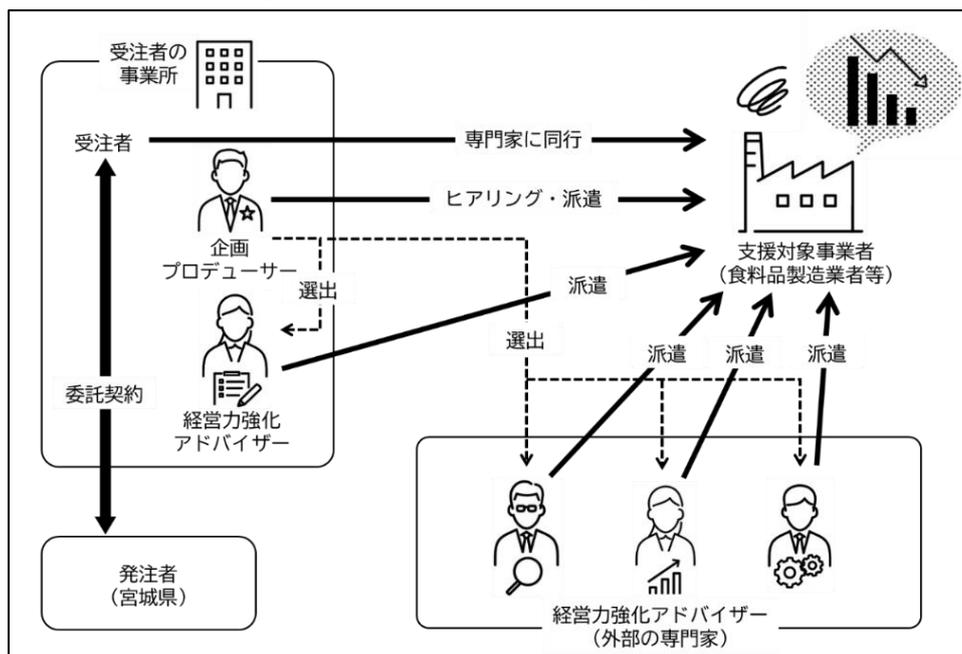
ト 販売ターゲットの設定

チ 原価管理・価格設定

リ 原材料（食品添加物等）

- ヌ 委託製造
- ル 商談・営業手法
- ヲ レシピ開発
- ワ ネーミング開発
- カ パッケージ・ラベル開発
- ヨ 知的財産の取得・管理
- タ 広報戦略
- レ ウェブサイト及び SNS の活用
- ソ 人材育成・社内コミュニケーション

【事業の実施体制のイメージ図】



4 業務内容

(1) 専門家派遣事業の運営

受注者は、支援対象事業者の経営力強化のための専門家派遣及びこれに付随する次に掲げる業務を実施する。

イ 専門家派遣の種類

専門家の派遣に当たっては、次に掲げる2つの類型に対応できるようにすること。

(i) 伴走支援型

継続的・定期的に指導・助言を受けて経営力強化に取り組む意志があり、販売方法の転換や新商品開発等の実践的な取組を行うことにより十分な事業効果が期待できる事業者に対し、事業期間内にわたって5回程度専門家を派遣するとともに、指導・助言に基づく活動経費の一部を補助するもの（活動経費の補助は発注者が別途実施する）。

(ii) スポット支援型

経営分析に基づく販売戦略の策定や、生産体制の改善等、経営力強化に向けた特定の項目についての指導・助言を希望する事業者に対し、事業期間内にわたって3回程度専門家を派遣し

て支援を行うもの。

ロ 企画プロデューサーの配置

受注者は、3（1）に定める企画プロデューサーを配置し、次に掲げる業務を実施する。

(イ) 申込みがあった事業者に対し、発注者とともに経営状況及び派遣要望等に関するヒアリングを行うことで課題の洗い出しを行い、支援対象事業者及び専門家派遣類型について、発注者と協議の上で選定するとともに、支援対象事業者ごとに課題解決の方向性を示した支援計画（以下「支援カルテ」という。）を作成すること。

(ロ) (イ) の課題の解決のために具体的かつ実践的な指導・助言のできる者を経営力強化アドバイザーとして選出すること。

なお、経営力強化アドバイザーは、指導・助言分野において高い専門性を有する実務経験者とし、幅広い分野から人材を選出すること。また、支援対象事業者の課題と派遣した経営力強化アドバイザーの指導分野及び内容等がミスマッチと判断される場合には、ほかに指導・助言のできる者を選出すること。

(ハ) 経営力強化アドバイザーの派遣後に、支援対象事業者に対しフォローアップを行うこと。

なお、フォローアップは本事業期間内を通して継続的に実施し、支援状況の進捗管理を行うこと。

ハ 経営力強化アドバイザーの派遣

支援カルテに基づき、経営力強化アドバイザーを派遣し、具体的かつ実践的な指導・助言を行うこと。派遣方法は訪問指導を原則とするが、やむを得ない場合は、発注者と協議の上、オンラインミーティングツールの活用等の適切な手法により訪問指導と同等の効果が得られるよう実施すること。

指導・助言に当たっては、支援対象事業者の要望を聞き取り、支援対象事業者が持つ強み（セールスポイント）等を探求した上で、支援対象事業者と協働で課題解決に当たるものとし、極力、各支援対象事業者の経営力強化に向けた取組の進捗状況に合わせたスケジュールで実施すること。

派遣には原則として、企画プロデューサーが同行するとともに、企画プロデューサーが専門的知識を有し、課題解決に対して具体的かつ実践的な指導・助言が可能な場合は、企画プロデューサーが経営力強化アドバイザーの役割を併せ持ちながら対応することも可能とする。

なお、派遣には可能な限り、発注者も同席することとする。

ニ 支援対象事業者の募集

支援対象事業者の募集については、発注者が一次募集を行い、支援対象事業者の決定状況を踏まえて追加募集の有無を受注者と協議するものとする。

なお、支援対象事業者数の想定は、伴走支援型が10者程度、スポット支援型が5者程度とする。

ホ 補助事業関係手続のサポート

支援対象事業者に対し、食品製造業経営力強化サポート事業費補助金の交付申請、実績報告に向けた作業を側面支援すること。

へ 発注者との情報共有

支援対象事業者に派遣する経営力強化アドバイザーの選出、決定、変更及び支援対象事業者への支援状況及び(ホ)の補助金に係る手続状況等について、適時、発注者と情報共有を図ること。

ト 業務量の想定

専門家派遣による指導は、支援対象事業者15者で延べ65回、110時間以上実施することを想定している。

チ アクションプランの提示

本事業での成果を踏まえ、事業期間後の経営力強化に向けた「短期・中期・長期」のアクションプランを支援対象事業者ごとに作成し、対面又はオンラインミーティングツール等により各支援対象事業者に提示すること。

(2) 食材王国みやぎフードビジネス塾の企画・運営

県内で食料品製造業等を営む経営者及び営業担当人材を対象に、専門家による講義のほか、受講者によるディスカッションやケーススタディ、個別相談を軸とした講座を継続的に開催し、経営力強化及び営業力強化に向けた考え方や知識・実践力の習得を支援するもの。

なお、開催に当たっては経営者を対象とした経営力強化コースと営業担当人材を対象とした営業力強化コースを設定し、受講者に対して継続的にそれぞれ3回程度の講座を実施すること。

受注者は、3(1)に定める企画プロデューサーを配置し、受講者の経営力及び営業力強化のための講座の実施及びこれに付随する次に掲げる業務を実施する。

イ 講座カリキュラムの作成

講座受講により、受講者が自社の経営及び営業に関する課題を見出し、その解決策を検討し、受講後に経営改善に向けた取組を実践する力を習得できるカリキュラムを作成すること。

なお、経営力強化コースの受講対象者は「県内で食料品製造業等を営む経営者又はそれに準じる者」、営業力強化コースの受講対象者は「県内に事業所を有する食料品製造業者等に所属する営業担当者」で、両コースともに定員は10人程度、講義時間は3回以上かつ合計12時間以上とし、カリキュラムには以下の内容を含めること。

(イ) 経営力強化コース

- ・経営の基礎的な知識
- ・経営課題の分析と事業計画(目標・戦略)の策定
- ・ケーススタディ
- ・経営力強化アドバイザーによる個別相談
- ・受講者による事業計画等の発表

(ロ) 営業力強化コース

- ・食料品の営業活動に必要な基礎知識
- ・営業に係る課題の分析と取組計画(目標・戦略)の策定
- ・ケーススタディ

- ・経営力強化アドバイザーによる個別相談
- ・受講者による取組計画等の発表

ロ 食材王国みやぎフードビジネス塾の開催

- (イ) 講座開催時期は、令和7年9月から令和8年2月頃を目安とし、詳細の日程については、発注者と協議の上、決定すること。
- (ロ) 講座カリキュラムに基づき、講座内容に相応しい経営力強化アドバイザーを講師として配置すること。企画プロデューサーが専門的知識を有し、指導・助言が可能な場合は、企画プロデューサーが経営力強化アドバイザーの役割を併せ持ちながら対応することも可能とする。
- (ハ) 講座会場及び設備（パソコン・プロジェクター等）は受注者が確保・準備すること。
- (ニ) 講座は、対面でのリアル開催を原則とするが、やむを得ない場合は、発注者と協議の上、オンラインミーティングツールの活用等の適切な手法により対面開催と同等の効果が得られるよう実施すること。
- (ホ) 受講者募集チラシを作成して周知し、申込者の取りまとめ及び連絡調整を行うこと。
- (ヘ) 受講申込者に対する選考の有無及びその方法については、発注者と協議の上、決定すること。
- (ト) 必要に応じて事前課題を課すなどして受講効果を高めるとともに、受講者同時の交流を促進し、事業者間ネットワーク創出の場となるような工夫を取り入れること。
- (フ) 講座に必要な資料は、各講義のテーマに応じて準備し、事前に発注者の確認を受けた上で、使用すること。
- (リ) 講座終了後に受講者アンケートを実施し、取りまとめの上、発注者に報告すること。
なお、アンケートの内容については発注者と協議の上、決定すること。

ハ 発注者との情報共有

講座開催に向けた各種調整状況及び開催結果等について、適時、発注者と情報共有を図ること。

(3) 中間報告会及び成果報告会の開催

専門家派遣及び食材王国みやぎフードビジネス塾による支援の遂行状況及び成果について報告する会議を開催し、発注者に報告すること。

(4) 経営力強化に資する独自の提案

専門家派遣及び食材王国みやぎフードビジネス塾のほか、支援対象事業者の経営力強化に資する独自の取組を併せて実施すること。

(5) 各種調整等業務

支援対象事業者、専門家及び発注者との連絡調整を行い、派遣日程及び講座開催日程の確定、支援対象事業者の進捗状況を管理すること。また、懸案事項が発生した場合には、発注者と迅速に協議できる体制をとること。

なお、発注者との連絡調整については、事業の全体運営を管理する担当窓口を1人設定し、その者が各種調整を行う体制をとること。

(6) その他

前項までに規定のない業務内容については、企画提案書に基づき、発注者と受注者が協議の上、決定する。

5 業務遂行時における事故等

発注者は、専門家派遣及び講座開催中の不慮の事故や災害に対して、一切の責任を負わないものとし、受注者の責任で対応すること。

6 再委託の禁止

受注者は、委託業務の全部又は一部を第三者に委託してはならない。ただし、経営力強化アドバイザーを外部専門家に委託することは、この限りでない。

7 成果品

本業務の成果品として、業務完了報告書を1部作成の上、提出すること。

8 会計帳簿等の整備

受注者は、本業務に係る会計帳簿及び証拠書類等を整備し、委託業務終了年度から起算して5年間保管すること。

9 その他

この仕様書の定めのない事項については、発注者と受注者が協議の上、決定する。