

## 令和7年度売れる戦略講座開催業務委託仕様書

1 委託業務の名称 令和7年度売れる戦略講座開催業務

2 委託期間 契約締結の日から令和8年3月10日まで

3 業務の目的

近年、消費のデジタルシフトによる食品分野の電子商取引（以下「EC」という。）の市場規模は全国的に急拡大しており、県内においても、食品事業者のEC参入が進んでいる。今後もEC市場競争は一層激化する見込みであり、事業者のEC販売ノウハウの蓄積だけでなく、自社の販売戦略や商品の改善に向けた自発的な取り組みが必要になる。

そこで、本業務では、県内食品事業者の自立的成長に向け、EC販売の売上向上につながる知見やスキルの習得と、事業者同士の横の繋がりを創出し、相互研鑽やデータ活用能力向上を図るための講座（以下「売れる戦略講座」という。）を開催する。

4 業務の概要

(1) 売れる戦略講座の企画

イ 売れる戦略講座の実施回数は5回程度とし、原則として対面形式とする。

ロ 会場は仙南地域、仙台地域、大崎地域、石巻地域及び気仙沼地域から選定することとし、各回異なる地域から選定すること。ただし、6回以上実施する場合の会場は、この限りでない。

なお、会場確保に係る費用は本業務委託金額に含めるものとし、会場の予約及び会場管理者との調整等については、受注者が責任をもって行うものとする。

ハ 売れる戦略講座の企画内容は、県内食品ECの現状を整理し、各地域の課題や参加事業者のEC取組状況等を踏まえた上で、参加事業者の販売意欲の向上やノウハウ蓄積、成功事例及び優良事例の共有、データ分析手法の習得など、EC販売の売上向上に繋げることができる内容を企画することとする。加えて、参加者同士の名刺交換や自社商品を互いに紹介するグループワークの時間を設ける等、参加事業者同士の交流や連携を促すように工夫すること。ただし、上記に加え、パネルディスカッション形式が効果的と判断した場合は、提案することも可能とする。

なお、現在EC販売への参入を検討している事業者やECに関するノウハウがまだないような事業者においても、EC販売の売上向上に資する基礎知識も学べ、EC販売への参入意欲をさらに高めることができるような内容とすること。

ニ 売れる戦略講座に招聘する講師又はパネリスト等は、受注者が提案し、発注者と協議の上、決定すること。

ホ 各回の売れる戦略講座の内容は、開催地域及び参加事業者に合わせて改変することとし、講座開催日の1カ月前までには、発注者と協議の上、決定すること。

(2) 売れる戦略講座への参加者の募集

イ 次の要件を全て満たす事業者を対象に売れる戦略講座参加者を募集し、参加申込の受付及び取りまとめを行うこと。

(イ) 県内に事業所をもつ法人又は個人であること。

(ロ) 県産品（宮城県内で生産若しくは製造の最終工程が行われた食品、又は県内の業者が企画し、県内生産の食材を主原料として製造されたもの。）の生産、製造又は販売を行っていること。

(ハ) 食品ECサイトを運営している、又は今後開設する意向があること。

ロ 参加事業者数は、各回15社以上（計75社以上）を想定すること。

(3) 売れる戦略講座の開催

イ 参加者受付、使用教材・配付資料の準備、その他必要物の手配を行うこと。

なお、使用教材・配付資料の内容は発注者と協議の上、決定することとし、各回開催1週間前までに電子データを発注者へ提出すること。

- ロ 各回参加者受付時に、売れる戦略講座へ期待することや自社ECサイトに関する現状・課題等を参加者から収集し、講座内容の検討にあたっての参考にすること。併せて、各回終了後に参加者アンケートを実施するなど、売れる戦略講座の受講効果を受講前後で補足できる内容とすること。また、一定期間、参加者の行動変容を追うなど、より精密な効果検証が可能になるような提案をすることとし、実際の調査項目や調査手法等については、発注者と協議の上、決定すること。

(4) 効果測定及び改善

- イ 売れる戦略講座の各回開催後は、その実施結果、アンケート結果及び次回開催に向けた改善点等をレポートとして取りまとめ、各回開催後2週間以内に電子メールにより発注者へ提出すること。
- ロ イのレポートを踏まえ、売れる戦略講座の内容や実施体制等の振り返りを行い、発注者と協議の上、必要に応じて、次回開催内容の見直しを図ること。

(5) 業務完了報告

業務完了後は、速やかに業務完了報告書を指定様式で作成し、郵送又は持参により発注者に提出すること。加えて、委託期間を通じた業務実施経過及び実績をまとめ、事業効果を総合的に分析・評価した実績報告書を作成し、郵送又は持参及び電子メールにより発注者に提出すること。

5 目的物

(1) 提出物

提出物名称	様式・提出数	提出方法	提出期限
使用教材・配布資料等	任意様式・電子データ	電子メール	各講座開催1週間前
売れる戦略講座実績レポート	任意様式A4判・電子データ	電子メール	各講座開催後2週間以内(ただし、令和8年3月10日(火)を過ぎないものとする)
業務完了報告書	指定様式・紙媒体1部	郵送又は持参	令和8年3月10日(火)
実績報告書	任意様式A4判・紙媒体3部及び電子データ	郵送又は持参及び電子メール	令和8年3月10日(火)

(2) 提出先

宮城県農政部食産業振興課県産品販売支援班  
 〒980-8570 宮城県仙台市青葉区本町三丁目8-1  
 電子メール： s-hanbai@pref.miyagi.lg.jp

6 留意事項

- (1) 本業務の作業体系について、再委託の有無を含めて企画提案書に記載すること。再委託する場合は、再委託先の名称、住所、再委託理由、再委託予定金額、業務の役割分担及び業務の履行能力等についても企画提案書に記載すること。
- (2) 本業務の実施に当たっては、関係法令を順守するとともに、本業務による目的物については第三者の知的財産権を侵害することなく、適正に履行すること。第三者が有する知的財産権の侵害の申立を受けたときは、解決に要する費用を含め、受注者の責任において解決すること。
- (3) 目的物の一切の著作権(著作権法第27条及び第28条の権利を含む。)は、全て発注者に帰属するものとする。また、目的物に係る著作権者人格権について、受注者は、発注者が認めた場合を除き行使できないものとする。
- (4) 受注者は、この業務(再委託をした場合を含む。)を通じて知り得た情報を機密情報として扱い、契約の目的以外に利用し、又は第三者に提供してはならない。また、この業務に関して知り得た情報の漏えい、滅失、毀損の防止及びその他適正な管理のために必要な措置を講じなければならない。契約終了後もまた同様とする。

- (5) 受注者は、この業務（再委託をした場合を含む。）を履行する上で個人情報を取り扱う場合は、個人情報の保護に関する法律（平成 15 年法律第 57 号）を遵守しなければならない。
- (6) 受注者は、業務着手前に発注者と十分な打合せを行い、業務内容について確認を行うこと。
- (7) 本仕様書に定めのない事項及び本仕様書に定める事項について疑義が生じた場合は、発注者と協議の上、適切に対応すること。ただし、本仕様書に明示のない事項であっても、社会通念上当然必要と思われるものについては本業務に含まれるものとする。