

売れる商品戦略コーディネート支援事業における戦略強化支援事業実施要領

(趣旨)

第1 この要領は、宮城県（以下「県」という。）が行う「売れる商品戦略コーディネート支援事業における戦略強化支援事業」（以下「本事業」という。）の実施について必要な事項を定めるものとする。

(目的)

第2 本事業は、人口減少、食の多様化、販売手法の多様化等が進行する中で、商品改良や販路開拓に関する「売れる商品戦略」に悩みを抱え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、食のマーケット動向、食料品製造業の経営及び加工食品の商品開発から販路開拓に至るまでの戦略立案等に関する幅広い知識を有する専門家を個別に派遣し、食のマーケットを意識した戦略的な商品づくりや販路開拓手法の習得をサポートすることで、支援対象事業者の持続的かつ発展的な事業展開を支援することを目的とする。

(定義)

第3 この要領において、「食料品製造業者等」とは、県内に事業所を有する次に掲げるものをいう。

- (1) 日本標準産業分類（令和5年7月27日付け総務省告示第256号）に規定する食料品製造業及び飲料・たばこ・飼料製造業（たばこ及び飼料・有機質肥料製造業を除く。以下「食料品製造業」という。）に係る事業者
- (2) 食料品製造業者に製造を委託する者
- (3) 前二号に掲げるもののほか、宮城県の食産業の振興を図る事業実施主体として知事が適当と認めた者

(事業の実施体制)

第4 本事業のうち、支援対象事業者の募集に係る業務は県が行う。

- 2 支援対象事業者の選定に関する業務及び専門家の選定と派遣に関する業務については、その一部を委託することとし、委託業務の仕様及び委託先の選定方法については別に定める。

(支援対象事業者の要件)

第5 本事業による支援対象は、次の各号の全てに該当する食料品製造業者等とする。

- (1) 県内に事業所を有すること
- (2) 本事業の支援を受ける目的及び成果目標を明確にしていること
- (3) 専門家の助言・指導を受けて戦略強化に取り組む意思があり、助言・指導により食料品の商品開発・改良に向けたテストマーケティング手法の習得や販路拡大に向けた商談手法の習得による実践的な取組により、支援の効果が期待できること

(支援プログラム)

第6 本事業における専門家派遣の支援プログラムは、次の各号とする。

(1) 商品戦略強化プログラム

専門家の指導・助言を受けて戦略強化に取り組む意思があり、助言・指導により食料品の商品開発及び改良に向けたテストマーケティング手法の習得に向けた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以下の取組内容を含めた3回程度の専門家派遣を行うとともに、指導・助言に基づく活動経費の一部を補

助するもの。

- ・テストマーケティング手法の学習
- ・調査に必要な資料の作成
- ・売り場等でのテストマーケティングのＯＪＴ

(2) 商談戦略強化プログラム

専門家の指導・助言を受けて戦略強化に取り組む意思があり、助言・指導により販路拡大に向けたバイヤーへの効果的な商談手法の習得に向けた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以下の取組内容を含めた3回程程度の専門家派遣を行うとともに、指導・助言に基づく活動経費の一部を補助するもの。

- ・営業及び商談手法の学習
- ・商談に必要な資料の作成
- ・商談のＯＪＴ

(支援の申込)

第7 専門家の派遣を希望する事業者は、別に定める期日以内に、戦略強化プログラム申込書（様式第1号）を県に提出するものとする。

(支援対象事業者の決定)

第8 県及び第4第2項に基づき業務を受託した者（以下「受託者」という。）は、申込みがあった事業者に対し、事業目的及び支援要望に関するヒアリングを行い、課題や目標及び支援効果を勘案した上で支援プログラムごとに支援対象事業者を決定する。また、支援対象事業者ごとに支援方針を示した支援計画を作成し、提示するものとする。

なお、必要に応じて、申込者に対する予備審査を実施することがある。

(専門家)

第9 本事業における専門家は、次の各号の者とし、県と受託者で決定するものとする。

(1) 戦略コーディネーター

支援対象事業者に対し、ヒアリングに基づく課題の抽出及び戦略強化に向けた支援の方向性を示すとともに、商品戦略強化プログラム及び商談戦略強化プログラムの実施に向けて、支援対象事業者の実情に応じて最適な助言・指導ができる戦略強化アドバイザーを選出するほか、支援の進捗管理をする者

(2) 戦略強化アドバイザー

支援対象事業者に対し、第12に掲げる食料品製造業の各項目について専門的な知見を有し、具体的かつ実践的な指導・助言が可能者※

※戦略コーディネーターが専門的な知見を有し、指導・助言が可能な場合は、戦略コーディネーターが戦略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。

(専門家の派遣)

第10 県及び戦略コーディネーターは、支援対象事業者からの申込内容及びヒアリング内容を踏まえ、課題に応じた戦略強化のために指導・助言のできる者を戦略強化アドバイザーとして選出し、派遣するものとする。

なお、派遣には戦略コーディネーターが同行するとともに、可能な限り県も同席する。

（派遣する専門家の変更）

第11 県及び戦略コーディネーターが、支援対象事業者に対する戦略強化アドバイザーの指導・助言内容について、支援対象事業者の実情に応じた伴走型の指導・助言内容になっておらず、ミスマッチが生じていると判断したときは、県及び戦略コーディネーターが協議の上、派遣する戦略強化アドバイザーを変更するものとする。

（指導・助言の分野）

第12 本事業において専門家が指導・助言する分野は、次に掲げる食料品製造業の各項目とする。

- ・マーケティング手法
- ・市場ニーズ・トレンド分析手法
- ・商品コンセプト設計手法
- ・販売ターゲットの設定手法
- ・商品の販売戦略手法
- ・原価管理・価格設定手法
- ・商談・営業手法
- ・広報戦略手法

（派遣期間及び回数）

第13 専門家の派遣期間は、令和8年2月25日までとし、派遣回数は3回程度とする。派遣時期及び派遣回数の詳細については、県と受託者が支援対象事業者の状況に応じて決定する。

（訪問記録の提出）

第14 戦略コーディネーターと戦略強化アドバイザーは、派遣1回ごとに指導・助言の記録を連名にて作成し、支援対象事業者にフィードバックするものとする。

（実施報告書の提出）

第15 受託者及び戦略コーディネーターは、派遣1回ごとに実施報告書を作成し、支援対象事業者へフィードバックした指導・助言の記録と併せて県に提出するものとする。

（専門家派遣に要する費用）

第16 専門家の派遣に要する費用は県の負担とする。

（支援対象事業者の取組に要する費用）

第17 支援対象事業者は、専門家の指導・助言に基づく取組に要する費用について、売れる商品戦略コーディネート支援事業費補助金の交付を受けることができるものとする。

なお、交付等に関しては、補助金等交付規則（昭和51年宮城県規則第36号）に定めるもののほか、売れる商品戦略コーディネート支援事業費補助金交付要綱に定めるところによる。

（成果報告会の実施）

第18 受託者及び戦略コーディネーターは支援対象事業者ごとに事業成果を取りまとめて成果報告会を開催し、本事業における支援対象事業者ごとの活動状況及び成果を県に報告することとする。

(自己診断カルテの作成)

第19 支援対象事業者は、本事業の成果を踏まえ、「食材王国みやぎ県内食品製造業等自己診断カルテ（以下「自己診断カルテ」という。）」を用いて事業の実施結果に基づく自己分析及び今後の取組に係る検討を行い、作成した自己診断カルテを県に提出することとする。

なお、受託先及び戦略コーディネーターは、支援実績に基づき支援対象事業者の自己診断カルテ作成をサポートすることとする。

(専門家の守秘義務)

第20 受託先及び専門家は、指導・助言を行う上で知り得た支援対象事業者の企業秘密を他に漏らしてはならない。また、その職を退いた後も同様とする。

(事業実績)

第21 支援対象事業者は、本事業において実施した戦略強化に向けた取組について、県から実績等について問合せがあった場合はできる限り応じることとする。

なお、特に優良と認める事例については、支援対象事業者の同意を得た上で、その成果を公表することがある。

(その他)

第22 この要領に定めるもののほか、本事業の実施に関し必要な事項については別に定める。

附 則

- 1 この要領は、令和7年7月28日から施行し、令和7年度予算に係る補助金に適用する。
- 2 この要領は、次年度以降の各年度において、当該補助金に係る予算が成立した場合に、当該補助金にも適用するものとする。

売れる商品戦略コーディネート支援事業における戦略強化支援事業
戦略強化プログラム申込書

年 月 日

宮 城 県 知 事 殿

戦略強化支援事業における、
☐ 商品戦略強化プログラム【商品開発・改良に向けたテストマーケティング手法の習得】
☐ 商談戦略強化プログラム【販路拡大に向けたバイヤーへの効果的な商談手法の習得】
に以下のとおり申し込みます。※いずれかのプログラムを選択してください

1 申込事業者の概要

事業者名				代表者名			
連 絡 先	現所在地	〒 ー					
	T E L			F A X			
	E メール			HPアドレス			
	担当者名 (所属含む)						
設立年月	年 月		資本金	円			
業 種 (〇〇製造業)			従業員数	正社員		名	
主 な 製造品目				その他		名	
直近3年間の 決算状況 ※直近から 順に記入		売上高	営業利益	当期利益			
	年 月期	千円	千円	千円			
	年 月期	千円	千円	千円			
	年 月期	千円	千円	千円			
主 な 事業の概要							
主 な 取扱商品 の概要							

2 申込内容（商品戦略強化プログラム）

（商品戦略強化プログラム【商品開発・改良に向けたテストマーケティング手法の習得】に取り組む場合はこちらを記入してください）

商品戦略強化プログラムは、食料品の商品開発及び改良に向けたテストマーケティング手法の習得に向けて、事業期間内にわたり以下の取組内容を含めた3回程度の専門家派遣を行うとともに、指導・助言に基づく活動経費の一部を補助するものです。

◆テストマーケティング手法の学習 ◆調査に必要な資料の作成 ◆売り場等でのテストマーケティングのOJT

上記を踏まえ、以下の項目について御記入願います。

（1） テストマーケティングを実施して開発・改良したい商品の概要

※現状や想定を記載してください。※複数ある場合は複数記載してください。

○商品名（仮称でも可）

○商品の基本戦略（記載できない部分は空欄でも可）

対象市場	
顧客層（ターゲット）	
当該商品の自社内での位置付け	

○商品の基本情報・施策

商品の特徴（付加価値、強み等）	
価格	
販売チャネル	
販売促進の方法	

（2） テストマーケティングの必要性・取組内容

○自社の商品開発・改良、販売戦略に関する強み

○自社の商品開発・改良、販売戦略に関する弱み（課題）

○目指すべき姿～本事業で取り組みたい内容～

○専門家に求める指導・助言の内容（期待する支援について具体的に記載願います）

○補助金（補助率1／2以内、補助上限500千円）を活用して取り組みたい内容

2 申込内容（商談戦略強化プログラム）

（商談戦略強化プログラム【販路拡大に向けたバイヤーへの効果的な商談手法の習得】に取り組む場合はこちらを記入してください）

商談戦略強化プログラムは、販路拡大に向けたバイヤーへの効果的な商談手法の習得に向けて、事業期間内にわたり以下の取組内容を含めた3回程度の専門家派遣を行うとともに、指導・助言に基づく活動経費の一部を補助するものです。

◆営業及び商談手法の学習 ◆商談に必要な資料の作成 ◆商談のOJT

上記を踏まえ、以下の項目について御記入願います。

（1） 商談力を強化して販売拡大したい商品の概要（主力商品や新商品など）

※本事業を活用して商談力を強化する中で、特に販売拡大を目指したいと考えている商品があれば記載してください。

※複数ある場合は複数記載してください。特定の商品に絞れない場合は、主力商品や新商品の情報を記載してください。

○商品名

○商品の基本戦略

対象市場	
顧客層（ターゲット）	
当該商品の自社内での位置付け	

○商品の基本情報・施策

商品の特徴（付加価値、強み等）	
価格	
販売チャネル	
販売促進の方法	

（2） 商談力強化の必要性・取組内容

○自社の営業・商談に関する強み

○自社の営業・商談に関する弱み（課題）

○目指すべき姿～本事業で取り組みたい内容～

○専門家に求める指導・助言の内容（期待する支援について具体的に記載願います）

○補助金（補助率1／2以内、補助上限500千円）を活用して取り組みたい内容

3 ヒアリング日程

ヒアリング希望日	申込書の提出後、対面ヒアリングを実施しますので、御都合と出席予定者について記入願います。 ○場所：県庁又は周辺の会議室 ○所要時間：60分程度 ○日時は決定次第お知らせします。	○×で御記入ください。					
		候補日	AM	PM	候補日	AM	PM
		10/27(月)			10/30(木)		
		10/28(火)			10/31(金)		
		10/29(水)					
ヒアリング出席予定者（職・氏名）： _____ _____							

4 添付書類

食材王国みやぎ県内食品製造業等自己診断カルテ（別記様式）

※申込書類の内容は、本事業に必要な範囲でのみ活用します。

※ヒアリングには、申込内容を十分に理解し、具体的に説明できる方の出席をお願いいたします。

※10月21日（火）までに受領の連絡がない場合は、お手数ですが下記まで御連絡ください。

宮城県農政部食産業振興課 食ビジネス支援班

電話：022-211-2812 E-mail：s-business@pref.miyagi.lg.jp