

## 「福岡の食」オンライン販売促進活動強化業務 委託仕様書

### 1 委託事業の目的

令和3年10月に開設したオンラインマッチングサイト「『福岡の食』※商談用サイトOISA（オイサ）（以下、OISAという。）」を活用し、生産者と外食事業者等（以下、バイヤーという。）を繋ぎオンライン商談会を開催するとともに、登録者数を増やすことにより、「福岡の食」の取引額拡大を図る。

※ 「福岡の食」とは福岡県産農林水産物、酒等加工品を指す。

### 2 委託業務の内容

(1) 委託事業名 「福岡の食」オンライン販売促進活動強化業務委託事業

(2) 委託期間 契約締結の日から令和6年3月29日（金）まで

(3) 委託業務内容

オンライン上での「福岡の食」販売促進活動を強化するにあたり、OISAを活用し、下記①～④の業務を実施すること。各業務詳細は別紙「委託業務内容補足資料」のとおり

※「福岡の食」商談用サイトOISA

福岡県内の生産者とバイヤーをオンライン上で繋ぐBtoB商談用サイト。

サイトの掲載内容など、下記を参照。

<サイトアドレス>

<https://fukuoka-oisa.com/>

<委託公募用アカウント>

ゲスト用ID: [guest@fukuoka-oisa.com](mailto:guest@fukuoka-oisa.com)

ゲスト用パスワード: V7q6jt



- ① OISA新規登録生産者数の拡大
- ② バイヤーと生産者とのオンライン商談会開催
- ③ 民間主催の大規模商談会への出展支援
- ④ OISAのコンテンツ充実による生産者及びバイヤーへの周知拡大

### 3 業務実施上の条件

- (1) 業務遂行にあたり、福岡県（以下「県」という。）及び関係機関との連携を密にすること。
- (2) 食材の供給に係る調整を受託者が実施する際には、本事業が生産者の所得向上に資するべく実施されていることを十分に考慮し、産地が不利益となる要求は厳に慎むこと。
- (3) 業務上知り得た個人情報や企業情報について、他人に漏らさないこと又は他の目的に使用しないこと。
- (4) 業務上の成果品に係る著作権は、特段の事情が無い限りは県に帰属することとし、受託者に著作権が留保される場合であっても、県が業務遂行に必要な限りにおいて、成果品を利用できるよう努めること。
- (5) 委託料には、業務に係る経費（人件費、旅費、消耗品費、通信運搬費、賃借料、謝金、保険料等）の一切を含むこと。

(6) 本仕様書記載内容に加え、企画提案した内容についても実施することとし、事業の実施に大きな影響を与える事態が発生した場合には、県と受託者で協議し、委託業務内容や委託料の調整を実施すること。

(7) 上記(6)における協議の開始や、調整内容は県の判断で実施すること。

#### 4 県への報告等

##### (1) 年度事業計画書

提出時期：契約締結後、速やかに提出するものとする。

提出方法：書面または電子データ（メール）で行うものとする。

##### (2) 年間業務報告書

提出時期：令和6年3月29日（金）までに当該年度の年間業務報告書を提出するものとする。

提出方法：書面または電子データ（メール）で行うものとする。

注意1：様式及び記載内容については別途指示する。

注意2：事業の進捗状況について県からの問合せがあった場合、県が指示するデータや書面を提出し、状況の報告を行うこと。

##### (3) 県産食材の取引実績の報告

OISAに関わる県産食材等の取引金額について、バイヤー等から実績を聞き取り、県に報告すること。

##### (4) 県への引継ぎ

事業を通じた人脈が県に引き継がれるよう、働きかけを実施した生産者及びバイヤー等の連絡先など、必要な情報を一覧形式で令和6年3月29日（金）までに報告すること。

注意1：報告なく事業が実施された場合、本委託事業の成果と認めないことがある。

## 【「福岡の食」オンライン販売促進活動強化業務実施内容】

- ① O I S A新規登録生産者数の拡大
- ② バイヤーと生産者とのオンライン商談会開催
- ③ 民間主催の大規模商談会への出展支援
- ④ O I S Aのコンテンツ充実による生産者及びバイヤーへの周知拡大

### ① O I S A新規登録生産者数の拡大

O I S A新規登録生産者数を増加させることにより、O I S A内の情報を充実し、「福岡の食」のオンライン上での販売促進活動を強化する。

#### <委託業務内容詳細>

- ・「福岡の食」を取り扱う生産者に対し、O I S Aの概要を説明し、登録を働きかけること。
- ・O I S Aへの新規登録生産者数は50者以上とすること。
- ・登録を働きかける生産者は事前に県と協議すること。
- ・登録に至らなかった生産者については、その理由を県に報告すること。

### ② バイヤーと生産者とのオンライン商談会回開催

バイヤーへ参加を働きかけ、生産者とのオンライン商談会を3回開催する。また、働きかけるバイヤーの半数以上はO I S A未登録バイヤーとし、登録バイヤー数の増加を図る。

#### <委託業務内容詳細>

ア 首都圏、関西圏を中心にバイヤーへ参加を働きかけ、オンライン商談会を3回開催

- ・オンライン商談会を3回開催し、開催時期は事前に県に示したうえで決定すること。
- ・オンライン商談会1回あたりの日数は1～2日程度とすること。
- ・参加するバイヤーは40社程度/回とし、半数以上は未登録バイヤーとすること。

※ バイヤーには、外食、中食事業者に加え、卸売事業者や高級量販店、百貨店などを幅広く含むが、該当事業者等での展開が「福岡の食」のイメージアップ、売上増加に寄与する先を指す（廉価販売店は対象とならない）。

- ・40社程度とは最低35社以上を指す。
- ・参加に際しては「福岡の食」の使用に前向きなバイヤーを選定し、事前に県に示したうえで承諾を得ること。
- ・オンライン商談会に参加する未登録バイヤーはO I S Aへ登録すること。
- ・オンライン商談会の開催に精通したスタッフを1名以上配置し、商談会開催当日トラブルに即応できる体制を整えること。

#### イ 成約率を高めるための商談支援

- ・オンライン商談会へ参加を呼びかける生産者は、OISA登録済みもしくは新規登録の意向がある先とすること。
- ・参加に際しては、生産者の販売ニーズ等を把握し、OISA上の生産者情報を更新させるなど、商談成約数の増加や商談成約率の向上に向けたマッチングに努めること。  
※ 販売ニーズとは、購買単価や規模、数量の他、物流や商流に係る諸条件を含む。特に販売ニーズについては、OISA上に登録されている対応可能商流物流情報の他にもFCPシートなどを抽出し、商談時のミスマッチを回避すること。
- ・商談会開催1カ月前程度を目途に、参加予定バイヤーの基本情報や購買ニーズ、事前のサンプル提供希望の有無について取りまとめ、参加予定の生産者へ提供すること。  
※ 購買ニーズとは、希望する商品の価格帯やロット、物流や商流に係る諸条件を含む。
- ・事前のサンプル提供を希望するバイヤーに対しては、送付先や必要数量等、提供に必要なとなる情報を確認したうえで、生産者と調整し対応すること。また、サンプル提供にかかる送料については委託料から支出するものとする。
- ・提供したサンプルについては、商談会開催前までにバイヤーがサンプルの試食等を完了するよう働きかけること。
- ・商談会開催2週間前までに、当日の時間割をバイヤーと生産者、県に共有し、商談の直前キャンセル防止に努めること。また、事前の研修会を開催するなど、商談会での成約率を高めるための効果的な取組を行うこと。

#### ウ アンケート実施

- ・オンライン商談会開催後、参加した生産者及びバイヤーにアンケートを実施し速やかに県に報告すること。アンケート項目については、事前に県と協議の上決定すること。
- ・また、アンケート結果については、生産者及びバイヤーへもフィードバックし、商談後の取引拡大に努めること。

### ③民間主催の大規模商談会への出展支援

全てのバイヤーに産地を訪問してもらうことは困難なことから、登録生産者が首都圏の大規模商談会に出展し、ウェブだけでは伝えきれない食材の良さをバイヤーに対面で伝える。加えて、会場内で、出展する生産者とともにOISAをバイヤーにPRし、登録バイヤー数の増加を図る。

#### <委託業務内容詳細>

- ・大規模商談会は「FOODEX JAPAN2024」とすること。
- ・上記大規模商談会への出展規模は基礎ブース6小間以上確保すること。
- ・登録生産者から出展希望を募ること。
- ・会期4日間を1～2日目と3～4日目の2回に区切ったうえで、各回10生産者を配置し、合計20生産者が出展できるよう企画すること。
- ・出展を希望する生産者からは3万円/日の出展負担金を募り、商談会出展費用の経費として充当すること。
- ・看板などのブース装飾費やブース内でのサンプル提供に必要な冷蔵冷凍設備など県が指示する一切の費用を委託費用から支払うこと。
- ・出展マニュアルを作成し出展者へ共有すること。
- ・出展者向けの説明会を出展予定日の50日前までに開催すること。
- ・出展者との調整に係る通信運搬費は委託事業費から支出すること。
- ・ブースでのサンプル提供費用や出展者の旅費などは出展者の負担とする。
- ・大規模商談会会期中は、出展者の商談成約をサポートするとともに、来場するバイヤーにOISAをPRし、登録バイヤー数の拡大に努めること。

### ④OISAのコンテンツ充実により生産者及びバイヤーへの周知拡大

OISA内のコンテンツを充実し、生産者及びバイヤーに広く周知することにより、有益な商談用サイトへ発展させ、登録生産者及び登録バイヤー数の増加を図る。

#### <委託業務内容詳細>

- ・「福岡の食」の魅力や生産者のこだわりをバイヤーに伝えることを目的とした記事を作成し、OISAへ掲載するとともに、例えばSNSでの発信といったその他の手法により広く周知し、OISAへ誘導すること。
- ・記事の内容は、県と協議して決定すること。
- ・記事の更新頻度は、月1回以上とすること。
- ・記事作成に係る関係機関との調整は委託事業者が実施すること。
- ・記事に写真を使用する場合は、著作権は県に帰属すること。
- ・記事の原稿は、OISA掲載10日前を目途に県に提出し、県が内容を確認したうえで掲載を行うこと。
- ・作成した記事のデータを保存した外部記録媒体をサイト掲載後、速やかに県に納品すること。
- ・記事に使用した写真の一部はOISAの「広報・商談用ツールダウンロード」ページに登録すること。
- ・サイトに登録を希望する生産者及びバイヤーを補助し、サイトを運用すること。