

“ヒット”商品創出支援事業委託
公募型プロポーザルに係る質問内容と回答

栃木県産業労働観光部産業政策課

No.	該当箇所	質問内容	回答
1	仕様書 3 (1) 3 (2) ア (イ) 3 (3) イ	(1)と(2)、(3)の対象事業者は共通する事業者を想定されているか。 (1)は対応者数の記載がないため、広く10社程度など想定をお聞きたいです。	セミナー・個別相談の参加者及び、専門家派遣、大手食品商社・卸等の支援対象事業者は、共通する事業者を想定していませんが、結果として重複する場合もあると思われます。 セミナーについてはプロポーザル参加者が提案する会場の規模感等を勘案し参加者数を御提案いただきたいと思います。なお、個別相談については、10者程度を想定しています。
2	仕様書 3 (1) ア	(1)セミナーテーマに関して、記載の3要素に関しては1テーマ2時間程度の主題として想定されているか。 その他、事業の目的達成に必要なテーマなどは提案の範疇との認識か。	セミナーのテーマについて、1テーマ1～2時間程度を想定していますが、記載のテーマはあくまで例であり、記載の全てのテーマを実施することを求めるものではありません。 その他「昨今の食を取り巻く課題」として、プロポーザル参加者が適切と考えるテーマも含めテーマ選定、構成等、企画提案書にて御提案ください。
3	仕様書 3 (2) ウ (エ)	テストマーケティングの実施場所について、小売店や飲食店、ギフト(お土産)系などそれぞれの分野で商品の取り扱いやすい仕様があると思います(例えば、小売店は少量個包装、飲食店は1kgなどの業務仕様、ギフト(お土産)は化粧箱ありなど考えられます)が、小売店での実施と想定してよろしいか。	テストマーケティングの実施場所については、支援商品のターゲットに合わせて検討いただきたいと思いますと考えており、必ずしも小売店のみを想定しているわけではありません。 そのため、企画提案書では、プロポーザル参加者のつながりを活かしたテストマーケティングの実施場所を幅広く御提案いただきたいと思います。
4	仕様書 3 (3) ウ	(3)の商社に関しては、複数社を想定しているか。 また商社の規模感としてはどのような規模感の商社・卸を想定されているか。	大手食品商社・卸等との商品開発支援における連携先については、支援対象事業者が連携を希望する、又は受託者が適切と考える連携先を想定しており、場合によっては複数社への提案となる可能性も考えます。 規模感としては、全国に販路を有する規模の大手食品商社・卸等や自社PBに強みをもつ商社・卸等を想定していますが、プロポーザル参加者のつながりを活かし、連携の

			提案が可能と思われる大手食品商社・卸等がありましたら、企画提案書にて御提案ください。
5	仕様書 3 (3) イ	(3) の商品開発に関して、対象事業者の対象要件などは決まっているか。	フードバレーとちぎ推進協議会会員であることを要件とします。
6	仕様書 3 (3) ウ	(3) 商品開発は大手食品商社が開発するのがマストでしょうか？ 大手小売店と連携して開発し、帳合が大手食品商社でも大丈夫でしょうか？	問題ございません。
7	仕様書 3 (3) ウ	(3) について、本事業期間内で商品の完成と商談のセッティングまでを想定されているか。	ご質問のとおり、事業期間内での商品の完成等を想定しています。 ただし、長期間を要する商品開発の場合には、県と協議の上、対応方針（事業成果）を決定することもあります。
8	仕様書 3 (1) 3 (2) ア (イ) 3 (3) イ	本事業の参加者として想定される事業者はどのような事業者を想定されているか。 フードバレーとちぎ推進協議会の HP 内で「令和 6 年度 フードバレーとちぎ農商工ファンド活用助成事業に係る事業計画」の募集があるが、こちらの採択者も想定されるか。	セミナー及び個別相談の参加者についてはフードバレーとちぎ推進協議会員、専門家派遣及び大手食品商社・卸等との商品開発支援の支援対象事業者については、自社製品（食品に限る）を持つ、フードバレーとちぎ推進協議会会員を想定しています。 「令和 6 年度 フードバレーとちぎ農商工ファンド活用助成事業に係る事業計画」の採択者もフードバレーとちぎ推進協議会会員であるため、参加や申込は可能です。
9	仕様書 3 (2) 3 (3)	開発にかかるテスト用ラベルの印刷や包材等の費用は各社の負担で認識はあっているか。	そのような認識で問題ございません。
10	仕様書 3 (3) イ	大手に納品するとなると、ある程度のメーカー規模と工場のレベル感がないといけないと考えております。このため一時審査を御県とご相談の上決定しても大丈夫でしょうか？	問題ございません。
11	仕様書 3 (3)	PB・OEM が必須でしょうか？タイミングや小売店の状況によっては、単純な商品の卸になる場合も想定されますが良いでしょうか？	大手食品商社・卸等との商品開発支援における連携形態は、PB・OEM が必須とは考えておりません。 主に想定している連携内容は商品開発ですが、連携時の状況等により結果的に単純な卸販売や商品売買となった場合に、それらを成果として認めない訳ではございません。