

地域に根ざす産地直売施設経営サポート業務 仕様書

1 趣旨

産地直売施設での販売を通じた会員の所得向上と、本施設の経営改善を図るため、会員が出荷しやすい体制の検討や、POSレジデータを活用した本施設の販売力強化の取組を支援する。

2 委託業務名

地域に根ざす産地直売施設経営サポート業務

3 委託業務の内容

(1) モデル施設の選定

発注者との協議により、県内産地直売施設からモデル施設を2施設以上選定する。選定に当たっては、取組の実施結果が広く参考となるように、多様な地域や運営主体の施設を対象とする。なお、下記(2)、(3)について同一施設での実施も可能とする。

(2) 会員の出荷労力軽減体制づくりの検討

ア 産地直売施設へのお荷のネックとなっている、個包装やラベル貼り等作業の労力軽減方法について、会員や地元農家、若手生産者などへの聞き取り、または、アンケート調査などを通じて、出荷しやすい体制を検討する。

イ アで検討した労力軽減方法を、上記(1)のモデル施設において試験的に実施し、会員の出荷労力軽減効果、出荷品目・出荷量への影響、産地直売施設の労働時間や人件費への影響、会員が支払う出荷手数料への反映の必要性等、実施効果と継続のための課題等について検証する。

ウ 検証結果を元に、実践に向けたアドバイスを実施する。

(3) POSレジデータに基づく出荷・販売計画の作成と実践

ア 上記(1)のモデル施設において、POSレジデータの分析を行う。分析の方法については、同施設が受注者のアドバイスにより自ら分析、または、受注者が同施設の許可を得てデータを収集・分析のいずれかとする。

【分析内容例】

- ・月毎(週毎)の売上げ実績(品目別、会員別)
- ・委託販売品と仕入品の割合

イ 同施設に対し、POSレジデータの分析結果を活用した出荷・販売計画を作成し、実践に向けたコーチングを実施する。

【コーチングの内容例】

- ・POSレジデータの抽出法、データ整理の方法
- ・消費者購買行動情報の会員への共有手法
- ・売れ筋商品をお荷している会員の出荷量調整法
- ・会員に対する売れ筋商品の出荷要請

- ウ 同施設での実施結果（品目別、会員別の売上状況）について取りまとめる。
- エ POSレジデータの分析結果を活用した出荷・販売計画の作成(Plan)、実践(Do)、実施結果の検証(Check)に対するアドバイスを実施し、改善を提案する(Action)ことで、モデル施設が自主的に取り組む出荷・販売計画の作成を支援する。(PDCAサイクルによるPOSレジデータ活用手法の習得)
- オ POSレジデータの活用手法をマニュアル化する。

4 委託期間

契約締結の日から令和9年3月12日（金）まで

5 成果品

(1) 成果品

以下2点について、電子データで県に提出すること。

- ・実績報告書（A4版）
- ・POSレジデータ活用手法マニュアル（A4版）

(2) 納入先

青森県農林水産部食ブランド・流通推進課

6 その他

- (1) 本委託業務の実施に当たっては、受注者は発注者と十分な連絡調整の上行うものとする。
- (2) 本仕様書に疑義が生じた場合は、発注者と受注者の間でその都度協議を行うものとする。