

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むこと が望ましい事項
I 応募動機等	今回のプロポーザルに応募するにあたっての基本的な考え方等、次の事項について記載してください。		・考え方やこれまでの実績が受託者としてふさわしいか
	1 基本理念 アンテナショップと一般小売店舗の相違についての考えを記載してください。		
	2 応募動機等 (1)応募動機 (2)道産品の販路拡大に向けた理念		
	3 提案実現の裏付けとなる基盤 (1)道産品に関する取組実績 (2)道産品に関する物流・情報等のネットワーク体制 (3)商品の安定的な調達方法 ・商品仕入れルートの確保方法 (連携する卸売会社名等を具体的に記載すること) ・仕入代金決済方法(具体的に記載すること) (4)全道各地域とのネットワーク	・道産品とは、道内で生産又は主な加工が行われ最終消費者の利用に供することができるもののことをいう。 以下同じ。	・道産品の製造・加工業者から、幅広く商品を調達する体制 ・「地域の食のブランド化」を担う市町村や物産協会等とのネットワーク
II 魅力ある店づくり・広報宣伝	「北海道どさんこプラザ」をたくさんのお客様に利用してもらうため、次の事項について提案してください。		・公共施設としてのMD(マーチャンダイジング)
	1 売場づくり (1)商品ジャンル別売り場配置の考え方 (2)商品陳列の考え方 (3)その他 ▶イメージ図(パースペクティブ)、平面図等の添付	・契約期間の終了時に、原状回復義務を負うこと。(受託者負担により、受託以前の状態に戻すこと)	・来店客が買い求めやすい雰囲気づくりなどの工夫 ・わかりやすいPOPの提案 ・客動線の考え方
	2 品揃え (1)商品の選定 ・食の安全・安心確保の観点からの商品選定の方法と基準 ▶商品選定に係るチェックリストの添付 (2)商品ジャンル(品目) (3)新商品や地域に埋もれた特産品等の発掘の取組み (4)農産品の扱い強化 ・全道各地域の農産品 ・季節ごとの農産品 ・小ロットのこだわり農産品等 (5)道施策商品の扱い強化 ・扱い予定品目 「北のハイグレード食品」、「E-ZO」、「道産ワイン」、「ゼロカーボン表彰」、「北海道コスメ」、「道産原料使用登録食品」、「ヘルシーDo」、「きらりっぶ」、「道産米」、「Yes Clean!」各関連商品、エゾシカ肉製品及びエゾシカを主原料とした加工品等 ・道施策商品の紹介方法	・商品は、道産品のみを対象とすること。 ・品揃えは、食品を中心に、次のジャンルの商品の取扱いが可能であること。 ①一次産品(米を含む) ②加工食品 ③酒、非アルコール飲料類 ④工芸品、クラフト類(アイヌ民芸品の取扱いにも配慮すること) ⑤ペットフード ⑥その他(書籍、CD、DVDなど) ・農産品の品揃えの拡充を図ること。	・「北海道ならではの」のこだわりや季節、旬を意識した品揃え、他の民間設置道産品取扱店舗との差別化など ・新商品や地域に埋もれた特産品の発掘に関する具体的なアイデア ・道施策の紹介方法及び関連商品の扱いに関する具体的なアイデア

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むことが望ましい事項	
(Ⅱ 魅力ある店づくり・広報宣伝)	3 販売方法 (1)商品の説明方法 (2)価格設定の考え方 (3)買取り、委託等販売形態の考え方及び在庫リスクの考え方 (4)販売形態別、ジャンル別のマージン率の考え方(商品ジャンル別の上限、下限値の幅表示で可) (5)電子決済の方法 (6)その他販売促進のための工夫 ・売れ筋商品情報の提供等	・メーカー希望小売価格を上回る価格設定をしないこと。 ・委託販売以外の商品の在庫リスクは、受託者が負担すること。 ・マージン率は市場実勢を考慮した適正な設定に努めること(テスト販売商品は除く)。 ・在庫商品の賞味期限・消費期限切れ等のリスクは、受託者が負担すること。 ・カード決済、バーコード決済、タッチ決済等、多様な決済手段を用意すること。	・商品情報を確実に消費者に伝えるための販売ツール ・その他販売促進のための具体的アイデア ・購買の動機づけの工夫 ・来店客の利便性向上	
	4 道の情報発信拠点としての機能 (1)来店客に向けたふるさと納税や道施策等をPRする方法 (2)市町村等との連携による地域情報の提供方法			
	5 来店促進策 (1)新規顧客・リピーターの来店促進策としての宣伝・PR計画・店頭集客方法 (2)メディア・ホームページを活用したプロモーション方法 (3)SNS等を活用したプロモーション方法 ▶ホームページ・SNS等のプロモーション案の添付	・北海道どさんこプラザ専用のホームページを開設し、情報発信方法に努めるとともに、通信販売等の活用方法について提案すること。 ・SNS等を活用した情報発信方法を提案すること。	・ポイントカードによる優待制度など、固定客化を狙った提案 ・北海道のイベントを意識したPRの工夫 ・SNS等の活用方法及びフォロー獲得に向けた取組みへの工夫	
	6 環境に配慮した店舗運営		・店舗運営や流通業者との間での考えられる環境に配慮した取組みの提案 ・ゼロカーボンやSDGsに係る取組など	
	7 外国人旅行者に向けた販売促進等 外国人旅行者に向けた消費税免税制度を活用し、消費税免税店としての体制を整えること。 次の事項について、具体的に提案してください。 (1)免税対応 (2)実施体制 (3)商品説明等の工夫、対応 (4)購買動向の分析及び活用方法 (5)実施スケジュール	・免税対応等に係る一切の経費は受託者が負担すること	・店舗内における外国語表記 ・外国人旅行者に向けた具体的な取組みの提案	
	8 売上額見込み・来店客数目標 (1)今後5年間の売上額見込み及び来店客数目標 (2)売上額見込み設定の考え方 (3)来店客数目標設定の考え方			
	Ⅲ マーケティング支援	道内企業の販路拡大・マーケティングを支援するため、次の事項について具体的に提案してください。		

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むこと が望ましい事項
(Ⅲ マーケティング支援)	1 販売実績の分析 販売実績についての分析案を添付してください。 (1)販売実績 ①全体概況 ②入店客数、レジ客数、売上金額の一覧表 ③商品ジャンル別の販売数、金額、好不調の理由 ④商品ジャンル別商品別販売数、金額のTop10商品(月別・累計) ⑤テスト販売商品(新規及び継続)の販売数、金額(月別・累計) ⑥テスト販売から定番商品移行後の販売数、金額 (2)顧客動向 (実施頻度についても記載すること) ①来店する顧客層(の推移)の分析(年齢、性別、居住地区、来店頻度など) ②ヘビーユーザーの分析(年齢、性別、居住地区、来店頻度、主な購買商品など)	<ul style="list-style-type: none"> ・ POSシステムを導入し、左の項目を内容とするレポートを毎月作成し、翌月15日までに報告すること。 ・ 分析結果は、道内企業や流通業者等が常時閲覧可能なよう、ホームページ等で公開すること。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売実績に応じた店舗構成の改善の考え方
	2 テスト販売の実施 (1)現行のテスト販売制度に対するアイデア (2)テスト販売商品の品質向上対策 (3)定番商品への移行の基準とその後の受託店舗以外への販路拡大策 (4)テスト販売実施にあたっての体制 (5)迅速な消費者意見のフィードバック等テスト販売出品者に対するきめ細かな対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 道内事業者が開発した商品のテスト販売を行うこと。 ・ テスト販売商品の販売構成比を原則、20%以上確保すること。 ・ その他具体的な実施方法や利用のための手続きは、北海道どさんこプラザ札幌店テスト販売実施要領によること。 ・ テスト販売商品のマージン率は、商品の小売価格(定価)の18%以下とすること。 ・ 定番商品への移行基準は原則受託者の判断によること。 ・ 適格請求書発行事業者ではない者であっても受け付けること。 ・ テストマーケティングを効果的に実施できる内部体制を整備すること。 ・ テスト販売サイクル(3ヶ月毎)に応じ迅速にフィードバックすること。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 報告書の内容充実や食品表示に関する助言体制の構築等、現行制度をさらに充実させる提案 ・ テスト販売商品の宣伝方法 ・ 本制度を通じた商品の磨き上げや道内生産者の育成方法 ・ テスト販売終了後の支援策
	3 テスト販売商品以外への支援 (1)通常商品の磨き上げに対するアイデア (2)「地域の食のブランド化」への貢献 (3)道施策との連携		<ul style="list-style-type: none"> ・ 通常商品の磨き上げや道内生産者の育成方法 ・ 道施策と連携した具体的な提案
	4 アドバイザーの配置 道が推薦するアドバイザーを活用し、道内企業等からのマーケティングに関する相談に対して助言や指導を行う体制を整えること。 次の事項について、具体的に提案してください。 (1)アドバイザーの活用方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ アドバイザーは、道が推薦する者を活用すること。 ・ アドバイザーの招聘等に係る費用は、受託者負担とすること。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 道内企業への積極的な支援体制・方策

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むこと が望ましい事項
(Ⅲ マーケティング支援)	<p>5 催事の実施</p> <p>(1)マーケティングサポート催事</p> <p>①催事実施者に対する支援の考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・備品・資材の貸し出しや提供 ・催事ノウハウの提供 <p>②現行のマーケティングサポート催事に対するアイデア</p> <p>(2)自主企画催事</p> <p>①自主企画催事の基本的事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事内容 ・具体的なアプローチ先 <p>②販売方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・委託、買取り等の販売形態の考え方 ・販売形態別のマージン率の考え方 (商品ジャンル別の上限・下限の幅表示で可) <p>(3)催事の集客促進策</p> <p>①催事スペースの演出方法</p> <p>②催事の宣伝方法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングサポート催事とは、道内企業や自治体等が主体となって、企画運営する催事をいう。 ・マーケティングサポート催事は、営業日数全体の50%以上の確保を基本とし、具体的な実施計画は、実施希望者等を対象とした利用意向調査に基づき道が決定する。 ・受託者は、マーケティングサポート催事実施者に側面的な支援を行うこと。 ・マーケティングサポート催事のマージン率(使用料)は、1日ごとの売上げの15%以下とすること。ただし、1日のマージン額が50,000円を上回る場合は、50,000円の定額とする。 ・適格請求書発行事業者ではない者であっても受け付けること。 ・その他具体的な実施方法や手続きは、北海道どさんこプラザ札幌店マーケティングサポート催事実施要領及びPRスペース使用規定によること。 ・自主企画催事は、マーケティングサポート催事の利用希望がない時期に、受託者が主体となり、独自で企画運営する催事のこと。 ・対象商品は、道産品のみとすること。 ・消費者及び流通業者に対し、最低3ヶ月に1度は、向こう3ヶ月間の催事予定表等を案内すること。 	
IV 「北海道どさんこプラザ」商標の活用	<p>「北海道どさんこプラザ」商標を有効に活用するため、次の事項について提案してください。</p> <p>1 札幌店以外の店舗展開</p> <p>(1)新規店舗等</p> <p>①出店についての考え方・計画・目標 (新規店舗展開について提案してください。)</p> <p>②新規店舗の候補地、標的とする客層 (高所得者層、若年層など)、マーケティング支援機能、店舗数などの具体的提案</p> <p>(2)通信販売等</p> <p>2 商標の露出</p> <p>包装紙、ショッピングバッグ、販売員ユニフォーム等に商標をあしらったデザインを提案してください。</p> <p>▶デザイン案の添付</p>	<p>・商標の有効活用により、北海道どさんこプラザブランドの一層の活用・浸透を図ること。</p> <p>・札幌店以外の店舗においても販売実績、顧客動向報告を実施すること。</p> <p>・店舗以外での事業展開を提案すること。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・直接顧客の反応がわかる催事コーナーの設置など、道内中小企業への販路拡大支援方法 ・販売実績等のサポートデータの提供方法 ・製品の評価・価値に関する情報の収集とそのフィードバック方法 ・海外における多店舗展開

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むこと が望ましい事項
IV 「北海道ど さんこプラザ」 商標の活用)	3 その他 上記1～2で記載した事業以外で、商標を有効に活用した事業を自由に提案してください。		
	4 商標使用料 (1)受託店舗について、年間の全売上高の3%を下限とし、提案者が適正水準と考える使用料率(「%」で示すこと)及び使用料見込額を提案してください。	・商標の使用については、別途道と契約を結ぶこととなること。 ・商標使用料の対象は、北海道どさんこプラザの店舗における売上のほか、商標を活用して行うすべての事業が対象となること。ただし、テスト販売、マーケティングサポート催事、斡旋販売等、別途締結する契約及び覚書に記載する項目に係る売上は除くこと。	
V 「北海道 さっぽろ『食と 観光』情報館」 観光部門との連 携	1 合同企画 (1)北海道どさんこプラザ札幌店と観光案内所のお互いの施設が発展するために、どさんこプラザ札幌店が果たすべき役割 (2)連携体制 (3)年間スケジュール(時期、期間、回数等) (4)合同企画の内容	・提案が、道産品の販路拡大を図る上で効果的な内容となっていること。	
VI 道内外との 連携・支援	1 道内各地域、道外との連携・支援 (1)道内各地域の生産者、加工業者、食に関する研究機関、自治体等との連携策、支援策、企画の内容 (2)道外との連携企画の内容		・自治体の独自施策に対する支援
VII 道産品の斡 旋・紹介	斡旋・紹介機能によって、百貨店、スーパー等の常設売場での定番商品化の実現を目指します。道産品の販路拡大のため、次の事項を中心に、道内外流通業者、バイヤー等を対象とした斡旋・紹介の実施方針について提案してください。		
	1 斡旋・紹介 (1)取扱商品の種類 (2)流通業者等への商品紹介方法 ①宣伝、PRその他商品情報の提供方法 ②営業(販路開拓)活動方法 ・ターゲットとする流通業者、エリア ・営業の人員体制(人数、専門担当者の配置、組織の中での位置づけなど) ・営業活動計画(営業時間、営業活動ルート、営業のためのツールなど) (3)斡旋先・紹介先	・商談会出品商品、道施策関連商品、テスト販売から定番になった商品等、幅広く道産品全般の斡旋・紹介を行うこと。	・宣伝、PRの具体的媒体の提案 ・取引商談会の開催やその他具体的手法の提案
	2 商談会の開催・参加 (1)商談会の開催・参加 ①開催予定時期・候補会場 ②運営経費積算 (2)その他 ①運営の具体的内容(商品選定基準・方法等) ②参加者集めの方法 ③成約件数を高める工夫	・開催・参加は1年度内に1回1日以上とする。	

企画提案書の指示事項(令和6年度)

項目	指示内容 (提案書に必ず反映させる事項)	前提条件	提案書に盛り込むこと が望ましい事項
VIII 運営形態	運営形態に関する次の事項について、提案してください。	・施設の管理運営にあたっては規約等に従うこと	
	1 営業日	・原則として年中無休とすること。	
	2 営業時間	・最低、8:30~20:00までの時間帯は営業すること。	
	3 職員体制 (1)北海道どさんこプラザ札幌店の運営体制 ・北海道どさんこプラザ札幌店職員の人数 ・管理・責任体制 ・部門別の職員配置等 (2)本部の管理体制 ・本部の統括セクション、責任者 ・北海道どさんこプラザ札幌店を含んだ指揮命令系統 (3)人材育成の考え方 ・販売員等の人材育成の方法	・コンソーシアムでの提案の場合は、各社の業務分担も併せて記載すること。ただし、記載に当たっては、事業者名がわからないように注意すること。	
IX 収支状況等	1 収支計画 今後5年間の各年度の収支計画書(別添様式)を添付 以下の費用に留意すること ・商標使用料 ・維持費 共通管理費 水道光熱費(水道料、電気料等) 空調料 等	・商標使用料の詳細は「IV『北海道どさんこプラザ』商標の活用 3 商標使用料」によること。 ・以下の維持費は、次の額(R5年度実績)を参考にすること。 水道光熱費 681万円/年 ・現在工事中の旧パセオが整備された場合、共通管理費(参考:R3年度実績694万円/年)がかかる。 ・運営に係る小規模修繕は、受託者の負担とする。ただし、耐震工事等の周辺施設等が関連する大規模修繕に関しては、必要に応じて道と協議のうえ、対応することとする。	
	2 リスク対応 (1)実際の運営で赤字が生じた場合の対応 (2)店舗運営に伴い加入予定の賠償保険等の種類とその概要		