

企画提案書の指示事項(令和5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。		
	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 (商品開発、販路開拓、情報発信等) (2)道産品に関する物流・情報等のネットワーク体制 ・自社で有する道内の拠点 (拠点数、都市名、拠点の業務内容) ・自社の拠点以外のネットワーク、業務提携状況等 (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 (連携する卸売り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)	・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。	・特に首都圏を中心とする道外での取組実績 ・道産品の製造・加工業者から、幅広く商品を調達する体制
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。		
	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 ・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 チェックリストの添付 (2)商品ジャンル(品目) (3)新商品発掘の取組み (4)農産品の扱い強化 ・年間の取扱い予定品目 ・陳列方法 (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」、「E-ZO」、「ヘルシーDo」、「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」「きらりっぷ」、「道産米」、「Yes Clean!」商品、福祉作業所商品 等 ・施策の紹介方法 (6)軽飲食(惣菜)サービス ・扱い品目、価格	・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) ・できる限り通年での取扱い ・軽飲食サービスにおける提供品は、道産品に限ること。 (ただし、添え物等の副材料でやむを得ない場合は除く。) <留意点> ①できるだけ試飲、試食に近い形で提供すること ②米飯、麺類は提供しないこと。	・「北海道ならではの」こだわりや季節、旬を意識した品揃え、 ・道施策商品の扱いに関する具体的なアイデア ・首都圏の道産食材取扱飲食店等との連携方策

企画提案書の指示事項(令和5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	・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)誘客に向けた観光情報の提供方法 (2)インバウンドに向けた商品情報と観光情報の提供方法 (3)来店客に向けたふるさと納税や道施策等をPRする方法 (4)来店客に向けた北海道の歴史・文化の発信方法 (5)市町村等との連携による地域情報の提供方法		
	5 来客促進策 (1)新規顧客・リピーターの来店客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等を活用したプッシュ型広告の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等を活用したプッシュ型の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ワ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
	7 外国人旅行者に対する免税対応等 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)免税対応開始時期 (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
	8 売上額見込み・来店客数目標 (1)今後3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		

企画提案書の指示事項(令和5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>首都圏における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。</p>		
	<p>1 販売実績・顧客動向分析 販売実績及び顧客動向について、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テスト販売商品(新規及び継続)の販売数、金額(月別・累計)</p> <p>(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)</p>	<p>1 販売実績及び顧客動向の分析方法</p> <p>(1)販売実績 ・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、インターネット等で公開すること ・データの提出は、マイクロソフト社のEXCELを使用すること。</p> <p>(2)顧客動向 ・左の項目を内容とするレポートを必ず報告すること ・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、インターネット等で公開すること</p>	<p>・販売実績に応じた店舗構成の改善の考え方</p> <p>(2)顧客動向 ・FSP導入などの具体的な方法による分析方法の提案 ・インバウンドの購買動向分析の方法の提案</p>
	<p>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 ・商品試食会の開催等</p> <p>(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</p> <p>(4)テスト販売実施にあたっての体制</p> <p>(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</p>	<p>・道内事業者が新たに開発・販売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(商品構成比)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、北海道とさんこプラザ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</p>	<p>・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 ・本制度を通じた道内企業のマーケット力向上への貢献 ・食品マーケティングに精通する人材の配置</p>
	<p>3 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。</p> <p>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 (2)アドバイザーを活用した小規模企業向け相談会の開催</p>	<p>・アドバイザーは、道が推薦する者を活用すること ①新商品の開発や市場ニーズの把握、販売促進計画の企画・立案等、道内企業等のマーケティング活動に関する事項 ②道の道産品の販路拡大施策に関する事項 ・アドバイザーの招聘及び相談会の開催に係る費用は、受託者負担とすること</p>	<p>・道内企業への積極的な制度普及啓発及び支援方策</p>

企画提案書の指示事項(令和5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>4 催事</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>	<p>(1)マーケティングサポート催事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングサポート催事は、道内企業や自治体等が主体となって、企画運営する催事のこと ・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、サポート催事実施者に側面的な支援を行うこと ・サポート催事のマージン率(使用料)は、売上げの15%以下とすること。ただし、1日のマージン額が15,000円を上回る場合は、15,000円の定額とする。また、観光イベントなど売上げの発生しない催事については、無料とすること。 ・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 ・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・マーケティングサポート催事実施要領によること <p>(2) 自主企画催事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自主企画催事は、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 <p>(3) 催事の集客促進策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏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> <hr/> <p>1 有楽町店以外の出店(以下「多店舗展開」という。)</p> <p>(1) 首都圏・中部圏・関西圏への多店舗展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出店についての考え方・契約期間3カ年における計画・出店目標 ・出店の候補地、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 ・多店舗展開を実行するための道との連携体制 <p>(2) その他都市圏への多店舗展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出店についての考え方・契約期間3カ年における計画・出店目標 ・出店の候補地、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 <hr/> <p>2 ECサイトの展開</p> <p>(1)ECサイトの展開方法について、開設サイトや商品数、商品情報の取得・掲載方法、消費者への訴求方法など具体的に提案</p> <p>(2)ECサイトへの誘導方法(ターゲット、広告、購買欲を向上させるための手法など)</p> <p>ECサイトのイメージ案の添付</p> <hr/> <p>3 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。(デザイン案を添付すること)</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> <ul style="list-style-type: none"> ・出店に係る、賃料・敷金を含む一切の経費は受託者が負担すること ・多店舗展開においてもテスト販売及び販売実績、顧客動向報告を実施すること。 ・多店舗展開については、首都圏・中部圏・関西圏と、その他都市圏とで、分けて提案すること。 <p>・実店舗に加え、ECサイトを展開すること。</p>	<p>・テスト販売制度等のマーケティング支援機能を有する店舗の展開</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 ・販売実績や顧客動向等のサポートデータの提供方法 ・商品の評価・価値に関する情報の収集とそのフィードバック方法 <p>・どさんこプラザに来店できない消費者への補完的なサービスという側面での活用</p>

企画提案書の指示事項(令和5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)	4 その他 上記1～3に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。		
	5 商標使用料 (1)受託店舗については、年間の全売上高の3%を最低限とし、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。 (2)受託店舗以外の事業(多店舗展開・カタログ・通販等)については、「売上高一売上原価」の3%を最低限とし、提案者が適正水準と考える使用料率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、多店舗展開した店舗や通信販売など、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に係る売上は除くこと ・「売上原価＝仕入原価＋送料」とすること	
V どさんこプラザ他店舗との連携	現在、札幌店受託者において、道内3店舗、関西圏2店舗、海外店3店舗を展開しているところであり、どさんこプラザの魅力向上を図るためのこれら他店舗との連携方法について提案してください。		・合同企画の開催 ・店長間での情報共有の方法 ・顧客の相互送客の方法 ・海外店との連携方法 など
	1 国内店舗との連携方法	・道内(札幌店、倶知安店、湯川店) ・関西圏(あべのハルカス店、奈良店)	
	2 海外店舗との連携方法	・シンガポール店(2店舗) ・バンコク店(1店舗)	
VI 北海道どさんこプラザ開設25周年を契機としたイベント等の開催	「北海道どさんこプラザ」が開設しR6年7月で25周年を迎えるにあたり、来店客等に向けて記念イベント等の開催について、提案してください。		・道内の道産品販売業や道産食材取扱飲食業を行う民間業者等と連携など ・有楽町店以外の店舗との連携や合同企画など ・メディアの活用など
	1 企画内容 (1)イベント等の内容(開催概要・イベント等内容・実施体制等) (2)年間スケジュール(時期、期間、回数等)		
	2 その他 (1)道内市町村や事業者との連携体制 (2)メディア等を活用したPR方法		

企画提案書の指示事項(令和5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
VII 道産品の斡旋・紹介	<p>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、首都圏流通業者・飲食店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。</p>		
	<p>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)</p>	<p>・対象商品は道産品のみとすること ・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</p>	<p>・宣伝、PRの具体的媒体の提案 ・取引商談会の開催やその他の具体的手法の提案</p>
	<p>2 商談会への参加 ・商談会参加の考え方・計画・目標</p>	<p>・開催はテスト販売(四半期に1回入替)に連動して実施すること。</p>	
	<p>3 物産展への出展 ・物産展出展の考え方・計画・目標</p>		
VIII 運営形態	<p>運営形態に関する次の事項について、提案してください。</p>	<p>・施設の管理運営にあたっては(株)東京交通会館が定める規約等に従うこと</p>	
	<p>1 営業日</p>	<p>・原則として、年末年始を除く毎日とすること</p>	
	<p>2 営業時間</p>	<p>・最低、10:00~20:00までの時間は営業すること</p>	
IX 収支状況等	<p>3 職員体制 (1)どさんこプラザの運営体制 ・どさんこプラザ職員の人数 ・管理・責任体制 ・部門別の職員配置等 (2)本社の管理体制 ・本社の統括セクション、責任者 ・どさんこプラザ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</p>	<p>・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</p>	<p>・食品マーケティングに精通する人材の配置(再掲) ・販売員等に対する店舗の役割、新規商品、観光情報等の周知方法</p>
	<p>1 収支計画 今後3年間の各年度の収支計画書を添付(様式別添)すること 以下の費用に留意すること ・商標使用料 ・維持費 冷暖房換気料 エレベーター保守 水道光熱費(電気代・水道代)</p>	<p>・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 4商標使用料」によること ・以下の維持費は、次の額(R4年度実績)を参考にすること 冷暖房換気料 360万円/年 エレベーター保守 62万円/年 水道光熱費 2,300万円/年 ・運営に係る小規模修繕は、受託者の負担とする。大規模修繕に関しては、必要に応じて道と協議の上、対応することとする。</p>	
	<p>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</p>		