

(様式第4号)

事業計画書

- 1 事業名 首都圏等バイヤーによるにし阿波商談ツアー
- 2 実施期間 契約締結日から 令和8年3月23日まで
- 3 計画額 円(詳細は別紙見積書参照)
- 4 企画提案の動機(応募の理由などを団体や地域の現状、背景等を踏まえて記入)
- 5 事業概要
- 6 具体的な事業内容(業務委託仕様書に関するもの)
 - (1) 事前研修会の実施
 - ア 対象者
にし阿波管内の事業者
 - イ 研修の内容について
 - ・ 研修は、参加事業者の都合に合わせた受講が可能であるオンデマンド方式により実施すること
 - ・ 産地ツアー後に商談する際のポイントや事例紹介等、商談に慣れない事業者でも商談成立につながる内容とすること
 - (2) 商談会の開催
 - ア 事前に参加希望のにし阿波管内の事業者から、出荷可能数量(ロット)や出店先等での売り方の希望等を聞き取り、各事業者の事業規模や商品の特性を十分に理解すること。
 - イ 産地ツアー及び個別商談会に参加する事業者は小規模事業者であることから、招へいするバイヤーは小ロットでの取扱いが可能且つ、四国・関西圏など近隣府県での取扱いが可能な者であることを条件とすること。
 - ウ 上記ア、イを踏まえ、にし阿波・地域連携ビジネス創出支援事業運営協議会事務局(以下、事務局という。)と協議の上、適当と認められるバイヤーを5者程度選定し、にし阿波管内へ招へいすること。
 - エ 招へいバイヤーによる生産現場等への産地ツアーを実施するが、産地ツアーの企画・移動手段の確保など実施に係る費用も計上すること。
 - オ 産地ツアーの翌日に、招へいしたバイヤーとにし阿波管内の事業者との商談会を開催すること。なお、商談会会場は徳島県西部総合県民局美馬庁舎を使用するため、会場費は計上しないこと。
 - カ バイヤー招へい時は、受託者が随行すること。
 - キ 産地ツアー及び個別商談会は、令和8年1月末までに開催すること。
 - (3) 個別商談会後の参加事業者のフォローアップの実施
 - 個別商談会終了後、参加事業者と招へいバイヤーとの商談内容を確認し、参加事業者に対し、商談成立に向けた改善ポイントやアプローチ方法等についてフォローアップを実施すること。

(4) アンケート調査の実施

商談会終了後、バイヤー等に成約状況を確認の上、契約期間満了日までに報告すること。

7 実施体制

- ・ 関係する主な職員と役割（職・氏名）
- ・ 連携する主な機関とその役割
- ・ 体制図

8 スケジュール

9 その他特記事項

※上記項目について、任意の体裁で作成してください。