とやまのお土産新ブランド「美のこわけ」創出事業業務委託仕様書

1 委託業務の名称

とやまのお土産新ブランド「美のこわけ」創出事業業務委託

2 趣旨

この業務は、県内の既存の美や癒し関連商品をベースに、新たなブランドを創出し、本県の新 たな魅力として発信するとともに県内産業の振興を図るもの。

3 委託期間

契約締結の日から令和7年3月31日まで

4 委託業務の概要

県が令和3年度に越中富山お土産プロジェクトの第3弾として発表した新ブランド「美のこわけ」(以下「美のこわけ」という。)を活用した民間企業による収益化を見据え、ブランドの企画・戦略の提案、新商品の開発、商品販売及び販路開拓並びに認知度の向上のための取組み等を実施するもの。

<参考>「美のこわけ」商品一覧(令和6年3月現在)

○ぬくもる(温活セット)

商品名	企業名					
塩炭酸タブレット	五洲薬品株式会社					
ブレンドティーバッグ R-002、R-005	株式会社 GEN FARM 立山					
アロマスプレーKuromoji	株式会社プロジェクトデザイン					

○うるおう(温活&スキンケアセット)

商品名	企業名
スパイシーバスソルト	五洲薬品株式会社
シルクインナーマスク	株式会社松井機業
トウキ葉美容オイル	株式会社やぶうち商会
Taroma ハンド&ネイルクリームゆず	前田薬品工業株式会社
へちまローション	有限会社へちま産業

○オリジナルシリーズ

商品名	企業名
へちま水石けん Loofah Lotion Soap	有限会社へちま産業
クロモジ保湿バーム	株式会社プロジェクトデザイン
トウキ葉美容オイル クロモジの香り	株式会社やぶうち商会
アロマスプレー 富山の森の香り	株式会社プロジェクトデザイン

(1) 企画・戦略の提案

ブランドを活用した民間企業による収益化を見据えた「美のこわけ」ブランドの企画・ 戦略に関する提案書を提出すること。なお、提案にあたっては、富山産の素材、環境への 配慮、伝統的な技法、地域の活性化などの既存のブランドコンセプト等を考慮すること。

- ・「美のこわけ」ブランドの企画・戦略
- ・ヘルスケア産業に関する市場動向やターゲット設定等の販売戦略
- ・県内の企業や商材の調査、企業へのヒアリング、ブランド参画企業との意見交換など

(2) 商品開発

①新商品の企画・開発

ブランド戦略との整合を図り、3品以上の新商品を開発すること。

- ・商品開発に必要な各種デザイン制作及びデザインデータの提出
- ・試作品の制作
- ②商品選考

商品選考会の企画及び開催し、5品以上の新商品を選定すること。

- · 商品選考会:有識者5名程度、3回程度開催。
- ・商品デザインの修正、試作品の制作

上記①,②の業務の実施にあたっては、製造企業と販売に必要な調整の一切を実施し、県に報告すること。また、薬機法や食品衛生法等の製造・販売に必要な法令上の確認及び必要な措置を適切に実施すること。

③体験型旅行商品の企画

「美のこわけ」ブランドコンセプトに沿った体験型商品を企画し、県内の地域連携 DMO 等と連携し、企画した旅行商品を販売可能な状態とすること。

(3) 商品販売

既存のテスト販売業務受託者から適切に引継ぎを行い、令和6年7月1日から、次のとおり、販売を開始すること。また(2)の業務において開発した新商品についても、委託契約期間内に販売を開始すること。

- ①納品・販売・卸売に関する共通事項
- ・価格、場所、期間、方法などの販売計画を提案し、県と協議のうえ決定する。また、販売計画に変更があった場合は、速やかに県に報告すること。
- ・製造企業に対し、事前に発注計画を提示すること。変更する場合も同様とする。
- ・製造企業からの受発注、納入・在庫管理、その他必要な調整
- ②県内店舗での販売
- ・各店舗との販売契約に関して必要な業務を行うほか、必要に応じ POP などの装飾など 販促に関する支援を行うこと。
- ③EC サイトでの販売
- ・公開中の EC サイト (https://binokowake.base.shop/) を運営して販売を行うこと。

- ・商品情報の追加や変更のほか必要なサイトの修正を行うこと。
- ・ECサイトの管理・運営上必要な費用を負担すること。

④新たな販路の開拓

県内外への営業活動などを通じ、新たな販路の開拓に取り組むこと。

<参考>「美のこわけ」取扱店舗一覧(R6年度)

	店舗名	市町村	備考	
1	MARX(マルート1階)	富山市	期間限定	
2	D&DEPARTMENT TOYAMA	富山市	期間限定	
3	まいどは屋(富山きときと空港2F)	富山市		
4	リバーリトリート雅楽倶	富山市		
5	GOSHU (きときと市場とやマルシェ内)	富山市	期間限定	
6	トトン	富山市		
7	道の駅雨晴	高岡市		
8	T.OCUL (イオンモール高岡 1 F)	高岡市		
9	金太郎温泉	魚津市		
10	湯の里いけもり	氷見市	期間限定	
11	有磯海サービスエリア (上り線)	滑川市		
12	黒部峡谷鉄道宇奈月売店	黒部市	期間限定	
13	黒部市地域観光ギャラリー のわまーと	黒部市		
14	鳥越の宿 三楽園	砺波市		
15	the Made In(三井アウトレットパーク北陸小矢部1階)	小矢部市		
16	弥陀ヶ原ホテル	立山町	期間限定	

(4) ブランド認知度向上に関する取組み

ブランド認知度の向上及び販路開拓、販売促進のため、次の取組みを実施すること。

- ①県内外での展示会、販売会などのイベントへの出展(2回程度を想定)
 - ・イベント出展の企画及び当日運営(マルート、日本橋とやま館を想定)
 - ・イベント主催者及びイベント参加者との調整業務
 - ・会場設営(装飾物の制作、必要配送を含む。)・運営及び報告書の作成
- ②県主催イベントでの展示・販売(年3回程度を想定)
- ・県との調整及びイベント当日の運営等
- ③SNS等による情報発信

公式 Instagram アカウントを運用し、ブランドの認知度向上を図るほか、ECサイトへの誘導など商品の販売促進を実施すること。

- ・投稿計画の作成:100 投稿以上/年
- ・投稿(投稿用画像等の撮影、投稿文の作成)及び投稿を活用した広告配信
- ・フォロワー等とのコミュニケーション
- ・その他 EC サイトと連動したキャンペーンなど認知度の向上や販売促進のための取組み
- ・投稿結果の分析
- ④その他効果的なプロモーションを提案すること

(5) 各種実績等の報告について

次の内容について、月1回、原則として翌月の10日までに報告書を提出すること。

①販売実績

- ・販売店舗別に商品販売数、販売金額など
- ・ECサイトについては、販売実績のほか、閲覧者数などを報告すること。
- ②Instagram アカウントの分析

上記(4)②の効果を分析のうえ報告すること

なお、報告項目や分析内容については、事前に県と協議すること。

(6)業務実施スケジュール(案)

別紙 2 「想定スケジュール」のとおり。ただし、事業の進捗等により、県と受託者の間で協議のうえ、変更することがある。

5 納入物

下記の成果物を、県に提出するものとする。

なお、同一の CD-ROM 又は DVD-ROM 等にまとめてもよい。

- ア) 実績報告書 1部
- イ) 各種印刷物等 1式
- ウ) ア及びイの電子データ (CD-ROM 又は DVD-ROM 等) 1式

6 その他

- ・委託料の額は、業務終了後、県が実績報告書等を検査しその額を確定するものとする。
- ・本業務の実施に伴い、取得した個人情報を本事業以外で利用しないこと。
- ・委託業務により新たに生じた著作権については、全て富山県に帰属するものとする。また、 受託者は、本委託業務の実施のために必要な第三者の著作権・肖像権については、事前に書 面にて許諾を得るとともに、県にその旨を書面により報告するものとする。
- ・受託者の提案に基づき県と協議のうえ、業務の一部を再委託することができるものとする。
- ・本仕様に定めのない事項及び不明な点については、県と受託者が必要に応じて協議するもの とする。
- ・本事業は、国の交付金を活用した事業であることから、会計検査等の対象となり、必要に応じて、証拠書類等の提出を求める場合があることから適切に保管すること。

【別紙2】<想定スケジュール>

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月~	2月	3月
1 企画・戦略	・企画/販売戦略/市場調査 → ・提案まとめ								きとめ	
	・企業視察・ヒアリング/情報交換 (随時)									
2 商品開発	2 商品開発									
②商品開発(3品程度)	・試作品制作/企業との調整 ────────────────────────────────────									
③商品選考(5品程度)	•委員選定		●第1回	●第2回	●第3回	●完成	※随時販売開始			
			商品の検討	商品の選定	販売調整					
④体験型商品	・企業及び商品原	・企業及び商品販売元((一社)水と匠)との調整								
3 販売										
(1)販売・卸売業務	・既存業務受託	老との引継ぎ	・既存商品の仕入れ/店舗販売 ・新商品販売開始(※商品の販売に適した時期に変更可) ・ECサイトの運営/商品受発注及び配送							
(2)ECサイトの運営	1. 风行来协文记	日とりが存さ								
(3)販路開拓	・戦略に基づく新たな販路開拓									
4 認知度向上										
(1)展示会、販売イベント	・随時実施(年2	回程度)※その他県	主催イベントなどへの)出展も3回程度想定						
(2)SNS等	・公式Instagramアカウントの運用(投稿計画/画像・動画撮影/投稿テキスト/広告・キャンペーン/フォロワーコミュニケーション など)									
(3)その他提案	・効果的なプロモーション方法を提案(lineアカウント?)									
5 各種報告/分析										
(1)販売報告			·月次報告 ——							
(2)ECサイト/SNS等分析	·各種プロモーション効果の分析/検証 ────────────────────────────────────									
(3)実績報告										・実績報告