

# 公募型プロポーザル方式募集要領等に関する回答書

令和8年3月11日  
福島県農産物流通課長

農林水産物マッチング事業（産地視察ツアー・商談会等業務）公募型プロポーザル募集要領等に関する質問への回答は以下のとおりです。

No.	質問	回答
1	<p>(1) 生産者等情報の収集</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現時点で、どの程度の基礎情報が収集されているのかを把握させて頂く事は可能でしょうか。</li> <li>・過年度に作成したセールスシートの雛形を共有して頂く事は可能でしょうか。</li> <li>・収集する対象及び情報は、甲乙協議のうえ決定とありますが、前年度比でどの程度の情報追加が必要と想定されていますでしょうか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収集している基礎情報は、セールスシートに記載されている情報になります。</li> <li>・セールスシートは、以下のサイトに掲載しておりますので、ご確認願います。 <a href="https://fukushima-pride.com/matching/search/index.html">https://fukushima-pride.com/matching/search/index.html</a></li> <li>・全対象者は100者程度で、このうち令和8年度事業に参加する生産者等を優先し、詳細情報を収集する対象者を協議により決定することを想定しています。</li> </ul> <p>なお、これまでは産地視察や商談会の参加者募集に合わせ、年間のべ50者程度の情報の収集・更新を行っています。</p> <p>特に小規模事業者においては、自社の正確な情報を把握できていないケースがあり、より丁寧な情報の収集が必要になると想定しています。</p>
2	<p>(2) 生産者等の営業力強化研修</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ウ その他、県が主催する自治体関係者等を対象としたブランド力強化（地理的表示（GI）保護制度の活用等）研修の開催を支援することとありますが、回数や参加者数の見込みをご教授ください。</li> <li>また、県が主催する研修の会場費用が、本事業の範囲か否かも伺えますと幸いです。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開催は1回で、参加者100名程度を想定しています。</li> <li>なお、令和7年度は、参集とオンラインを併用し開催しました。</li> <li>また、会場費や講師謝金等の開催に係る支援を必要経費として想定しています。</li> </ul>
3	<p>(3) 産地視察ツアー</p> <p>イ 視察先の設定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・(ウ) 県が推進する品目および数（桃など）を具体的に伺うことは可能でしょうか。</li> <li>また過年度の実績から得られているバイヤーニーズがどのような品目等だったかも伺えますと幸いです。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・県が推進する品目については、以下の「福島県産農林水産物の販売方針」をご確認ください。 <a href="https://www.pref.fukushima.lg.jp/sec/36035a/fukushima-pride.html">https://www.pref.fukushima.lg.jp/sec/36035a/fukushima-pride.html</a></li> <li>令和7年度は、福島ならではの品目（桃、野菜、ブランド畜産物、常磐ものなど）のニーズが高い傾向がありましたが、バイヤーの業態・目的によ</li> </ul>

		<p>って品目・取り扱い規模等の希望は異なりますので、令和8年度は業態・目的別に視察先を設定することを想定しています。</p>
4	<p>(3) 産地視察ツアー イ 視察先の設定 ・(カ) その関係者も含めて丁寧に行うこととありますが、過去、何かしらの調整トラブル等が発生していた場合は、ご教示ください。 そのうえで、効果的な取り組みを提案したいと思っております。</p>	<p>・これまでに大きなトラブルは発生しておりません。ツアーの計画にあたっては、ツアーの目的や当日の動き、バイヤーの情報、費用の支払い方法などを生産者に丁寧にご説明の上、生産者と連携してツアーを実施いただくことを想定しています。</p>
5	<p>(3) 産地視察ツアー ウ 参加バイヤーの募集 ・ア) 令和7年度に実施した展示商談会の参加バイヤー情報を伺えますと幸いです。</p>	<p>・計268名(飲食137名、卸売49名、小売21名、その他61名)の流通事業者が参加しました。</p>
6	<p>(4) 商談会 ・オ 実施方法 (オ) 生産者等からバイヤーへのサンプル送付に係る費用を助成することとありますが、「送料」は助成対象、サンプルそのものの「商品代金」は生産者の協力(無償提供)との理解で正しいでしょうか。</p>	<p>・助成対象は、サンプル(商品代)及び送料を想定しています。 事業の趣旨や効果を考慮し、助成内容の提案をお願いします。</p>
7	<p>(5) 県産農林水産物を活用したタイアップフェア ・ア その他、県産農林水産物の認知度向上を目的に専門店等とタイアップしたフェアを実施することとありますが、専門店とは具体的にどのような形態を想定されていますでしょうか。</p>	<p>・青果物や畜産物、水産物など特定の品目に特化し、専門知識や商品を有する飲食店等を想定しています。</p>
8	<p>(5) 県産農林水産物を活用したタイアップフェア ・委託費の中からフェアに関わる経費を流通先に支出可能との理解で正しいでしょうか。</p>	<p>・委託費の中からフェアの開催経費を直接フェア開催店舗に支出することは想定しておりませんが、効果的なフェアの開催に必要であれば、受託後、協議のうえ支出を決定します。 ただし、協賛金のように使用名目を明確に定めない支出及び食材費に対する支出は不可とします。</p>
9	<p>(6) WEB サイト(「ふくしまプライド。」バイヤー向け農林水産物ガイド (イ) 複数年度の利用を想定し、他事業者に引き継ぐことが可能なWEBサイト構築とすること。  質問内容:</p>	<p>・仕様に関する情報は、情報管理上個別に提供しますので、以下のメールアドレスまでご連絡ください。 <a href="mailto:ryutsu.aff@pref.fukushima.lg.jp">ryutsu.aff@pref.fukushima.lg.jp</a></p>

	<p>・現在公開されているWEBサイト (<a href="https://fukushima-pride.com/matching/">https://fukushima-pride.com/matching/</a>) について、提案内容検討の参考とするため、CMSの有無、サイト構成、更新方法等の仕様に関する情報を事前にご共有いただくことは可能でしょうか。</p>	
10	<p>(7) 精度の高いマッチングの場の提供 イ 販路開拓員（コーディネーター）の配置 （ア） 県外の卸売事業者等の流通事業者とコミュニケーションをとり、卸売事業者等のニーズを把握するとともに、県産農林水産物のアピールを継続的に行う「販路開拓員」を配置すること。</p> <p>質問内容： ・販路開拓員（コーディネーター）について、想定されている配置事業者数（または人数）がございましたらご教示ください。</p>	<p>・販路開拓員については、配置人数も含め、予算の範囲内で目的を達成するために効果的かつ実現可能な提案をお願いします。</p>