

(別紙)

令和８年度福島県産水産物競争力強化支援事業（常設販売棚確保業務）
委託仕様書

1 目 的

大手量販店等において第三者認証や高鮮度化など、付加価値を高めた福島県水産物の販売コーナーを設置し、専門販売員による消費者へ対面販売等を実施することで、美味しさと安全性の理解を促進し、福島県産水産物への風評を抑制して、販路の確保、消費の拡大に繋げる。

2 業務の内容

- (1) 首都圏、東海地方等の大手量販店等で、福島県産水産物の販促活動を伴った販売を県内の漁業関係団体と協力して実施する。
- (2) 上記(1)の販売は、2社以上の大手量販店の協力を得て、当該店舗で販売される水産物一般と明確に分離した販売コーナーで行う。
- (3) 専門販売員による販売を、月10日以上、毎月継続して、上記(2)の大手量販店18店舗以上において行う。
- (4) 上記(3)の取組への新規参画が得られるよう、既に取り組んでいる大手量販店以外の5社以上に対し取組の説明、水産物の流通の調整等による誘引を行う。
- (5) 上記(3)のほか、東海、信越、近畿、中国の各地方の合計で15店舗以上の大手量販店における一時的な販売を各店舗1回以上行う。
- (6) 上記(3)、(4)、(5)の取組に係る水産物の流通について、産地市場と大手量販店の連絡調整を図るコーディネーターを1名以上配置する。
- (7) 専門販売員に対して、福島県内の漁業に関する十分な研修を2回以上行い、対面販売時に福島県産水産物の魅力等を踏まえた積極的な販促活動が行え、放射性物質に対する安全性を的確に伝達できるよう配慮する。
- (8) 取り扱う福島県産水産物等は、第三者認証や県の水産物競争力強化支援事業を活用しブランド化した水産物を優先する。
- (9) 水産物の調達、集荷、出荷方法等について、県内の漁業関係団体と十分調整し、計画立案を行い、当該団体の水産物流通に影響が出ないように配慮するとともに、出荷量と仕向け先、流通経路について把握し報告する。
- (10) 販売については販売店舗と協議し、販売量の拡大に繋がっていくよう配慮するとし、購買促進対策として次の取組を行う。
 - ア 販売コーナーは取組の主旨に合致した装飾を施し、消費者へ福島県産水産物の購買促進に資する情報を、映像媒体等の資料やSNSによる発信等で提供する。

- イ 取組に用いる装飾のデザインは、県産水産物の販売促進や集客向上に有効なもので、タレント等をイメージキャラクターとして起用するなど、統一感のあるものとする。
- ウ 水産物の旬の季節や需要が増加する時期を捉え、定期的に福島県産水産物の魅力を訴求する、販促イベントを（３）の大手量販店１８店舗において各２回の合計３６回以上開催する。
- エ 定期的にアンケート調査を実施し、消費者の評価を確認するとともに、事業全般を通して本県水産物の販路回復にどのような効果があったかを定量的な数値を示して検証する。
- オ その他、福島県が実施する福島県産水産物の認知拡大・理解促進に有効な事業や県内の農林水産業関係団体や流通団体が実施するイベント等と提携した取組や、大規模イベントの集客を利用した販売促進活動等の取組を５回以上実施する。
- (11) 当業務を行うに当たり必要な企画立案、各団体等との調整、準備、管理運営等全般を行う。

3 成果品

- (1) 実績報告書及び収支報告書
- (2) 掲出物及び制作物（ただし、福島県庁への搬入が困難なものについては実績報告書の写真で代用可能とする）
- なお、各々の様式は、甲乙が協議のうえ定めることとする。