

成功事例を作る

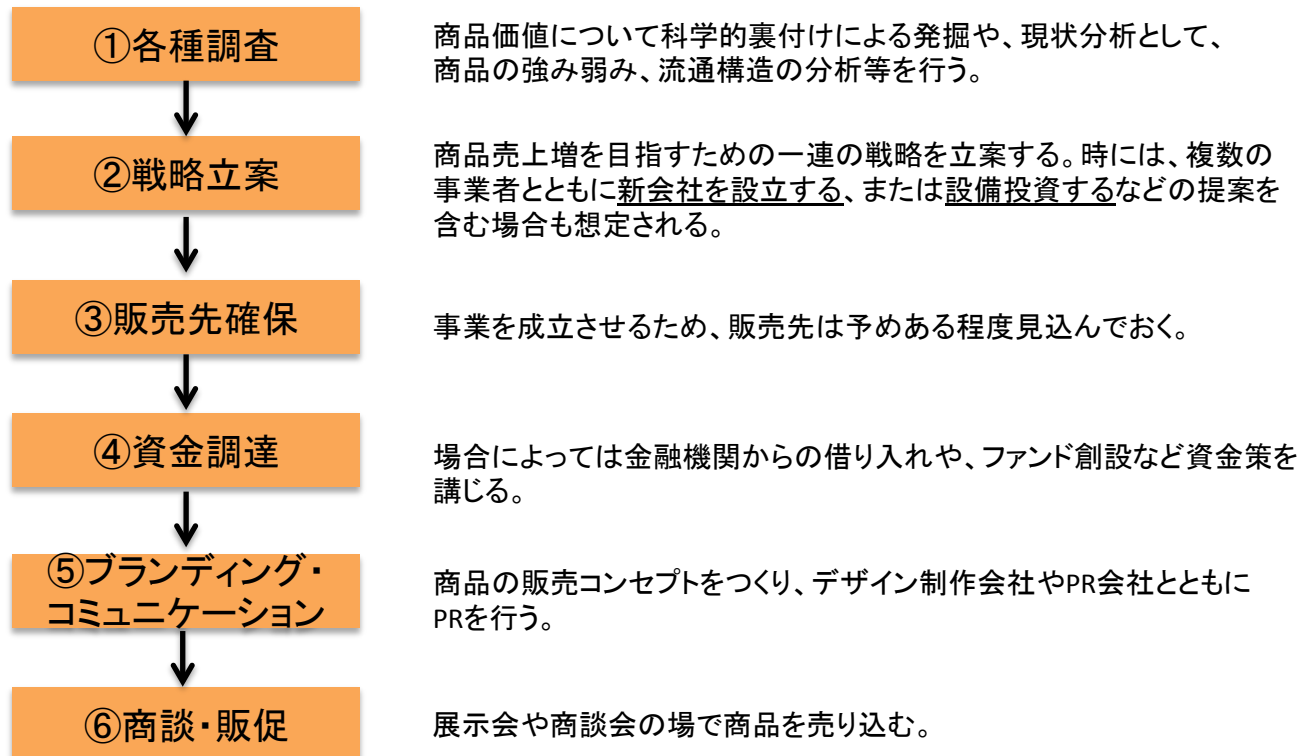
新事業創出機能

(2) 地域商社事業

◆1. 各事業基本内容

いのちめぐるアクション（ビジネス）の成功事例を作るために、その事案に即して、戦略を立案し、プロジェクトのサポートや、プロジェクト組成をしていく。

●調査から販売までの基本フェーズと関与のパターンについて



<サービスパターン>

A①② B①～③or④ C①～⑥



成功事例を作る

新事業創出機能

(2) 地域商社事業

◆2. 事業詳細

●収入についての考え方 基本的に、プロジェクトプロデュースにかかる費用をいただくパターン。

サービスパターン	収入のパターン	金額イメージ
パターンA 調査＋戦略立案	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者からの委託費 ・自治体等からの委託費 ・事業者＋自治体からの委託費 ・資金調達は各事業者が主体 	300万程度
パターンB 調査＋戦略立案＋ 販売先確保(＋資金調達)	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトコーディネート費 ・新たな商品形態の開発とチャネル開拓まで ・資金調達は各事業者が主体 	600万程度 (全体予算の約10%)
パターンC 調査～商談・販促 (フルコミット)	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトコーディネート費 ・資金調達含めた全体設計と実行を行う ・内容によっては、テーマに沿った補助金等も含めながらの展開の可能性も 	950万程度 (全体予算の約10%)

●支出についての考え方

- ・最低人員として2人程度
- ・人件費のほか、パターンによるが、打ち合わせにかかる旅費(海外の可能性も)、調査実費などの事業費も発生する。

この事業に求められる人材

事業を推進することのできるプロデューサー人材、商売センスのある人材