

成功事例を作る

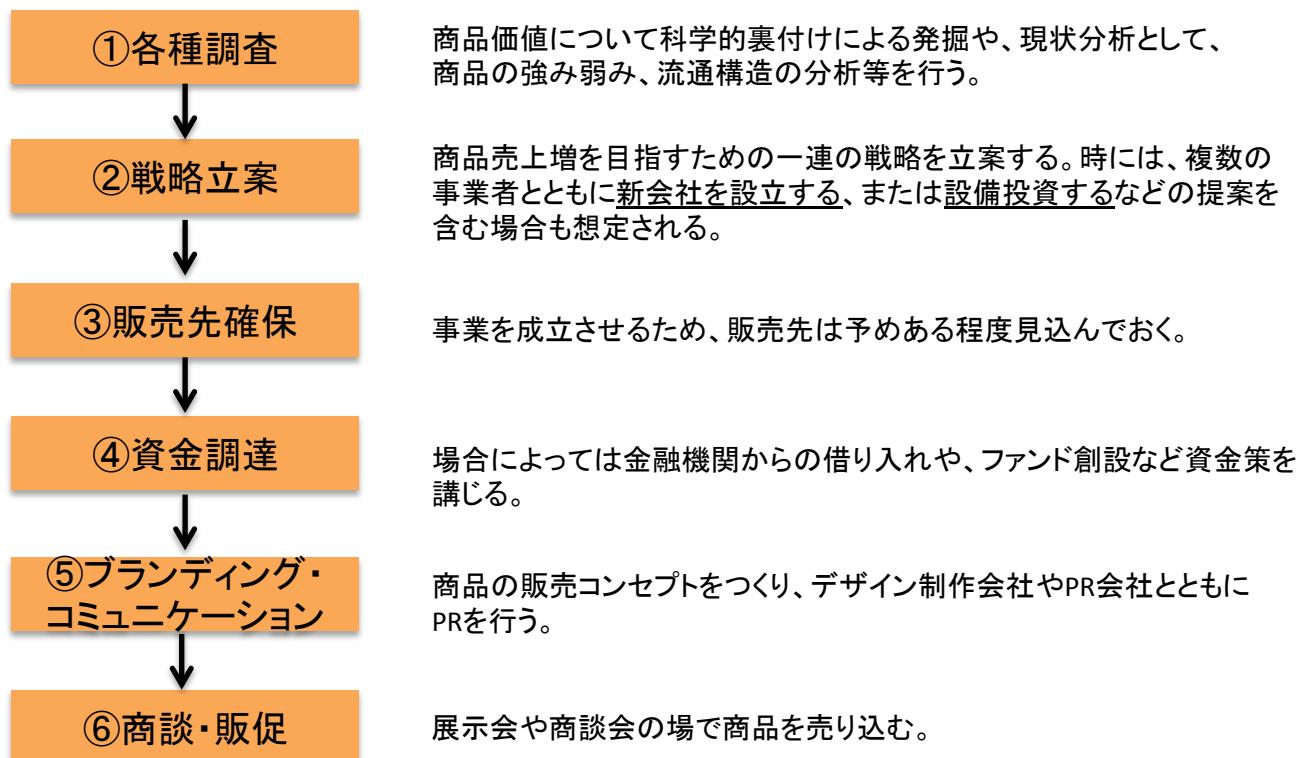
## 新事業創出機能

## (2) 地域商社事業

## ◆1. 各事業基本内容

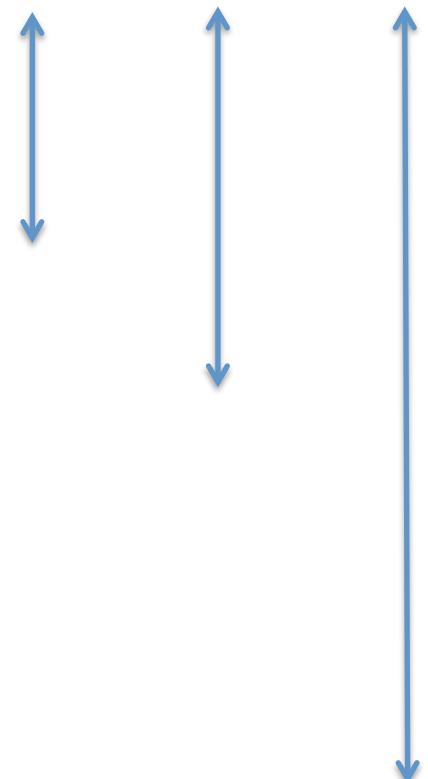
いのちめぐるアクション（ビジネス）の成功事例を作るために、その事案に即して、戦略を立案し、プロジェクトのサポートや、プロジェクト組成をしていく。

## ●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



## &lt;サービスパターン&gt;

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"> <li>事業者からの委託費</li> <li>自治体等からの委託費</li> <li>事業者+自治体からの委託費</li> <li>資金調達は各事業者が主体</li> </ul>	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"> <li>プロジェクトコーディネート費</li> <li>新たな商品形態の開発とチャネル開拓まで</li> <li>資金調達は各事業者が主体</li> </ul>	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"> <li>プロジェクトコーディネート費</li> <li>資金調達含めた全体設計と実行を行う</li> <li>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</li> </ul>	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