

公益財団法人いきいき埼玉の事業活動に係る営業支援業務委託仕様書

1 委託業務名

令和7年度事業活動に係る営業支援業務委託

2 業務目的

公益財団法人いきいき埼玉(以下、「財団」という。)が行う各種の事業活動について、県内外の企業や学校、団体等に対して営業活動を行うことで、財団の事業推進を図る。

3 委託期間

令和7年9月1日(月)～令和8年3月31日(火)

※9月1日～9月30日の期間はマニュアルの作成など、業務設計の期間とする。

4 営業活動対象及び成果目標

(1)埼玉県シルバー人材センター連合利用先企業の開拓

主に一般事務や営業事務、経理事務などの分野について、埼玉県シルバー人材センター連合が行う派遣事業の利用先企業を開拓する。

成果目標:労働者派遣基本契約新規締結数 10件

※実際の契約締結は財団が実施するため、受託者は契約締結に向けた合意を得るまでを業務範囲とする。

(参考:直近5年の保育・介護等に係る労働者派遣基本契約新規締結数 23件/年)

【参考・埼玉県シルバー人材センター連合の HP】

<https://www.iki-iki-saitama.jp/silver/>

(2)埼玉県県民活動総合センターの利用促進

財団が管理・運営する埼玉県県民活動総合センターのうち、特に宿泊施設についての利用を促進する。

成果目標:閑散期(12月～2月)の埼玉県県民活動総合センター宿泊利用者数 2,400人

(参考:令和6年度同期の利用者数 1,259人)

【参考・埼玉県県民活動総合センター宿泊施設のご案内 HP】

<https://www.iki-iki-saitama.jp/kenkatsu/about/lodge/>

(3)埼玉都民向けリスキリング講座の受講促進

財団が配信する埼玉都民向けリスキリング講座(オンライン)の受講を促進す

る。

成果目標:オンライン講座動画のインプレッション数 30,000回
(今年度の新規取組のため、参考値はなし)

5 業務内容

(1)営業先企業のリスト作成

受託者は、県内外の企業をリサーチのうえ、3の営業活動対象の営業先となる企業のリストを作成すること。

(2)企業へのインサイドセールスの実施

受託者は、(1)で作成したリストに基づき、企業へ電話、電子メール、ダイレクトメール等の手段により、インサイドセールスを行うこと。

インサイドセールスの実施に当たっては、事前に発言内容等を整理したマニュアルを作成し、財団職員の了解を得ること。

(3)企業への訪問営業の実施

受託者は、(2)のインサイドセールスの結果、訪問営業が可能となった企業に対し、訪問営業を行う。訪問営業を行う際には、事前に発言内容や提供資料等を整理したマニュアルを作成し、財団職員の了解を得ること。なお、営業先の意向により、相手方へ訪問しての対面営業でなく、オンラインでの対面営業とすることは差し支えない。

訪問営業に当たり、財団職員の同行やリモートによる挨拶、詳細説明などのフォローが必要と受託者が判断した場合、財団職員は受託者の求めに応じて適切な対応をとるものとする。なお、同行訪問に必要な財団職員の出張旅費は、財団が負担する。

(4)進捗状況の報告

受託者は、原則として週に1度、対面又はリモート面談により、財団職員へ業務の進捗状況の報告を行うこと。報告に当たっては、口頭による報告だけでなく、営業活動の結果等について、報告書を作成し、報告・説明を行うこと。

(5)成果品の納品

当該事業の成果として以下を納品すること。なお、納品期限は令和8年3月23日(月)とする。

①インサイドセールス実施先リスト

②インサイドセールス実施記録

③訪問営業実施先リスト

④訪問営業実施記録

⑤インサイドセールス及び訪問営業実施時に作成したマニュアル

⑥事業結果報告書(事業の結果得られた成果(実績等)、課題などをまとめた

もの)

※いずれも様式任意。提出は電子データで行うこと。

6 その他

ア この仕様に定めるもののほか、業務の実施に関し必要な事項は、財団と受託者が協議して決定するものとする。

イ 財団は、本仕様書に定める事項に逸脱する行為が認められた場合は、契約の解除等をなすことができるものとする。

ウ 本業務の実施に伴って生じた一切の成果に対する権利は、その生じたときから財団に帰属する。

エ 業務遂行に当たり、財団と同一の勤務地(埼玉県県民活動総合センター:埼玉県北足立郡伊奈町内宿台6-26)に執務スペースを設けることが可能である。この場合、室料は無償とするが、業務遂行に必要な備品、資材、インターネット環境は受託者が用意すること。