

「商店街魅力ある個店創出支援事業」委託業務企画提案募集要領

1 事業名

商店街魅力ある個店創出支援事業

2 事業の目的

県内各地の商店街は、経営者の高齢化・後継者難による廃業、空き店舗の増加等により、集客力が低下し、賑わいが薄れるなど、非常に厳しい状態が続いている。

国（中小企業庁）が3年に一度実施している商店街実態調査（R6）によると、商店街の「来街者」が減った要因として、「地域の人口減少」（53.5％）に次いで、「魅力ある店舗の減少」（52.1％）が、二番目に多い回答となっている。

商店街に魅力ある個店を生み出し、周辺に多様な個店を集積させていくことが、商店街の賑わい創出のための重要なポイントであると考えられる。

そこで、本事業では商店街における魅力ある個店の創出を目指し、意欲のある個店に対し、中小企業診断士を始めとする各種専門家を派遣し、個店の要望に沿った総合的なアドバイス支援を行うことで、個店をブラッシュアップし、商店街の活性化を図る。

3 委託業務内容

「商店街魅力ある個店創出支援事業」委託業務仕様書のとおり

4 契約条件

（1）委託契約限度額

金 2,168,078 円（消費税及び地方消費税を含む）

（2）契約保証金

愛知県財務規則第 129 条の 2 により、契約金額の 100 分の 10 を乗じて得た額とする。ただし、契約の相手方が財務規則第 129 条の 3 第 3 号の規定に該当する場合は、免除とする。

（3）契約期間

契約締結の日から 2027 年 2 月 26 日（金）まで

（4）委託費の支払条件

事業終了後の精算払いとする。

（5）その他

委託先として選定されるには、契約書を始め愛知県財務規則の規定に合意することが要件となる。また、企画提案に基づく積算額は契約時に至って同じ条件の下で、その額を超えることは認めない。なお、提案内容等を勘案して委託費を決定するため、委託契約額が積算額と同じになるとは限らない。

5 応募資格

商店街振興等に関する優れた企画力・ノウハウ・ネットワーク等を有し、次の要件を全て満たす者とする。

- (1) 地方自治法施行令第167条の4の規定に該当しない者であること。
- (2) 愛知県の令和8・9年度入札参加資格者名簿の「業務（大分類）03.役務の提供等」に登載されている者であること。
- (3) この募集開始の日から選定結果を通知する日までの期間において、「愛知県会計局指名停止取扱要領」に基づく指名停止を受けていないこと。
- (4) 「愛知県が行う事務及び事業からの暴力団排除に関する合意書」（平成24年6月29日付け愛知県知事等・愛知県警察本部長締結）及び「愛知県が行う事務及び事業からの暴力団排除に関する事務取扱要領」に基づく排除措置を受けていないこと。
- (5) 国税及び地方税を滞納していないこと。
- (6) 代表者が成年被後見人、被補佐人又は破産者でないこと。
- (7) 宗教活動や政治活動を目的とした団体ではないこと。

6 募集期間

2026年6月9日(火)から2026年6月25日(木)まで

7 応募方法

本事業の受託希望者は、業務委託仕様書を踏まえ、次のアからケの書類を提出すること。ただし、必要がある場合は補足資料の提出を求められることがある。

なお、支援先商店街から提出された「商店街プラン」は別途閉庁日を除き3日以内に電子メールにより送付するので、「(3) 提出期限等」に記載の連絡先まで連絡すること。

(1) 提出書類

- ア 企画提案参加申込書(様式1)
- イ 業務実績書(様式2)
- ウ 企画提案書(様式任意)
- エ 見積書(様式任意)
- オ 経費内訳書(様式3)
- カ 会社概要（会社パンフレット等）
- キ 定款
- ク 決算報告書（直近2年分）
- ケ 社会的価値の実現に資する取組に関する申告書等（様式4、様式5）

※ なお、契約締結時には下記の書類の提出を求める予定である。

- A) 役員名簿
- B) 法人税・消費税及び地方消費税の滞納がないことの証明書

(2) 提出部数

各 8 部（正本 1 部、副本 7 部）

（1）の提出書類のうち、キからケまでは、正本にのみ含めること。

また、提出書類は、アからケ（副本の場合はアからカ）の順に並べ、一式を 2 穴フラットファイルに閉じた状態で提出すること。

(3) 提出期限等

ア 提出期限

2026 年 6 月 25 日(木) 午後 5 時（郵送必着）

イ 提出先

〒460-8501 名古屋市中区三の丸三丁目 1 番 2 号(愛知県庁本庁舎 1 階北東)
愛知県経済産業局中小企業部商業流通課
商業指導グループ（担当：前田、大谷）
電話：052-954-6336(ダイヤルイン)

ウ 提出方法

持参又は郵送（配達証明に限る）

- ・持参の場合の受付時間は、土・日・祝日を除く平日の午前 9 時から午後 5 時までとする。
- ・電子メール及び F A X による応募は受け付けない。
- ・提出期限までに全ての必要書類の提出がない場合は受け付けない。

※なお、提出書類の受領を確実にを行うため、郵送により提出する場合は、投函後速やかに上記連絡先に電話連絡すること。

(4) 提出書類の取り扱い

ア 提出された書類は返却しない。

なお、提出書類は本委託業務における受託事業者の選定以外の目的で使用しない。

イ 企画提案に要する全ての費用は、提案者の負担とする。

ウ 実施に当たっては、採用された企画提案書の内容を協議の上、変更することがある。

8 提案事業の審査等

(1) 選定委員会の設置

企画競争の審査を公正に行い、契約の相手先となる候補者及び次点者を選考するため、県が設置する選定委員会において審査を行い選定する。

(2) 審査方法

提出された企画提案書を始めとする書類（以下「提案書」という。）について、形式審査を行った後、選定委員会において審査する。

選定委員会による審査は、原則として提案書に基づく書面審査及びプレゼンテ

ーションにより行う。

ただし、提案書の内容により、審査基準に基づく評価が可能であると認められる場合であって、事業目的の達成や審査の効率性等を踏まえ、県がプレゼンテーションを実施しないことが合理的と判断した場合には、書面審査のみをもって選定を行うことがある。

なお、プレゼンテーションの実施の有無、実施日時、実施方法その他必要な事項については、該当する応募者に対して別途通知する。

(3) 審査の観点

別添「委託先選定基準」のとおり

(4) 選考結果

全応募者に対して書面で通知する。なお、選定委員会は非公開のため、審査の経過等に関する問い合わせには応じられない。

(5) 契約

選定委員会において第1位の企画提案者に選考された応募者と協議、調整の上、契約を締結する。なお、協議等が不調に終わった場合は、次点の者と交渉するものとする。

9 スケジュール（予定）

2026年6月9日（火）	募集開始
2026年6月25日（木）	企画提案書提出期限
2026年6月下旬～7月上旬	審査、委託先の決定
2026年7月中旬～下旬	契約、委託業務開始

10 その他

(1) 企画提案書提出後に辞退する場合は、辞退理由等を記載した辞退届（様式6）を提出すること。

(2) 次の各号に該当した場合、企画提案者は失格となる場合がある。

ア 提出書類に明らかな不備があった場合、虚偽の内容が含まれていた場合又は指示事項に違反した場合

イ 県職員又は当該企画競争関係者に対して、当該企画競争に関わる不正な接触の事実が認められた場合

ウ この応募に参加した者が、業務委託に係る競争入札等参加停止を受けることとなった場合

(3) 委託事業の開始から終了までの間、事業実施方法や進捗状況の確認等、事業の円滑な実施のために、定期的に県と連絡調整すること。

(4) この要領に定めるもののほか、選定実施にかかる必要な事項は、愛知県が定める。

11 問合せ先

愛知県経済産業局中小企業部商業流通課

商業指導グループ（担当：前田、大谷）

E-mail：shogyo@pref.aichi.lg.jp

※「7 応募方法」に記載の「商店街プラン」の送付希望及び本業務に関する質問は、電子メールでのみ受け付ける。

※「商店街プラン」の送付を希望する場合は、電子メールの件名を「商店街プランの送付希望」とし、本文に、団体名、所属、担当者名、連絡先（電話番号及びメールアドレス）、郵送先郵便番号及び住所等を記載すること。

※本業務に関する質問は、2026年6月16日（火）までに、電子メールの件名を「商店街魅力ある個店創出支援事業」委託業務に関する質問」とし、送付すること。ただし、企画提案書の具体的な記載方法、記載内容及び評価基準に係る質問については、公平性の確保及び公正な選考を行うため受け付けない。なお、質問に対する回答は、県 Web ページに掲載し、個別回答は行わない。

別添

委託先選定基準

委託先選定に係る審査は、提出された企画提案書及び添付書類等により、以下の審査基準に基づいて総合的な評価を行うものとする。

1 事業実施体制・業務実績

- (1) 事業実施体制が整い、実行可能性は十分であるか。
- (2) 本県の要望等に迅速・柔軟に対応できる体制となっているか。
- (3) 本業務（商店街振興等）と同種・類似の業務実績があるか。
- (4) 本業務を推進するための能力を十分に有しているか。

2 事業実施方法

- (1) 事業の目的を理解し、具体的で実現性のある提案内容となっているか。
- (2) 各個店への支援について、効果的・効率的な提案ができるか。
 - ・各個店とのヒアリングを通じて、どのように目標・支援計画を作成するか。
 - ・各個店に対する支援は、どのような内容を想定しているか。
 - ・各個店が取り組む集客の手法、段階に合わせて、社内外から各種専門家を配置するなど、効果的な支援を実施できるか。
- (3) 業務を進める上で、無理のないスケジュールとなっているか。
- (4) 見積経費項目及び見積金額は妥当か。
- (5) 提案内容に独自性があり、新たな視点からの工夫があるか。

3 社会的価値の実現に資する取組等