

大都市圏バイヤー個別商談会事業委託業務に関する質問及び回答

(令和5年6月13日現在)

No.	質問項目	質問内容	回答
1	仕様書 p 2 ④商談会の開催	「商談会の開催回数は5回以上とすること」とあるが、同日にバイヤー2社が参加した場合は、開催回数は2回とカウントするか。	仕様書 P2 記載のとおり、「1回の商談会につきバイヤーは1社」としているため、同日にバイヤー2社が参加する商談会を開催することは想定しておりません。
2	仕様書 p 1 ①バイヤーの選定	「選定するバイヤーのうち、3社以上は、過去3年間に県商工労働部の個別商談会事業に参加していない新規バイヤーとすること」とあるが、過去に参加した企業であっても部署が異なる場合は新規バイヤーに該当するか。	基本的には、過去に参加した企業は、部署が違ってても新規バイヤーとはみなしません。
3	仕様書 p 1 ②県内メーカーの募集、選定	県内メーカーとは、食品と非食品の両方が対象になるか。あるいは、どちらか一方になるか。両方の場合は、希望する割合等はあるか。	食品と食品以外の両方とも対象です。割合については、選定するバイヤーのニーズなどと連動するため事前の指定は想定しておりません。
4	仕様書 p 2 ④商談会の開催	全5回の商談会において、1バイヤーが2回分担当することは可能か。仮に16以上の県内メーカーの募集があった場合を想定した場合など。	バイヤーを5社以上選定、商談回数は5回以上、1回の商談会につきバイヤーは1社という条件を満たすことが必要です。
5	仕様書 p 2 ④商談会の開催	「個別商談会后、参加県内メーカーとバイヤーとの商談内容を確認し、必要なフォローアップを実施すること。フォローアップの内容は随時県に報告すること。」とあるが、具体的にどのようなことを指しているのか。必要なフォローアップは誰がどのように判断するのか。	フォローアップは、本事業が商談会開催による県内メーカーの販路拡大支援であることを鑑み、商談後のバイヤーとの連絡調整や類似、代替案の提案支援など、受託者の創意工夫による販路開拓につながる策を求めます。受託者と協議の上、県が判断します。