

「県産品海外販路向けローカライズ支援業務委託」プロポーザル募集要項等に関する質問について

令和8年5月7日現在

No.	質問項目	質問内容	回答
1	仕様書3 (1) バイヤーの選定	バイヤーは「対象国・地域に販売ルートを有し、日本国内への納品および日本国内の口座への入金可能な事業者」とありますが、バイヤーが日本国内に法人や支店を有していない場合であっても、日本国内への納品・入金対応が可能であれば選定対象として問題ないでしょうか。	問題ありません。
2	仕様書3 (1) バイヤーの選定	バイヤーを「2名以上選定」とありますが、これは2名以上であれば3名以上の選定も可能という理解でよろしいでしょうか。また、同一企業から複数名が来日する場合、バイヤー数は企業単位・人数単位のいずれでカウントするかご教示ください。	ご認識の通りです。 バイヤー数は企業単位でカウントしてください。
3	仕様書3 (2) 参加メーカーの募集・選定	参加メーカーから徴収する負担金（上限2万円/社・税込）について、当該負担金は委託費とは別の収入として区分会計する旨記載がありますが、この負担金の使途に制限はございますか。また、参加メーカーが10社を超えた場合の負担金の取扱いについて想定があればご教示ください。	当事業実施に係る費用に充当してください。 10社を超えた場合の取扱い制限はありません。
4	仕様書3 (2) 参加メーカーの募集・選定	「自社が保有するプラットフォーム等の活用により、より広く参加を促進し」とありますが、受託者自身のプラットフォームに加え、県や関係機関（例：岐阜県産業経済振興センター、JETRO等）を通じた募集告知への協力は想定されていますか。	県での実施や協力依頼は可能です。

5	仕様書3 (2) 参加メーカーの募集・選定	<p>募集テーマ（例：加工食品、日本酒、伝統工芸品、プロダクト等）」とありますが、県として特に想定・期待している商材カテゴリはありますか。また、以下の分野は対象として想定されていますか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生鮮食品・農産物（青果、精米、鮮魚等） ・アルコール飲料（日本酒以外：焼酎、クラフトビール等） ・化粧品・美容関連商品 ・繊維・アパレル（岐阜の繊維産業等） ・刃物・金属加工品（関市の刃物等） ・木工・家具・インテリア ・医薬部外品・健康食品・サプリメント 	<p>県が想定する商材カテゴリに指定はありません。</p> <p>「生鮮食品・農産物」以外は当事業の対象となりますので、対象国の輸出規制に照らし合わせてご提案ください。</p>
6	仕様書3 (2) 参加メーカーの募集・選定	<p>「参加メーカーのうち非食品分野を含めること」とありますが、非食品メーカーの参加社数に最低基準（例：1社以上）はありますか。また、食品・非食品の比率について県の希望はありますか。</p>	<p>非食品メーカーの参加社数に係る最低基準や比率を設けておりません。</p>
7	仕様書3 (2) 参加メーカーの募集・選定	<p>自社が保有するプラットフォーム等の活用により広く参加を促進するとあります。弊社のプラットフォームも活用しますが、併せて県のHPにも募集案内を掲載して頂くことは可能でしょうか？</p>	<p>可能です。</p>
8	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	<p>「延べ20回以上の商談を実施すること」とありますが、1回の商談の最低時間の目安はございますか。また、オンラインでの商談は含めてよろしいでしょうか。それとも全て対面（バイヤー訪日時）での実施を想定されていますか。</p>	<p>最低時間の目安はありません。</p> <p>対面商談を想定しておりますが、オンラインを含めても問題ありません。</p>

9	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「バイヤー招請時期は令和8年12月末までとし、延べ20回以上の商談を実施すること」「商談数が達成できれば、1度の招請に係る商談実施方法や参加メーカー数の調整は可」とありますが、バイヤーの訪日（招請）回数について最低基準はありますか。「1回の訪日で20回以上の商談を実施」する形でも要件を満たしますか。	最低基準はありません。 「1回の訪日で20回以上の商談を実施」が実現できれば要件は満たすこととなります。
10	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「バイヤーの訪日等に伴う各種調整、移動手段（航空券や当日のハイヤー等）、宿泊や食事代等の手配をすること」とありますが、これらの費用はすべて受託者が負担するという理解でよいですか。また、委託費の上限額（3,354,877円）の内数として計上すべきですか。	ご認識の通りです。 内数として計上してください。
11	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「バイヤーの訪日等に伴う各種調整」とありますが、バイヤーのビザ取得が必要な場合、サポート費用・手続きも受託者の負担・責任となりますか。	ご認識の通りです。
12	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「提案スケジュールに基づき、商談会を実施すること」とありますが、商談会の会場手配（予約・確保）は受託者が行うという理解でよいですか。また、会場費用は委託費の内数として受託者が負担しますか。	ご認識の通りです。 内数として計上してください。
13	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「商談会を実施すること」とありますが、開催場所について制約はありますか（例：岐阜県内限定、県庁施設の使用義務など）。県外（東京・大阪等）や参加メーカーの地元近辺での開催は認められますか。	制約はありません。 参加メーカーが集まりやすい会場としてください。
14	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	「バイヤー招請時期は令和8年12月末までとし、延べ20回以上の商談を実施すること」とありますが、商談はバイヤーの訪日による対面実施が原則という理解でよいですか。オンラインまたはハイブリッド形式での商談は「延べ20回」のカウントに含めることができますか。	対面実施を想定していますが、オンラインまたはハイブリット形式での商談もカウントに含めます。

15	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	<p>「延べ20回以上の商談を実施すること」「参加メーカーにおいては、選定した各バイヤーとの複数商談は可とする」とありますが、「延べ20回」のカウント方法をご確認ください。以下のケースはそれぞれ何回としてカウントされますか。</p> <ul style="list-style-type: none"> •1社のメーカーが2名のバイヤーとそれぞれ別に商談した場合 •同一のメーカーとバイヤーが日を改めて2回商談した場合 •2名のバイヤーが合同で1社のメーカーと商談した場合 	<ul style="list-style-type: none"> •1社のメーカーが2名のバイヤーとそれぞれ別に商談した場合 →2回 •同一のメーカーとバイヤーが日を改めて2回商談した場合 →1回 •2名のバイヤーが合同で1社のメーカーと商談した場合 →2回
16	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	<p>「参加メーカーにヒアリングのうえ、商品紹介資料を作成・翻訳し、バイヤーへ事前に提供すること」とありますが、翻訳言語は英語のみですか。それとも対象国の現地語での翻訳も必要ですか。また、翻訳費用は委託費の内数として受託者が負担するという理解でよいですか。</p> <p>【仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施】「バイヤー側の概要資料も作成し、参加メーカーへ提供すること」とありますが、この資料の作成言語は日本語でよいですか。</p>	<p>対象国の現地語で翻訳してください。</p> <p>翻訳費用は受託者負担です。</p> <p>参加メーカーへ提供する資料は、参加メーカーが理解できる言語で作成してください。</p>
17	仕様書3 (3) 商談に向けた準備・実施	<p>「必要に応じて商談時に必要な通訳者（ビジネスレベル）を手配すること」とありますが、「ビジネスレベル」の具体的な基準（資格・経験年数等）はありますか。また、通訳費用は委託費の内数として受託者が負担するという理解でよいですか。</p>	<p>基準はありませんが、商談を円滑に進めることができる通訳の手配をお願いします。通訳費用は受託者負担です。</p>
18	仕様書3 (4) アフターフォロー 仕様書4 (3) 県への報告書類	<p>アフターフォロー期間について、商談実施後から契約期間末（令和9年3月31日）までの間、継続的に実施する想定でしょうか。また、実績報告書における「成約結果」の定義は、商談成立（バイヤーの買付け意思表示）までを指すのか、実際の輸出・入金確認までを含むのかご教示ください。</p>	<p>商談が継続している限り、実施する想定です。</p> <p>成約結果は、実際の輸出や入金確認まで含みます。広義で解釈してください。</p>
19	仕様書4 (4) 県への報告書類	<p>「事例集を作成し、県に提出すること」とありますが、事例集の想定ボリューム（ページ数、事例数等）および納品形態（印刷物、電子データ等）についてご教示ください。</p>	<p>指定はありません。</p>

20	募集要項第1-4 委託費の上限	委託費の上限（3,354,877円）には、バイヤーの訪日費用（航空券・宿泊・食費・ハイヤー）、会場費、通訳費、翻訳費、資料作成費がすべて含まれるという理解でよいですか。別途実費精算が認められる費目はありますか。	ご認識の通りです。 実費精算は行わない想定です。
21		仕様書に記載はありませんが、長期的な取引のサポートを見据えて、必要に応じて貿易や、バイヤーとのやり取りのサポートを行い、必要な手数料を頂くことは許可頂けますか？事業期間中は不可、事業終了後は可など条件がありましたら教えてください。	仕様書に記載のないサポートに関して、受託者責任で実施されるのあれば問題ありません。 また、実施期間に条件はありません。