

海外バイヤー招へい商談会開催業務に係る公募型プロポーザル 質問と回答

令和6年3月14日
函館市経済部食産業振興課

No.	対象資料箇所	質問内容	回答
1	企画提案仕様書 4-(1)-エ	商談に向けた事前準備について、「参加事業者の紹介資料を作成・翻訳し、招へいバイヤーへ提供すること。」とあるが、英語で統一しても良いか。それとも、その国の言語に合わせてそれぞれ作成しなければならないのか。	ここでの趣旨は「バイヤーに対して事業者情報や商品規格を明確に伝え、事前に理解していただき、質の高い商談につなげる」ことであるため、バイヤーが理解できる言語での翻訳が必須です。 なお、バイヤーが英語でかまわないとした場合は、当然英語で統一いただいてもかまいません。
2	企画提案仕様書 4-(1)-オ-(イ)	「会場での商談会」「訪問商談」は、必ず両形式での開催をしなければならないのか、もしくはどちらか一方でもいいのか。	「会場での商談会」、「訪問商談」のいずれも開催をするもので、ともに「市内事業者5社程度」が参加すること。 なお、5社を超える場合は時間などを考慮したうえで、可能な範囲で対応すること。
3	その他	令和5年度のメーカー参加名簿をいただきたい。	現状、事業実施中であるため具体的な事業者名についてはお答えいたしかねますが、分野等については次のとおりとなります。 【取扱い分野について】 ・水産加工品製造 13社（うち、市外1社） ・菓子類製造 3社 ・その他食品製造 1社 【商談形式】 ・訪問商談 6社（34品） ・対面商談 8社（うち、市外1社）（33品） ・商品規格書の提出 3社（10品）
4	その他	本事業のKPIに関して、成約見込み額もKPIとなるか。もしくは成約額のみか。市として設定しているKPIを示していただきたい。 対象国によっては商談後商品の認証登録が必要な国もあるため、単年で成約まで結びつけることがどうしても輸出規制上難しい場合があると考えている。	過去3年に実施したバイヤー招へい商談会（本事業以外）実績が参加事業者74社、成約事業者51社で約69%の成約を達成していることから、 【参加事業者のうち、成約（見込み）事業者が6割以上】 を、KPIとしております。 なお、御見込みのとおり、例えば「施設登録が完了し次第発注したい」というような成約見込みとしての実績もあろうかと思いますが、このような事業者につきましても実績として含めていただくべきものと考えております。
5	その他	本事業の過去実績および本年度のKPIの規模感について示していただきたい。	本事業は令和5年度新規事業であり、今年度の参加事業者数等はNo.3のとおりです。 今年度の商談会で成約となった商品は令和6年7月に台湾で予定している物産展での販売となり、発注はまだ入っておりませんが参加事業者のうち、8割を超える事業者が成約となる見込みでございます。
6	その他	企画提案書はPPT（PowerPoint）の書式で提出してもよいか。	PPTで作成いただいたものでかまいません。なお、企画提案書の提出につきましては「実施要領6-(2)」に記載のとおり、A4版（A3版の折り込み可）で印刷したものを、必要部数、令和6年4月17日（水）の17時までに持参、または送付にてご提出ください。
7	その他	受託後、業務進行に係るMTGは基本オンラインでよいか。	基本的にはオンラインMTGで構いませんが、市が必要とした場合や、事業者フォローにおいて事業者側から要望があれば、可能な範囲で対応いただきたいと思います。
8	その他	本業務の予算は函館市の方で可決・成立しましたか。今後減額・増額等の可能性があるのかどうか。	令和6年度予算は令和6年3月11日に議決されておりますため、減額・増額ともに想定しておりません。

9	その他	事業の履行完了は3月31日までとなっているが、12月末まででの履行完了という設定も可能か。もしくは、商談会後の支援は3月までの継続支援を行うことは必須か。	【商談会準備～商談会実施～参加事業者と国内商社およびバイヤーとの関係構築～事業実施報告書の提出】という一連の流れが完了しており、その後の発注等について事業者/国内商社との間でやりとりができる状況にある場合は、12月末での事業完了としていただいても問題ございません。
10	その他	函館市として、函館の食の認知について、海外の人にどのように思われているという認識か。	2019年度に函館港に寄港したクルーズ船乗客に対して実施したアンケートでは、函館市を訪れた理由として約28%が「海産物等グルメ」と回答しておりますが、一方で、北海道への観光客が多いシンガポールや台湾の食品展示商談会では、「北海道は知っているが市町村としては札幌市しか知らない」という意見が多かったことから、函館の「食」や「街そのもの」の認知度は高くないと考えております。
11	その他	現在函館市が抱えている、輸出に関する課題はどのようなことか。	多くの課題がありますが、主なものとして下記のとおりと考えております。 ①：新たに輸出に取り組む事業者が少ないこと。 このことについては、人口減少が進み、国内市場が縮小傾向にある中でも、事業者からは「輸出は難しいからやらない」という話を伺うことが多く、その理由としては栄養成分分析にお金がかかる、多言語対応が難しい、国内商社とのつながりが無い、そもそも何から始めればいいのかわからないなど、とっかかりの部分にハードルを感じているようです。 ②：地域商社が育っていないこと。 これが全てではありませんが、上記のとおり商社とのつながりが無いことも大きな課題となっており、この部分は企業努力で解決すべき課題でもありますが、本市に地域商社が育っていれば、少なからずサポートも可能なものと考えます。 なお、直接貿易で輸出している事業者は数えるほどだという認識です。