

■ 「デジタル技術を活用した海外展開支援事業委託業務」に係るQ&A

- Q1 企画提案指示書5(1)アについて
研修はリアルタイムで行わなければならないか。

【回答】

- ・研修の方式は問わないので、多くの道内企業が参加できるような提案者が考える企画を提案していただきたい。
- ・リアルタイムの方式を取らないときは、指示書で示した研修内容が参加企業に対して実施されたことを確認できるスキーム等を別途示していただきたい。

- Q2 企画提案指示書5(1)オについて
参加企業はトータルで15社×3エリア=45社集めなければならないか。また、「道内『企業』15社以上」とあるが、市町村や関連団体を含めることは可能か。

【回答】

- ・参加企業については、各エリア15社以上という意図であるが、企業によって3エリア中、2エリアへの進出を希望する企業があることも考えられることから、その場合は延べ数でカウントしてもかまわない。(つまり最低レベルが45社以上ではない)
- ・今回の事業は、企業のデジタル対応力強化を目的としており、企業自らが主体的にECでの海外取引を行える知識を習得してもらうことが大事だと考えているので、市町村や関連団体ではなく、企業の参加を求めている。

- Q3 対象となる参加企業について
販売商品が道内産の原材料を使って道外で加工されたものを取り扱っている道内企業も対象と考えて良いか。例えば卸業などでは、仕入れ販売を行っているだけであるため、必ずしも道産品を販売している企業といえない場合もある。

【回答】

- ・道内に本社、支社、営業所、工場を有する企業であれば対象とする。

- Q4 商品に即した研修やマッチング、トライアル販売の手法について
食品と非食品のいずれも扱うことを想定されていると思うが、食品と非食品を混合すると、対象国・地域の事情によって対応が異なるため、効果的な事業実施に至らなくなる。よって、研修やマッチング、トライアル販売について、食品と非食品に分けて行って良いか。

【回答】

- ・食品と非食品に分けるかどうかは問わないので、多くの道内企業が参加できるような提案者が効果的だと思う手法を提案していただきたい。

- Q5 企画提案指示書5(4)イについて
指示書5(4)イの「・・・日本貿易振興機構(ジェトロ)等各種支援機関との連携及び事業の活用について提案する場合があることを承知し・・・」について、活用する事業とはどのような事業を想定しているのか。

【回答】

- ・活用する事業として日本貿易振興機構(ジェトロ)が運営している「JAPAN MALL事業※1」及び「JAPAN STREET※2」を想定している。

※1 海外の連携先ECバイヤーに対して日本の商品を紹介する事業

※2 全世界を対象としたジェトロ招待バイヤー専用の商品カタログサイト

Q6 ビジネスマッチング会について

米国など、時差の関係でビジネスマッチングを早朝や夜に設定しなければならない国や地域について、時差により商談が設定できないリスクを避けるため、そのような国や地域のバイヤーと取引のある日本国内にある商社をマッチング先にしても良いか。

【回答】

- ・ マッチング先は日本国内にある商社を含め、販路拡大や道産品の輸入に関心のあるマッチング先を幅広くご提案いただきたい。
- 指示書5（2）ア（オ）に記載しているマッチング先のとおり、商社（日本国内の商社）も対象となる。