

埼玉県海外ビジネス可能性調査業務委託に係る質問及び回答

1	調査品目ごとの成功事例について、具体的に成功事例と呼べる内容に関する定義はあるのか。	日本から当該調査品目を輸出し現在も販売が続いており、生産者または流通元に収益が出ている事例や、未開の地での新規取引事例等を成功事例とする。
2	プレゼンテーションの制限時間は何分か。	プレゼンテーションの時間は10分とする。
3	仕様書(2)二次調査について、聴き取り調査のサンプル数など調査規模・精度をどのように想定しているか。統計的な調査を意図するのか、断片的なコメント聴取を意図しているのか。	サンプル送付等による需要見込みの聞き取りについては、相手方にその商品を認知頂き、マーケットインにつながるアドバイスや取り扱いの可能性についての感触等をヒアリングするだけでなく、次年度以降本商品の取り扱いに繋がる布石とした役割を想定している。調査規模・精度については、調査方法を限定するものではなく、仕様書1(1)の目的に沿って、必要な結果が得られるように設定したものを提案すること。
4	仕様書(2)二次調査について、調査品目のサンプル準備は、事業者が行うのか、あるいは県が間に入ってサンプル確保(指定品目の購入あるいは提供)がされるのか。	二次調査の対象国、調査品目により状況が異なるので、県と委託業者の協議により実施方法を決定する。県がサンプル品を購入することは想定していない。
5	仕様書(2)二次調査について、調査品目によっては輸出に制約(許可・制限・禁止)があり、対象国と品目のマッチングが困難になる可能性があるが、その場合は現地調査ができない可能性をどのようにすればよいか。	二次調査の対象国、品目については、一次調査の結果を基に、提案者が選定し県に提案することとしているため、提案者が現地調査を実施できる対象国及び品目を提案すること。