

「県産農林水産物販路開拓支援業務」企画提案募集に係る質問への回答
(令和8年2月19日更新)

問1 仕様書 P.2 (3)ア「百貨店及び高級スーパー等」について：招聘対象の「百貨店」について、百貨店自体の帳合（ギフト・催事等）だけでなく、百貨店内に店舗を構える「テナント飲食店」や「有名シェフの店舗」も、県産品の販路として有効であれば対象に含めて差し支えないでしょうか。

答1 差し支えありません。

問2 仕様書 P.1 (1)募集 P.2 (3)ニーズ調査について：初夏に旬を迎える主要品目（メロン、スイカ等）への商談機会を最大化するため、契約締結後（4月上旬想定）、速やかに ニーズ調査および生産者募集を開始したいと考えております。「生産者情報」等のリストは、契約締結後、直ちに提供いただくことは可能でしょうか。

答2 提供可能です。

問3 仕様書 P.3 (4)エ「1回あたり1万円程度」について：高級ホテルやレストラン向けに 高品質な県産品（銘柄牛や高級果実等）を提案する場合、送料・クール便代を含めると1万円を超えるケースが想定されます。「20回程度」「1回1万円程度」という記載は、総額（20万円程度）の範囲内であれば、1回あたりの単価に傾斜をつけて運用することは可能でしょうか。

答3 可能です。1回1万円はあくまで目安です。総額20万円の範囲内で実施をお願いします。

生産者（20者程度）の対面による現地取材について

問4 20者全員の現地取材が要件になりますでしょうか。FCPシートの作成支援を希望しない方がいた場合は、現地取材はしない可能性も考えられますか。また、対面による現地取材に「オンライン」は入らない認識で良いでしょうか。

答4 20者全員の現地取材が要件になります。オンラインは入りません。

商談に慣れていない生産者の底上げを期待しているため、現地取材による丁寧な支援をお願いします。

また、FCP シートの作成支援を希望しない方も、提出いただいた FCP シートに改善点がある場合は支援をお願いします。

県が管理する生産者情報について

問 5 生産者さまの参考情報等がございましたら、ご教示可能でしょうか。

答 5 販路開拓に前向きな農産、畜産、水産、ジビエ等の幅広い生産者情報になります。農産については商談希望食材やロット等が含まれた情報になります。

産地視察（5社程度）について

問 6 5回（5社）バラバラでの産地視察が要件でしょうか。例えば日取の合うバイヤーさん2～3人をまとめてお連れしての視察も可能性として考えても問題ないですか。

答 6 問題ありません。

サンプル 20 回について

問 7 サンプル 20 回のカウント方法の規定があれば、ご教示いただきたいです。

答 7 1 生産者につき 1 回の利用を基本としていますが、企業からのニーズ状況によって複数回の利用も可能です。

招聘企業 15 社と産地視察 5 社について

問 8 招聘企業と産地視察の重複は無しでしょうか。

答 8 招聘企業 15 社程度のうち計 5 社程度の産地視察をお願いします。

（よって重複します）

個別商談について

問 9 オンライン実施も商談件数に入れて良いでしょうか。

答 9 含めて構いません。

ただし、事業終了後に実績報告書の中にマッチング状況（商談経過・商談成立件数等）を含めていますので、試食提供ができない等、オンラインのデメリットを補完できるような実施方法もご検討ください。

農林水産業について

問 10 特に注力している分野があればご教示いただきたいです。

答 10 販路開拓に前向きな生産者を幅広く支援したいと考えています。

今年度の招聘先について

問 11 レストランが多いとのことですが、客単価等ご教示可能な内容があればお願いいたします。

答 11 想定している客単価等はありませんが、招聘企業との取引実績により印象や質、美味しさの評価が上がり、その後、生産者が他の様々な企業との商談を有利に進めることができるような企業を想定しています。