

令和7年度売れる戦略講座開催業務 企画提案プロポーザルに係る質問への回答

(宮城県 農政部 食産業振興課)

該当資料	No	質問内容	質問への回答
募集要領	1	「募集要領 6 評価基準・配点」について 提案者が保有する独自のECの活用ノウハウやECのマーケティング施策に活用できる独自のデータなど、提案者自身が持つEC運営ノウハウに関する知見等は評価・加点の対象になるのでしょうか。なるとすればどの部分の評価項目でなるのかご教示ください。	評価項目・評価基準につきましては、募集要領に記載のとおりです。
	2	「仕様書 4 業務の概要(1)売れる戦略講座の企画」について 「売れる戦略講座」の会場は、R6年度と同様の公民館・施設でも問題ないでしょうか。	会場については、「令和6年度EC情報交換会」で使用した公民館や施設でも問題ありませんが、想定する参加事業者数や企画内容に基づき、効果的な会場を御提案ください。
	3	「仕様書 4 業務の概要(2)売れる戦略講座への参加者の募集」について R6年度「EC情報交換会」と今回「売れる戦略講座」の違いについて、令和6年度は各回10社程度から今回各回15社程度(合計75社以上)の参加を仕様としていますが、変更した理由、考え方について参考までご教示ください。	より多くの事業者を支援するという観点から変更しております。
仕様書	4	「仕様書 4 業務の概要(3)売れる戦略講座の開催」について R6年度に実施した参加者アンケートではどのような項目を調査し、どのような結果だったのでしょうか。本公募にあたってはこのアンケートの結果を踏まえて提案するのが良いと考えますので、ご教示ください。	「令和6年度EC情報交換会」に係るアンケート項目や結果は公表していません。
	5	令和6年度に実施した情報交換会の各回(全6回)の申込者と参加者数を教えてください。また、各セミナー実施後、事業者のフォロー体制がどのようにしていたかもご教示ください。(アンケート回収、セミナー後の個別面談の実施の有無など)	「令和6年度EC情報交換会」に係る申込者と参加者数は公表していません。また、令和6年度事業においては、情報交換会の受講効果を受講前後で補足できる内容の提案を求めているものの、本年度業務の仕様書4(3)口に記載している「(受講後も)一定期間、参加者の行動変容を追う」業務については、令和6年度委託業務には含めていません。
その他	6	R6年度のEC情報交換会に参加した事業者へ再案内するなど、リピーター参加の取り込み施策は提案可能でしょうか。	仕様書4(2)に記載のとおり、参加者募集については、委託する業務の一つであるため、効果的な参加者募集について、御提案ください。 なお、発注者は、自らが所有するデータの活用により、可能な範囲で、周知広報を実施することを想定しています。
	7	県内自治体や商工会議所、あるいは「食材王国宮城」の受託事業者や、食品産業協議会等の関連団体について、本講座の周知協力依頼は可能でしょうか。	No.6と同じ。
	8	R6年度「EC情報交換会」と今回「売れる戦略講座」の違いについて、令和6年度にあったEC情報交換会の講師の要件として「各回における講師又はパネリスト等のうち、最低1名は県内の事業者とする。」とありましたが、今回の事業では仕様としてありませんが、どういう理由・背景かご教示ください。	本業務の目的に沿い、仕様書に規定する業務を確実に遂行できるのであれば講師の所在地は問わないこととしたためです。
	9	県として優先的に連携を希望する地元団体(自治体・商工団体・JAなど)や推奨パートナーはありますか。	県において、連携を希望する団体等はありません。

※上記以外の質問にはお答えできませんので御了承ください。