

「中国バイヤーとの商談成功事例創出事業」業務委託に係る公募型プロポーザルの質問への回答

令和7年3月31日時点

番号	質問	回答
1	想定している中国バイヤーはメインランドのみでしょうか。 香港のバイヤーなどは含みますでしょうか。	香港のバイヤーを除外するものではありませんが、富山県の友好県省が遼寧省であることも踏まえ、北京語圏内の中国バイヤーを主なターゲットとしています。
2	中国現地からバイヤーを招聘することを想定されていますでしょうか？	中国現地からのバイヤー招聘を想定しています。中国向けに輸出を行っている日系商社等を含めても構いません。
3	招聘するバイヤーの企業数の目安はございますでしょうか？また、中国現地バイヤーと日本側の商社等との比率希望はございますでしょうか？	10社程度を見込んでいます。中国バイヤーと日系商社の比率については、特段の目安は設けませんが中国現地バイヤーに重きを置いています。
4	視察、商談会(ビジネスマッチング)は、通年を通して行うことを想定しておりますでしょうか？または、時期を確定させて年に1回開催することを想定されておりますでしょうか？	視察・商談は委託期間中に1回の開催を考えています。(予算内であれば招聘バイヤーの分野、地域によって複数回開催することも可能です。)
5	中国現地からバイヤーを招聘する場合、中国から日本へのバイヤーに係る費用(旅費交通費等)は予算の中に含まれますでしょうか？	中国バイヤー招聘に係る旅費(交通費、宿泊費等)は委託費に含みます。
6	県内企業の集客に関して予算内で対応することはないのでしょうか？または、ある程度県内企業の集客対応も含まれますでしょうか？	県内企業にはまずは県から当事業参加の募集をかけますが、追加でのお声掛けや選定された各県内企業との個別のやり取り・調整などを受託業者に担っていただく場合があります。
7	本案件の産業分野に何か制限はございますでしょうか？(製造業のみ、非製造業のみ等) ※伝統工芸品については理解しております。	伝統工芸品に重きを置きますが、県内企業との商談成約の可能性が高く、中国への海外販路開拓のポテンシャルが高い分野であれば、公序良俗に反しない限り、制限はありません。