

令和8年4月 日
産 業 立 地 課

令和8年度食品関連製造業リーディングカンパニー創出支援事業
(経営カステップアップ支援) 業務委託企画提案競技に係る
御質問と回答について

質問1

商品ブラッシュアップにおいて「少なくとも最初の1回は参加企業を個別に訪問して行う」とありますが、離島などの遠方企業を選定された場合、訪問に係る旅費は本業務の委託料の中から負担する想定でしょうか。参加企業のうち、何社程度を遠方企業(所在地:離島等)として想定されておりますでしょうか。

回答1

旅費の負担については、お見込みのとおりです。昨年度実績では離島に本社が所在する企業は2社となっておりますが、参加企業の所在地によって想定社数をあらかじめ設定しているわけではありません。

質問2

出展企業から過去の出展実績に応じて徴収する費用(10万円または5万円)について、受託者の口座に直接入金させ、事業費(展示会出展費用)の原資として充当(相殺)する運用でよろしいでしょうか。また、収支決算書における特段の処理方法の指定はありますでしょうか。

回答2

出展費用については、お見込みのとおりです。収支決算書の処理方法について、委託業者選定後、県と調整の上決定することを想定しております。

質問3

成果発表会の開催について、貴県として想定されている開催時期(例:展示会終了後の令和9年2~3月など)や、目標とする参加人数・規模感の目安はございますでしょうか。

回答3

成果発表会の開催は令和9年3月ごろを想定しております。参加人数・規模感としては、50社100名程度を想定しております。

質問4

展示会出展において、県として特に重視される成果（例：商談件数、成約件数、認知向上等）があればご教示ください。

回答4

出展実績のある企業だけでなく、実績のない企業においても幅広く出展を促進する取組を期待しております。また出展において、商談成約につながる販路拡大の取組を期待しております。

当然、商談件数や成約件数等は、重要な指標であるため、報告いただくこととしております。

質問5

商品ブラッシュアップにおいて、県として特に重視される成果（例：商品改良の完成度、販路獲得、売上実績等）があればご教示ください。

回答5

本事業においては、企業の付加価値額向上につながる取組を成果として期待しております。

特に重視する成果を一律に定めているわけではなく、参加企業ごとに現状や課題が異なるため、成果の形も多様であると考えております。

ただし、事業完了後には、商品のブラッシュアップによる改善内容や、販路開拓の進捗状況についてご報告いただくこととしております。

質問6

営業力強化支援において求められるアウトプットの粒度（営業資料の作成、営業戦略の策定レベル等）について、具体的な想定があればご教示ください。

回答6

支援企業によって、強化すべき点が異なるため、委託業者選定後、県、企業、委託業者の3者調整の上決定することを想定しております

質問 7

展示会出展において、県として特に重視される成果（例：商談件数、成約件数、バイヤーとの関係構築等）があればご教示ください。

回答 7

質問 4 の回答と同じ

質問 8

展示会出展後のフォローアップ支援（継続商談支援や成約支援等）について、どの程度の対応を想定されているかご教示ください。

回答 8

展示会出展後、最低 1 回は企業と面談等を実施することを想定しております。

質問 9

成果発表会において、県として重視される目的（事業成果の周知、企業間連携の促進等）があればご教示ください。

回答 9

成果発表会では、事業成果を県内企業に広く周知することを目的としております。

質問 10

本事業において「成功」と評価される状態について、想定されている指標（売上向上、商談成約件数、販路拡大等）があればご教示ください。

回答 10

商談成約件数や付加価値額の増加額を指標としております。