

# 令和6年度 糸島産品海外販路開拓業務のプロポーザルにおける質問への回答

番号	区分	ページ	項目	質問内容	回答
1	仕様書	1P	『4 業務内容』 (1) 現地飲食店での糸島フェア開催（認知度拡大の取り組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地飲食店で、糸島産の食材を使った料理を提供するフェアを3回実施すること。</li> <li>・糸島の雰囲気を感じてもらうことを目的とし、食材だけでなく加工品（酒、調味料など）も提供すること。（現地消費者への提供は有償を基本とする。）</li> </ul> ⇒料理の数量、ボリュームはどれくらいか。 また、この食材は無償提供されるのか、輸送コストはこの事業費に含まれるのか。	料理の数量やボリュームなどをご提案ください。 食材の調達費及び輸送コストは本事業費に全て含まれます。
2	仕様書	1P	『4 業務内容』 (1) 現地飲食店での糸島フェア開催（認知度拡大の取り組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・香港在住のインフルエンサー等を活用しフェアの実施のPRをすること。</li> </ul> ⇒香港在住のインフルエンサーは1名でも問題ないのか。想定している人数はあるのか。	想定している人数はありませんので、効果的なPRをご提案ください。
3	仕様書	1P	『4 業務内容』 (2) 現地言語での情報発信（認知度拡大の取り組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市が用意するSNSメディア（facebook）などを利用して、糸島に関する投稿を契約終了まで月4回以上投稿すること。</li> <li>・投稿内容については、糸島産品や観光のPRを基本とし、現地飲食店での糸島フェアなど本事業での実施事業も投稿すること。</li> <li>・市が用意するSNSメディア以外を利用する場合は事業終了後に、SNSアカウントを糸島市へ提供すること。</li> </ul> ⇒糸島市がご用意されるfacebookは、既存のアカウントか。 既存アカウント： <a href="https://ja-jp.facebook.com/city.itoshima.jp/">https://ja-jp.facebook.com/city.itoshima.jp/</a> その場合、フォロワーに香港の方が多く、香港での発信力があるアカウントなのかどうか教えていただきたい。	現在利用しているSNSメディアは <a href="https://www.facebook.com/Itoshima.HK">https://www.facebook.com/Itoshima.HK</a> フォロワー数は1,452人（3月11日時点） <a href="https://www.instagram.com/itoshima_hk/">https://www.instagram.com/itoshima_hk/</a> フォロワー数：303人（3月11日時点） の2つです。 繁体字でのSNSとなりますので、フォロワーは大部分が香港の方となっています。 なお、現在利用しているSNSとなりますので、効果的なSNSへの変更や新規アカウントでの発信などは、ご提案ください。

番号	区分	ページ	項目	質問内容	回答
4	仕様書	1～2P	『4 業務内容』について (3) 高級百貨店等での糸島フェアの開催（輸出拡大の取り組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地の卸売事業者と協力して、現地の富裕層が利用する小売店舗（高級百貨店を想定）で糸島産品を販売する糸島フェアを1回実施すること。</li> </ul> ⇒ここでいう「糸島産品」とは具体的にどのようなものか。食品なのか非食品なのか、品名、アイテム数、ボリュームを教えてください。また、この糸島産品は無償提供されるのか、輸送コストはこの事業費に含まれるのか。フェアの規模はどの程度を想定しているのか。ワゴン何台程度など、具体的な規模を示す数字があれば教えてください。	これまでの事業では、食品を販売するフェアを実施していますが、クラフトなどの非食品でも糸島産品であれば、構いません。品名、アイテム数、ボリューム、規模についてはご提案ください。なお、糸島産品の調達費及び輸送コストは本事業費に全て含まれます。
5	仕様書	2P	『4 業務内容』 (5) 香港現地バイヤー、シェフの招へい（輸出拡大の取り組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・香港現地バイヤー、シェフを招へいし、糸島市内の生産者などへの訪問を2回以上実施すること。</li> <li>・糸島産品の紹介だけでなく、生産方法などのストーリーを見てもらうことで、糸島産品の販路拡大に繋がるものすること。</li> <li>・生産者の選定については、事業者が実施し、準備から当日のアテンドまで事業者で行うこと。</li> </ul> ⇒ここで招聘するバイヤーやシェフは（4）の個別商談会と同じ人物で問題ないか。招聘するバイヤーやシェフは何人程度を想定しているのか。	効果的な事業に繋がる方であれば、同じ方でも構いません。招聘するバイヤーやシェフの人数についてはご提案ください。