

「大札新」を用いた企業誘致広報プロモーション業務に係る公募型企画競争（プロポーザル） 質問と回答

令和6年7月11日更新

	質問内容	回答
1	コンソーシアムでの提案の場合、別の書類が必要でしょうか。	コンソーシアムでの参加は認めていません。
2	企画書提出にあたり、正本、副本は不要ということでしょうか。	正本は必要、副本は不要です。
3	PRの実施時期は契約期間内であればどのタイミングでもよいのでしょうか。	企画提案については、どの時期でも構いません。 実際に実施する時期については、委託者と協議のうえ決定します。
4	札幌への企業移転・誘致に関するアンケート調査結果があれば教えていただけますでしょうか。	ありません。
5	当該プロモーション実施にあたり、既存のランディングページやYouTubeの活用は可能でしょうか。	可能です。
6	2024年度下期において、貴市として出展されることが決定している、または現在検討されているビジネス展示会やイベントがございましたらご教示いただきたいです。	「東京ゲームショウ2024」のほか、IT関連のイベントに複数参加予定です。
7	本社機能誘致において、想定されている業種や、重点的に誘致を行いたい業種がございましたらご教示下さい。	本市ではこれまで、アクサ生命株式会社様、アフラック生命保険株式会社様、ダイヤモンドヘッド株式会社、株式会社ベルシステム24様、株式会社コネクター・ジャパン様などに本社機能を移転いただいています。 これらの実績等を踏まえ、今後も本社機能誘致を続けていきます。
8	過去2年はセミナーを実施されていましたが、今年度は実施予定はありますか？また過去2回のセミナーの参加数や評価を教えてくださいませんか？	・令和5年12月に東京で開催したような大型のセミナーは実施しません。そのほかの実施については検討中です。 ・過去2回のセミナーの参加者数です。 令和5年12月開催：379人（2日間合計、オンライン参加含む） 令和6年2月開催：169人（オンライン参加含む） いずれも企業誘致へ一定の効果があったものと判断しています。

9	「一過的」とは、波及性や持続性が見込めれば広告期間は問わない認識でしょうか？	問いません。
10	令和4年度のプロモーションである、①Wedgeへの広告掲載、②品川駅デジタルサイネージへの掲載、③Facebook等のウェブ広告の掲載における評価をお知らせください。またどのような効果検証を実施されましたでしょうか？	受託者からの実施報告により効果確認を行っており、いずれも一定の評価があった者と判断しております。
11	現時点で本広報プロモーション業務によって誘致された企業数を教えていただく事は可能でしょうか。	実際に進出した企業に対し、広報プロモーションとの相関性は確認していません。
12	現在まで様々な取組を行っている中で明確に課題と捉えられている事象があればご教示いただけますでしょうか。	首都圏で大札新の認知度が低いことです。
13	令和4年度、令和5年度に実施されたプロモーションの実績（効果）を数値付きで開示していただくことは可能でしょうか。もしくは、どのような評価をされているかを開示いただくことは可能でしょうか。	数値での評価検証は行っていません。 受託者からの実施報告により効果確認を行っています。 報告書の開示は行っていません。
14	令和5年度に作成された大札新ランディングページの主要なアクセス数値や流入キーワードを開示していただく事は可能でしょうか。	令和6年4月1日～7月10日のアクセス数は513です。 流入ワードは確認できませんでした。
15	令和5年度の大札新ランディングページを運用したインフラの構成とセキュリティ要件、運用保守メンテ要件を開示していただくことは可能でしょうか。	別紙1をご確認ください。 運用保守メンテナンスはランディングページ制作時の要件に含んでおりません。
16	インフラ構築した場合は新規構築になりますでしょうか。その場合クラウドサービスは利用可能でしょうか。	内容によります。 外部サーバ、クラウド等を使用する場合は本市の情報セキュリティ部門の許可が必要になります。