

令和８年度札幌市ＩＴ企業グローバルパートナーシップ構築支援業務（ビジネスマッチング支援）に係る質問と回答について

No	記載箇所	質 問 内 容	回 答
1	4 業務詳細 (1) ビジネスマッチングの企画及び運営 ウ 開催回数	ビジネスマッチングは「最低1回以上」とありますが、複数回開催による評価上の加点要素は想定されていますでしょうか。	複数回開催すること自体を一律の加点要素として取り扱うことは想定しておりません。ただし、提案された実施手法やスケジュールが、本業務の目的である「市内IT企業の収益源の多様化と高付加価値化」に向けて、より効果的かつ妥当であると認められる場合は、提案内容の具体性や実効性の観点から総合的に評価されます。
2	4 業務詳細 (1) ビジネスマッチングの企画及び運営 オ 参加欧米企業の調整	参加欧米企業について「意思決定者の参加」を求めています。最低役職レベルや意思決定権の定義について基準があればご教示ください。	特定の役職名（例：役員、部長等）による一律の制限や基準は設けておりません。本業務においては、支援企業が提示する開発案件の受託や上流工程への共同参画等の協業モデルに関し、技術的な採用可否の判断及び契約検討に向けた社内プロセスの開始を主体的に推進できる権限を有する者（開発責任者や事業開発担当者等）を想定しています。
3		海外企業のプロダクト・マーケット・フィット（PMF）評価について、委託者として想定している評価指標や必須観点（市場規模・顧客実績等）があればご教示ください。	委託者側で必須とする特定の数値基準や指標はあらかじめ定めておりません。日本国内における想定需要の有無、既存製品・サービスの競合優位性、日本市場展開に対するリソース（予算・人員）確保の確実性などを評価指標に含めることを想定しています。なお、具体的な事前評価（フィルタリング）の手法については、受託者自身が有する知見や専門性を活かした実践的な提案を求めています。
4		「構造的ミスマッチの回避」に関し、過去に問題となった具体的なミスマッチ事例（例：販売モデル vs 受託開発等）があればご共有ください。	本業務において想定している「構造的なミスマッチ」とは、特定の過去事例に留まりません。一般的に海外企業とのマッチングにおいて発生しやすい、次の3つの事象などを指しています。 ①「開発案件の受託」と「海外製品の日本での販売代理」といった期待役割（ビジネスモデル）の乖離 ②双方の「企業規模及び割けるリソース」の格差 ③「技術スタック及び品質管理手法」 提案にあたっては、これらのミスマッチを商談前の段階でどのように事前評価（フィルタリング）し、商談の確実性を高めるかという具体的なアプローチの提案を求めています。

5	4 業務詳細 (3) ビジネスマッチングの開催	現地開催（オフライン）が原則とされていますが、オンライン併用（ハイブリッド）の提案は許容されるかご教示ください。	本業務は現地開催（オフライン）を原則としており、商談を円滑に進めるための現地コーディネート体制（通訳やコーディネーターの配置等）が仕様書通り、十分に確保されていることが前提です。その上で、マッチング効果をより高めるための「追加施策」（例：渡航前の事前オンライン商談の実施、又は現地参加が難しい欧米企業的意思決定者を一部オンラインで補完的につなぐなど）を組み合わせたハイブリッド型の実施手法については、目的の達成に有効な「独自提案」として提案することが可能です。ただし、現地開催の規模や現地体制を縮小・代替するような提案、または選択式の提案（発注者に選択を委ねる提案）は認められません。
6	4 業務詳細 (2) 支援企業の募集及び事前支援	支援企業は約10社とされていますが、業種・技術領域・企業規模に関するバランス（例：AI系優先など）の意図があればご教示ください。	特定の技術領域（例：AI系のみなど）を盲目的に優先する意図はありません。仕様書「4（1）エ 開催国」に掲げる欧米企業のセグメント（AI、クラウド、フィンテック、IoT等）のニーズ・技術スタックに適合し、かつ開発案件を受託する可能性が高い中堅・中小企業を、バランスも考慮しながら選定することを想定しています。
7	支援企業数	支援企業の選定基準について、委託者側で想定している重要評価項目（例：海外経験の有無、開発体制規模等）があればご教示ください	「欧米企業との協業に対する意欲・準備状況」「提供可能な技術の強み（バリュープロポジション）の明確さ」「ビジネス交渉に対応できる体制（英語対応能力や開発体制の余力）」などを評価する想定です。なお、選定基準や選定企業候補の具体的な案については、受託者において作成いただき、委託者と協議のうえ、決定します。
8	4 業務詳細 (2) 支援企業の募集及び事前支援 オ PRツール（セールスキット）の作成・ブラッシュアップ支援	PRツール（セールスキット）について、最終成果物の仕様（言語・媒体・形式等）の想定があればご教示ください。	言語は「英語」を原則とします。媒体・形式の指定は特にありませんが、オンライン商談や現地開催時において効果的に訴求・活用できる標準的なデジタルファイル形式（PDF、PowerPoint等）を想定しています。欧米の商習慣やニーズに適合した構成であれば、具体的な仕様は提案によるものとします。
9		英語ピッチ指導において、ワークショップ形式・個別指導など、実施形式の指定または期待水準があればご教示ください。	実施形式の指定は行いませんが、支援企業の提供技術の強み（バリュープロポジション）やプロジェクト実績等に応じた効果的な指導（FAQ作成支援等を含む）を行う手法を提案してください。水準としては、海外企業との本番の商談において、単なる資料の朗読に留まらず、自社の強みを的確にプレゼンテーションし、質疑応答にスムーズに対応できるレベルを想定しています。

10	4 業務詳細 (2) 支援企業の募集及び事前支援 力 その他支援企業への支援	海外法務リスク（損害賠償条項等）の事前ガイダンスについて、別途実施される契約締結支援業務との具体的な役割分担を明確にご教示ください。	本業務における法務支援は、商談前の段階における「開催国の文化・商習慣、一般的な契約文化（損害賠償条項の取扱い等）に関する法務リスクの基礎的な事前ガイダンス」及び「本市が別途実施する関連業務との連携スキームの提示」を担います。実際の商談中や商談後に発生するNDA（秘密保持契約）の締結や、個別契約書のリーガルチェック・実務支援については、本市が別途実施する「令和8年度札幌市IT企業グローバルパートナーシップ構築支援業務（契約締結支援、ブリッジSE派遣支援業務）」が主導する形での役割分担を想定しています。
11	4 業務詳細 (2) 支援企業の募集及び事前支援 キ 費用負担	通訳・会場・移動費等は委託費に含まれる一方、航空券・宿泊費は企業負担とされていますが、企業負担費用の目安提示や調整支援の範囲はどこまで求められますか。	航空券・宿泊費は参加企業の自己負担であり、受託者が費用の立て替えや代理手続等を行う必要はありません。受託者に求められる範囲は、支援企業が手配をスムーズに行えるよう、移動に有利な推奨ホテルの案内や現地移動ルート等の参考情報の提供（飛行機、ホテル手配のサポート）を想定しています。
12	4 業務詳細 (4) マッチング後の継続支援（フォローアップ）	フォローアップ期間は「1ヶ月程度」とされていますが、成果測定の対象期間（例：契約締結までの追跡期間）について基準があればご教示ください。	本業務における直接的なフォローアップ（サンキューメール、追加質問回答補助等）はマッチング終了後「1か月間程度」が目安です。ただし、最終的な「成約件数・契約金額」等の成果測定（追跡）については、履行期間（令和9年2月26日まで）の範囲内で可能な限り状況を追跡し、最終の実施報告書に盛り込んでいただくこととなります。
13	4 業務詳細 (6) 事業報告	「成約件数・契約金額」も報告対象とされていますが、本業務の評価においてどの程度重視される指標かご教示ください。	本業務の性質上、履行期間内に最終的な契約締結（成約）に至るにはタイムラグがあることを想定しているため、「成約件数・契約金額」のみで業務の成否を一律に決定・評価するものではありません。本業務の直接的な評価指標（KPI）としては、あくまで「商談継続意向6件以上」の達成を重視します。
14	5 実施体制	受託者の利益相反排除が求められていますが、例えば以下は許容されるかご教示ください。 -自社の海外ネットワークを活用する場合 -過去取引先企業を候補に含める場合	いずれも妨げるものではありません。受託者がこれまでに培った現地の人的ネットワーク等の活用は、事業成果を最大化する観点から仕様書でも推奨しているところです。 ただし、支援企業の選定やマッチングの実施において、特定の企業への恣意的な優遇や、受託者自身の利益（二重の商取引等）を優先する運営は、認められません。行政事業を代行する中立・公平なコーディネーターとしての立場を堅持し、選定基準やプロセスにおいて、客観性と透明性を確保したうえで実施してください。
15		総括責任者に求められる「国際法務」の知識水準について、資格・業務経験年数などの明確な基準があればご教示ください。	弁護士等の特定資格や具体的な経験年数の必須基準は設けていません。ただし、仕様書に定める「欧米企業特有の契約文化に関する法務リスクの基礎的な事前ガイダンス」を適切に実施・監修できるレベル、または類似の海外進出・ITビジネスマッチング支援業務において、総括又は法務アドバイザーとしての実績・知見を有していることを想定しております。

16	6 K P I	KPIとして「商談継続意向6件以上」とありますが、これは支援企業全体での合計値なのか、企業単位での期待値なのかご教示ください。	支援企業全体での「合計値（グロス）」として6件以上を指します。
17	その他	審査における「差別化要素」として特に重視される観点（例：海外ネットワークの実在性、実績の具体性など）があればご教示ください。	提案説明書「8 審査」に示されている審査基準に基づき、全ての評価項目において、総合的に審査を行います。なお、配点においては「実施手法について」のうち「ビジネスマッチングの企画及び運営（効果的な開催国の選定、現地ネットワークを活かした海外企業の誘致手法、PMFの事前評価手法）」（30点）、及び「支援企業の募集及び事前支援（強みの可視化、ピッチ指導、事前ガイダンス等の手法）」（20点）のウエイトを高くしております。
18		独自提案について、予算内であれば追加施策（例：事前オンライン商談や現地イベント参加等）の提案は評価対象となりますか。	提案の上限予算（9,900,000円）の範囲内であり、かつ本業務の目的を達成するにあたり、有効かつ適切な追加施策であれば、独自提案の項目（配点5点）において評価の対象となります。ただし、予算を超えたオプション提案や、選択式の提案（発注者に選択を委ねる提案）は行わないよう留意してください。
19		委託費上限（9,900,000円）に対し、為替変動や現地費用高騰等に伴うリスクはどのように取り扱われますか。	本業務の契約金額は、上限予算（9,900,000円）の範囲内で固定となります。そのため、為替変動や現地費用（通訳、車両、会場等）の高騰に伴うリスクについては、受託者側において、あらかじめ一定の変動幅やリスクを勘案したうえで、適切な見積（積算）及び予算管理を行って提案してください。