

「相双地域と大手企業等との協同開発促進事業支援業務」の質問と回答

No	資料名	項目	確認事項	回答
1	仕様書	(4) 同行訪問による営業活動	仕様書記載の『アタックリスト作成(100社)』と『100社訪問』について確認させてください。 一般的な新規開拓の歩留まり(アポ率20~30%程度)を考慮しますと、100社のリストから100社への訪問を実現するのは現実的に極めて困難かと存じます。 本業務においては、①アポ率を逆算して500社程度のロングリストを作成し『100社訪問』の目標を死守すべきか、それとも、②要件を満たす精鋭100社のリストアップに注力し、そこから歩留まりに応じた現実的な訪問数(20~30社程度)を着地点とすべきか、どちらのスタンスを重視されておりますでしょうか。	確認事項の①が基本スタンスになります。協働開発の可能性が高い企業のリストアップをお願いします。
2	仕様書	(4) 同行訪問による営業活動	『アポイント取得企業への同行訪問(対面面談時間は1社1時間程度)』についてご相談です。 対象地域が関東および東北と広域であるため、100社すべてを初回から対面訪問とした場合、移動に伴う工数と費用が膨大になり、実質的な戦略立案や事業者支援に割けるリソースを圧迫する懸念がございます。 業務効率を最大化するため、例えば『初回面談はスピード重視でオンラインとし、協業の兆しが見えた案件(フェーズA・B)に絞って2回目以降に現地同行訪問する』といったハイブリッド型の提案は、本仕様の範囲内として許容されますでしょうか。」	仕様書記載の通り100社同行訪問を基本としております。