

<実施要領 5（1）>

問：企画提案事業者の「経営状況」は、具体的にどのような情報を記載すべきか。例えば、財務状況に関する状況（損益計算書・貸借対照表など）などが考えられるが、その場合の範囲（親会社まで含むのか/何期分必要か等）はどこまでか。

答：特段の指定はございませんが、委託業務を円滑に遂行するため、安定的な経営状況が分かる資料のご提出をお願いいたします。

<仕様書 第4>

問：委託費は予算の成立を条件とし、選定業者と相談して決定するものと説明会があった。現時点で上限はない（7,920千円を超える見積もりを提出しても問題ない）との理解でよいか。それとも、7,920千円を下回る可能性はあるが上回る可能性はない、ということか。

答：本企画提案においては、上限額とお考え下さい。

<仕様書 第6>

問：誘致候補企業となる国内外の投資家やFinTech企業の進出意向時期はどれくらいを目安としているか。

答：特段目安はございません。

<仕様書 第6（1）③>

問：「国内外の投資家やFinTech企業、地元企業等の発掘を行うこと」とあるが、2022年度のマッチングイベントに登壇した企業を2023年度に再度登壇させることは可能か。また、再度登壇した場合、成果として認められる（商談開始率70%にカウントされる）か。

答：再度登壇いただくことは可能ですが、仕様書第6（1）⑦の「商談開始率70%以上」へのカウントは、2022年度に商談開始した企業は含まず、新規の商談相手のみとします。

<仕様書 第6 (1) ④>

問：海外投資家 15 者以上、海外 Fintech 企業 5 者以上の根拠は何か。

答：2022 年度の参加者を基に設定しております。

<仕様書 第6 (3) ③>

問：最低でも月 1 開催等、何らかの条件はあるか。

答：特にございません。

以上