

令和6年度民間団体と連携した関係人口創出・拡大及び  
移住促進セミナー等実施業務委託公募型プロポーザル

質問・回答

令和6年3月15日 福島県ふくしまぐらし推進課

質問事項	質問内容	回答
集客目標について-1	集客目標が合計60名となっておりますが、1回あたりの集客目標がありましたらご教示ください。	1回あたりの集客目標は20名程度を想定しております。
申込者数および参加者数のカウントについて	「首都圏を中心とした福島県外在住の20代～40代程度の現役世代をメインターゲット」と記載がありますが、メインターゲット以外の方が申込/参加をされた場合は申込者数/参加者数にカウントしますでしょうか。	20代～40代以外のメインターゲットではない方も申込者数および参加者数にカウントします。
ゲスト人数について	ゲストについて1回あたりの人数目安があればご教示ください。	おおよそ1～4名程度のゲストを想定しておりますが、指定はございません。イベント内容に合わせたゲスト選定を行ってください。
開催時期について	セミナー等のイベントについて、開催想定時期がございましたらご教示ください。(例:12月までには実施完了する必要がある/X月は他イベントがないため開催を希望する/X時期は他のイベントがあるため避けた方がよい等)	広報や募集を行う期間を考慮し、早くとも5月以降の開催を想定しております。具体的な開催日は、契約候補者が決まり次第、協議のうえ決定します。なお、それぞれのイベント内容に合わせて、より効果的な時期をご提案ください。
アフターフォローについて-1	仕様書(1)～3に「セミナー等のイベント実施後に、参加者と福島県との関係をより深化させる取組内容(参加者へのアフターフォロー)を具体的に提案すること」と記載がありますが、「セミナー等のイベント実施後」とはセミナー等のイベント各回の実施後を指しますか。(例:セミナー3回実施の場合は、その都度(合計3回)関係深化を目的とした取組を行う)または、仮に3回イベントを行う場合、最終回で、それまでの参加者の関係深化を目的としたイベントを1回行うことで取組としてみなすのかについてお教えいただきたいです。	セミナー等のイベント参加者と本県との関係性の深化を目的としていますので、各回のイベント後に実施することが効果的だと想定していますが、最終回後、まとめて実施する場合でも目的の達成が見込まれるのであれば、その旨提案してください。なお、アフターフォローの内容はイベント開催のみに限定しているものではなく、仕様の目的達成に資すると考えるものを幅広く提案してください。
集客目標について-2	「集客目標:合計60名程度」について、60名を最低目標とし、それ以上の集客を期待されていますでしょうか(量を重視)。または、60名程度の集客を目安に、その参加者と福島県との関係深化を重視されていますでしょうか(質を重視)。	量と質、両方を重視しています。
アフターフォローについて-2	「イベント実施後の参加者へのアフターフォローに関する取り組みについて、県との関係深化が見込める内容になっているか。」とありますが、アフターフォロー、県との関係深化とは具体的に何を指しておりますでしょうか。また、過去の成功事例等参考になりそうなものがあれば教えてください。合わせてこちらに具体的なKPIはございますでしょうか。	本事業の目的は関係人口の創出・拡大及び移住促進です。アフターフォローについては、本事業の目的を達成するために、例えば、イベント参加後、県又は県内市町村が行う移住セミナー等の移住関連事業への参加や個別の移住相談への「つながり」、独自の県プログラムや交流会の開催など、継続的な関係性の構築につながる取組を想定しています。なお、アフターフォローに関するKPIは特に定めておりません。
ターゲット層について	募集要領P1、1「委託の目的」において、「首都圏を中心とした福島県外在住の20代～40代程度の現役世代をメインターゲットとして」と記載がございますが、特に集客数を伸ばしたい年代層やペルソナ、また集客に苦戦している年代層はございますか。	本事業のターゲットとしては、福島となんらかの形で関わりたいと思っている方、福島で新しく何かを始めたい方、漠然と移住を考えているが具体的な地域が決まっていない方等を想定しております。また、若年層の集客が課題と考えております。
令和5年度の実績について(内容)	令和5年に実施した「民間団体と連携した関係人口創出・拡大及び移住促進セミナー等実施業務委託公募型プロポーザル」において、最も満足度が高かったセミナーのテーマ、概要、及びそれらのアンケートの回答内容(参加者の感想など)を、公開可能な範囲で開示いただける内容があれば、ご教示いただけますでしょうか。	福島の伝統工芸をテーマに行ったイベントでは、職人の方をゲストにお呼びし、福島での生活の魅力を話していただいたほか、ワークショップを行い、参加者からは「福島県の新しい魅力について再発見できた」「移住の相談窓口が有楽町にあることを初めて知った」といった感想が寄せられ、参加者の満足度が高い結果となりました。
令和5年度の実績について(平均参加者数)	令和5年に実施した「民間団体と連携した関係人口創出・拡大及び移住促進セミナー等実施業務委託公募型プロポーザル」において、各企業が実施したセミナーにおける、1回あたりの平均参加者人数を開示いただけますでしょうか。	令和5年度の当該事業において実施したイベントの1回あたりの平均参加者数は22人です。
令和5年度の実績について(流入経路)	令和5年に実施した「民間団体と連携した関係人口創出・拡大及び移住促進セミナー等実施業務委託公募型プロポーザル」において、各企業が実施したセミナーの参加者における流入経路を、流入割合が多い順に開示いただけますでしょうか。(例:50%ふるさと回帰支援センターに設置されたチラシ、30%Facebook、20%Instagramなど)	ふるさと回帰支援センター共催の有無や、イベント内容によって異なる広報媒体を使用していることから比較が難しいですが、集客が多いイベントは、受託事業者独自の媒体(自社HP、自社ユーザー向けのDM等)からの流入が最も多い傾向にあります。県ではアクセスできない層へアプローチすることができるような広報手段をぜひご提案ください。

質問事項	質問内容	回答
令和5年度の実績について（相談窓口への繋ぎ）	令和5年に実施した「民間団体と連携した関係人口創出・拡大及び移住促進セミナー等実施業務委託公募型プロポーザル」において、各企業が実施したセミナーの中で、最もふるさと回帰支援センター内の福島県移住相談窓口に関わったイベントは、どのようなテーマ、内容のイベントかを開示いただけますでしょうか。	移住検討者向けに福島の暮らしの魅力や生活のリアルを伝えるセミナーがその後の移住相談に繋がりがやすい傾向にあります。また、センターの案内や移住相談員の紹介等を丁寧に行うことで、相談窓口への来訪に繋がりがやすい傾向にあります。
成果品について	参集型のセミナーイベント実施した後、実施報告書以外で県に納品する必要があるものはあるのでしょうか？（写真や動画など。任意ですと助かります）	参集型の場合、仕様書に定める実績報告書以外にご提出をお願いするものは特にございません。
県関係者の現地対応について	本セミナーイベントを実施中、福島県からの職員および関係者もお越しになられるのか？また県が派遣したカメラマンや記者などもくるのか？	参集型の場合は、県の担当者1名が現地対応することを想定しております。なお、ふるさと回帰支援センター共催の際は、県専属の移住相談員もセミナールームにて対応いたします。カメラマンの派遣は予定しておりません。マスコミが取材に入る場合はございます。
実施体制について	提案に関して、実施体制については、企画提案書の中にページを設けて説明した方がよろしいでしょうか？それとも「業務実施体制書（第4号様式）」を提出すれば大丈夫でしょうか。	「業務実施体制書（第4号様式）」のご提出のみで問題ありません。
見積書の記載について-1	見積書の内訳について、対象として想定している項目の例（人件費、プロモーション費、謝礼など）はどんなものがあるのでしょうか？またこの項目は対象にならない等がありましたら、合わせてご教授願います。	見積書には、委託事業の実施に係る一切の費用を記載してください。具体的には、ゲスト謝金・交通費、広告宣伝費、会場使用料、消耗品費、事務局運営費、参加者へのプレゼント代等を想定しております。なお、参加者へのプレゼントは必須ではありません。また、イベント当日に対応する自治体職員の旅費及び県が行う広報経費等は除きます。
見積書の記載について-2	講師の謝金および交通費に関して、謝金と交通費をまとめた費用で見積書に計上でよろしいのでしょうか？分けて記載した方がよろしいのか？また講師毎に記載する必要はありますか？	謝金及び交通費は分けて記載するのが望ましいですが、まとめた記載としても問題ありません。また、講師毎に分ける必要もありません。
見積書の記載について-2	本イベントを実施する上で発生する人件費については、業務毎に分けて、見積書に記載する必要はありますか？	見積書に記載する人件費について、業務ごとに分ける必要はありません。