

世界へ羽ばたけ！県産品海外展開強化事業（米国）基本仕様書

1 主旨

米国への輸出拡大・販路開拓に向けて、海外バイヤーを招へいした商談を実施し、県内事業者とのマッチングの機会等を提供することで県産品の魅力を発信し、北米市場での県産品の浸透及び継続的な商流の構築を目指す。

2 具体的な業務内容

以下に掲げる内容を実施することにより、県産品の販路開拓及び商流構築を図る。

（１）バイヤー招へいによる商談会の開催

米国から小売店関係又は飲食店関係のバイヤーを本県に招聘し、商談会開催に向けて、次の業務を実施する。

① 商談会の開催準備

バイヤー調整、会場の確保、県内事業者への案内等、商談会開催に必要な準備を実施すること。

② バイヤー及び事業者（商品）の選定

バイヤーは１社以上、商品は５事業者１０商品以上で商談を実施するものとする。事業者（商品）の選定においては、招へいするバイヤーが希望する商品群に限定して広く募集を行ったうえで、バイヤーからの引き合いを踏まえて選定すること。

③ 商談会の支援

効果的な商談が実施できるよう、商談当日の通訳の手配等を行い、事業者を支援すること。

なお、事業者の生産現場を視察した方が効果的な商談となることが想定される場合には、事業者の事務所等で商談を実施することも可能とする。（商談会の一部のみでも可。）

（２）バイヤーに県産品を知ってもらい、販路開拓に繋げるための現地等での取組

① 招へいを契機として、バイヤーに県産品のファンになってもらうための取組を提案に含めること。

② 事業期間中や事業後において海外販路開拓に繋がるための「しかけ」を提案すること。

（３）事業者のサポート

効果的な商談の実施、今後の販路開拓や継続取引に向けた事業者のサポートとして、次の業務を実施する。

① 事前サポート

効果的な商談を実施するために、対面又はオンラインで事業者の事前サポートを行う。

手法については、セミナーや個別相談等、選定した事業者の輸出経験を踏まえて決定すること。

② 事後サポート

商談を実施した際のバイヤーの反応を踏まえて、今後の販路開拓や継続取引につながるよう、商品のブラッシュアップや販売戦略策定等に向けた意見交換を行う。

手法については、原則個別相談とし、事業者の商談での成約状況を踏まえて対面又はオンラインで実施すること。

(4) その他、本業務の実施に必要な事項

3 留意事項

企画全体にあたって、以下に留意すること。

- (1) 当該業務は、契約によるほか、本仕様書に基づき実施すること。
- (2) 費用対効果や法令、環境、安全に配慮した提案に努めること。
- (3) 本業務にかかる委託料は、その他の事業費への流用をしないこと。
- (4) 本仕様書に定めのない事項については、県との協議により決定する。

4 留意事項

- (1) 成果報告書
- (2) 事業実績書、収支精算書、事業実施状況（写真等）等

5 経費

履行までに要する全ての経費を含む。

6 その他

成果品等についての権利は、県に帰属する。