

米国市場をターゲットにした道産食品輸出促進事業 委託業務処理要領

1 目的

道産食品の販路拡大に向けて、道内企業からの進出意欲が高い米国市場を対象に、市場参入を目的とした現地小売店でのテスト販売、オンライン研修会の開催、現地展示会を活用した道産食品の PR および米国バイヤーとの商談等を行う。

2 対象国

米国(西海岸、ハワイ州)

3 委託業務の内容

道産食品の販路拡大・定着に向けて、次の業務を実施すること。

(1) ハワイ州ホノルル市内でのテスト販売

ハワイ州ホノルル市内で開催される「Sister Summit(期間:7月27日~28日)」(参考 URL: <https://www.jashawaii.org/sistersummit-underconstruction>)の開催に合わせて、7月27日から8月6日までの11日間、ミツワマーケットプレイス(ワイキキ店)にて、道産食品のテスト販売および北海道の食や観光、アイヌ文化等に関するPRを実施すること。

ア 実施方法

テスト販売は、店舗側に販売商品およびその商品の輸送、販売員の配置を依頼すること。また、販売期間中は、現地において北海道の食や観光、アイヌ文化等に関するPRを行うため、以下(ア)~(ウ)の内容を実施すること。

(ア) テスト販売等に係るチラシの作成

(イ) 現地ラジオ局を活用したPR

(ウ) 店舗への北海道の食や観光、アイヌ文化等に関連するPR媒体の送付

なお、テスト販売終了後は、店舗側へ以下(エ)~(カ)の情報提供を依頼し、「(2)市場参入実践研修会」に参加する道内企業へ実施結果等を提供できる仕組みとすること。

(エ) 販売期間中の来店客層や反応、商品の購入傾向

(オ) 観光やアイヌ文化などのPR手法とその結果

(カ) その他、米国市場参入にあたり必要な情報

イ その他

テスト販売の実施に向けては、委託者と随時協議しながら進めること。

(2) 市場参入実践研修会の実施

ア 実施方法

以下(ア)~(エ)の内容を基本に、専門家等を招へいし、米国への道産食品の輸出及び現地小売店や飲食店での販路拡大に関心のある道内企業を対象とした初心者向けのオンライン研修会を、各1回以上開催すること。

(ア) 「(1)ハワイ州ホノルル市内でのテスト販売」の実施結果など

(イ) 米国市場の現状、市場ニーズ

(ウ) 米国への輸出手続きや輸出規制

(エ) 貿易保険や知的財産などリスクマネジメント

イ 道内企業の募集

以下の項目を踏まえ、実施すること。

(ア) 道内の商社やメーカー、団体等から募集し、15社・団体以上からの参加を募ること。

(イ) 募集は、別に示す「(3) 現地展示会への出展」並びに「(4) オンライン商談の実施」が研修会に参加した道内企業を中心に実施されるように留意して行うこと。

ウ アンケートの実施

研修会終了後は、参加した道内企業に対し、研修内容の評価などに関するアンケートを実施すること。なお、アンケートの内容は委託者と協議して決定すること。

エ その他

研修会の実施に向けては、委託者と随時協議しながら進めること。

(3) 現地展示会への出展

米国への販路拡大に向けて、現地で開催される展示会において、「北海道ブース」を設置して、道産食品のPRおよびバイヤーとの商談等を実施すること。

ア 実施方法

以下の項目を踏まえ、実施すること。

(ア) 研修会の参加企業を中心に、計5社以上の道内企業から参加を得ること。

(イ) 展示会は、米国西海岸にて開催され、また、多くのバイヤー等の来場が見込めるものを選定すること。

(ウ) バイヤー等に向けた道産食品のPR(資料作成等を含む)、現地での商談、道内企業と展示会場をつないだオンライン商談、バイヤー情報の入手、サンプル品の輸送・展示等を行うこと。

(エ) 展示会のすべての期間にわたって、管理・運営を行う責任者1名以上およびスタッフを2名以上配置すること。

(オ) 展示会に来場する現地小売店や飲食店のバイヤー計5社以上に対して、道産食品のPR、商談を実施すること。

(カ) 展示会への来場者に対して、道産食品などに関するアンケートを行い、バイヤーとの商談およびPR結果と合わせて、委託者ならびに参加した道内企業へ還元すること。

イ 道内企業への対応

以下の項目を踏まえ、対応すること。

(ア) 展示会出展についての概要を提供し、出展商品の選定などについてサポートを図ること。

(イ) その他、参加企業とは必要に応じて連絡調整を行い、企画提案書に基づいたフォローアップを行うこと。

ウ 展示会終了後のフォローアップ

展示会終了後も、事業期間の間は、道内参加企業と現地バイヤーとの引き合わせなど実施すること。

エ その他

現地展示会への出展に向けては、委託者と随時協議しながら進めること。

(4) オンライン商談の実施

ア 実施内容

以下の項目を踏まえ、提案書に具体的な商談の実施方法、想定されるバイヤーについて記載すること。

(ア) 研修会の参加企業を中心に、計10社以上の道内企業から参加を得ること。

(イ) バイヤーは、「(3) 現地展示会への出展」において道産食品のPRや商談を実施した現地小売店や飲食店のバイヤーを中心に計5社以上から参加を得ること。

(ウ) 実施時期は、「(3) 現地展示会への出展」実施後を検討すること。

(エ) 事前のサンプル送付や企業・商品の説明動画等の活用支援等、成約に向けた商談を設定すること。

(オ)商談で使用する商品情報シートは、「Japan Street」で使用するものと同様の様式とすること。なお様式は、下記 URL より事前登録のうえ入手すること。(参考 URL：
https://www.jetro.go.jp/services/japan_street.html)

イ オンライン商談終了後のフォローアップ

受託者は、オンライン商談後もバイヤーとの商談が継続している場合には、事業期間の間は、企画提案書に基づき、参加する道内企業と現地バイヤーへの商品売り込みなどフォローアップを行うこと。

ウ その他

オンライン商談の実施に向けては、委託者と随時協議しながら進めること。

(5) 実績報告書及び成果品の提出

ア 実績報告書

以下の内容を基本に整理し提出するものとする。

(ア)ハワイ州ホノルル市内での道産食品のテスト販売の実施概要と結果(販売期間中の来店客層や反応、商品の購入傾向、観光やアイヌ文化等の PR 手法とその結果、その他、米国市場参入にあたり必要な情報)

(イ)市場参入実践研修会の実施概要と結果

(ウ)現地展示会出展の実施概要と結果(実施期間中の来場バイヤー、商談結果およびバイヤーの感想など)

(エ)オンライン商談の実施結果と概要(商談結果およびバイヤーの感想など)

(オ)上記のア～エについての分析と課題の抽出

(カ)抽出した課題の考察による対応策や提案

イ 成果品

上記(ア)～(オ)をまとめた対外的に説明し利用できる小冊子等を作成し提出するものとする。

※実績報告書は、電子媒体(DVD-R1枚)・紙媒体(冊子2部)を提出すること。

※小冊子の場合は、電子媒体(DVD-R1枚)・紙媒体(小冊子10部)を提出すること。

※PR素材等は 電子媒体(DVD-R1枚)を作成すること。

※成果品の著作権は、道に帰属するものとする。

※著作権、肖像権等に関して権利者の許諾が必要な場合は、受託者において必要な権利処理を行うものとする。

4 業務処理計画書について

受託者が契約書4条の規定に基づき提出する業務処理計画書は次のとおりとする。

・業務処理計画書(別記第1号様式)

5 実績報告等について

受託者が、契約書第11条の規定に基づき提出する実績報告等については、次のとおりとする。

ア 実績報告書(別記第2号様式)

イ 成果品

6 取得財産の管理

委託業務の実施により取得した財産は、取得後、速やかに財産台帳に登録し、善良な管理者の

注意をもって管理するとともに、業務終了後、財産台帳の写しを委託者に提出するものとする。

7 再委託について

次の要件を満たす場合は、契約書第3条ただし書に基づき再委託を行うことができるものとする。

- (1) 再委託をさせようとする第三者に受託者の総合的な管理・指導が及ぶとともに、技術的、経済的能力から判断して、再委託させても契約の履行を確保するのに支障を来さないとき。
- (2) 再委託させることの合理的理由があるとき。
- (3) 再委託することにより、当該受託者を選定した理由に矛盾を生じるものでないとき。

8 その他

- (1) 業務の遂行にあたっては、企画提案の内容を基本として、道との連携に留意すること。
- (2) 新型コロナウイルス感染症などの影響により委託業務の実施の中止や業務内容を変更する場合がある。