

海外バイヤー招へい商談会開催業務
企画提案仕様書

1 業務名称

海外バイヤー招へい商談会開催業務

2 委託期間

契約締結の日から令和7年3月31日まで

3 対象国・地域

ASEAN 加盟国（シンガポール等）・アメリカ合衆国・カナダ・香港

（バイヤー招へい国・地域は上記から1以上選択するものとし、1でも可。）

4 業務の内容

（1）海外バイヤーを招へいした商談会の実施

以下の事項に基づき、海外バイヤーと函館市および渡島管内の食品を扱う事業者との商談会を開催すること。

ア 海外バイヤー企業の選定

- ・上記3の対象国・地域から、本市産品に関心を有し、商談成約が見込まれる海外バイヤー企業を市内に招へいするため選定すること。なお、可能な限り招へいバイヤーの指定する国内商社等を同席させること。（海外バイヤー・国内商社合計4名以上、うち海外バイヤー2名以上）
なお、国内商社については企画提案者自身が担うことも可とする。
- ・招へいするバイヤーは対象国に販売ルートを有し、商談が成立した場合、日本国内への納品および日本国内の口座への入金が可能なものとする。
- ・市内企業の主な取扱い商品（水産加工品やスイーツ等）について、十分に把握したうえでバイヤーを選定すること。

イ 参加事業者の募集

- ・函館市内の食品関係事業者等10社程度を募ること。なお、函館市以外の渡島管内から参加希望があった場合、市内事業者10社程度の参加が見込まれる場合のみ、可能な範囲で対応すること。（10社を超える場合の上限は設定しない。可能な範囲で対応。）
- ・輸出未経験の事業者も参加できるよう募集について工夫すること。

ウ 商談会場の手配

- ・会場での商談会は函館市内で実施することとし、商談会場を手配すること。

エ 商談会に向けた事前準備

- ・招へいバイヤーの訪日等に伴う各種調整，招へいバイヤーおよび国内商社の移動（航空券や当日のハイヤー等），宿泊等の手配をすること。
- ・参加事業者と招へいバイヤーの事前マッチングを行い，商談スケジュールを作成すること。
- ・参加事業者の紹介資料を作成・翻訳し，招へいバイヤーへ提供すること。
（企業紹介はA4で1頁，商品紹介はA4で1頁／1商品 程度を想定）
- ・招へいバイヤーの紹介資料を作成・翻訳し，参加事業者へ提供すること。
（A4で1頁／1社 程度を想定）
- ・参加事業者バイヤーのニーズ等を伝え個別相談に応じるなど成約に結び付くよう支援すること。
- ・参加事業者の商品について，対象国への輸出可否を審査すること。
※過去の実績等から可能な範囲で審査するもの。
- ・商談会参加事業者に対しては，事前に商談会に対する準備等を支援し，輸出スキルの向上を図ること。

オ 商談会の開催

（ア）開催時期および日数

- ・令和6年6月から令和7年1月のうち2日間程度
※成約結果等を契約期間内に把握し，実績報告書に反映させることが可能な時期に開催すること。

（イ）開催形式

- ・会場での商談会：バイヤーブースに事業者が訪問し実施
- ・訪問商談：各事業者の工場等にて視察兼商談を実施
※会場での商談会，訪問商談いずれも「市内事業者5社程度」が参加することとし，5社を超える場合は可能な範囲で対応すること。

（ウ）当日の対応

- ・商談会の進行や時間管理，招へいバイヤーのアテンド等商談会の運営を行うこと（ハイヤー等訪問商談の移動手段の手配を含む）。
- ・商談に必要な通訳を配置すること。
- ・商談会場の設営ならびに商談会終了後の撤去，また試食ができるよう準備すること。
- ・バイヤーからサンプル輸送の希望があった場合，輸送業務を行うこと。

カ 商談会終了後のフォローアップ

- ・商談会終了後，招へいバイヤーと参加事業者に対し，アンケートを実施し商談結果の取りまとめを行うこと。なお，アンケートの内容は函館市の担当者と協議のうえ決定すること。
- ・商談会終了後も，必要に応じて個別商談の実施やメールでのやり取りを支援する等フォローアップを図ること。

(2) 報告書の提出

ア 内 容：商談会の実施概要，アンケート結果および成約状況などを記載
すること。

イ 提出期限：令和7年3月31日

5 特記事項

(1) 受託者は，当該事業を履行するうえで個人情報を取り扱う場合は，個人情報の保護に関する法律（平成15年法律第57号）を遵守しなければならない。

(2) 当該事業の実施については，函館市の担当者と連絡を取り合い実施し，疑義が生じた場合には協議し決定すること。