

仕様書3（海外における販路開拓活動）

1 事業名

オーストラリアにおけるコメ・コメ関連食品プロモーション

2 事業目的

オーストラリアは、自国のコメの作柄に左右される面はあるが、日本からのコメ輸出額は増加傾向にあり、2023年では輸出額では第6位となっている。

開催地であるメルボルンの日本食レストランは、シドニーとほぼ同じ600店前後と言われており、現地バイヤー等に日本産コメ・コメ関連食品の魅力を知っていただくプロモーション及び商談会を行う。

3 前提条件

- (1) 対象国・地域：オーストラリア（メルボルン）
- (2) 対象品目：コメ、パックご飯、米粉・米粉製品、米菓、日本酒
- (3) 企画提案書の作成に当たっては以下の通りとする。
 - ・企画提案書はA4縦で4枚以内とする。
 - ・費用概算がわかるよう、積算内訳を作成すること。

4 事業内容

(1) プロモーション及び商談会の実施

- ① 実施時期：事業効果が最大限発揮される時期を設定。
- ② 場所：メルボルン市内
- ③ 日本側参加者：会員11社を想定。3泊程度を想定する。
- ④ 事前セミナー：コメに係る現地情報を参加会員へ周知する事前セミナーを実施する。
- ⑤ プロモーション：日本産米コメ・コメ関連食品の魅力を発信するプロモーションを実施する（例：現地小売店で行う消費者向けおにぎり試食会の開催、参加バイヤー等向けのセミナー・商品紹介等）。実施にあたっては、商談会と併せて開催することも可とする。
- ⑥ 商談会：日本側参加者と現地バイヤーで商談会を実施する。

- ・ 実施にあたっては、成約率が高まる最良な商談会の方法（例：バイヤー等を招聘する、バイヤー等へ訪問するなど）を提案すること。
 - ・ 招聘等するバイヤー等については、日本産米同士の競合を避ける観点から、日系以外のアジア系・現地系を優先すること。
 - ・ 商談会では、1 会員当たり 6 社程度と商談が行えるように工夫すること。また、必要に応じて、追加の個別商談会等を実施する。
- ⑦ 商談フォロー：後日の商談結果（成立、不成立、課題の確認等）をフォローすること。

（2）事業実施後のアンケート実施

- ・ 参加会員及び商談に参加したバイヤー等へ商談結果（見込み金額等）課題、感想等について聞き取りを行う。特に、バイヤー等には、商談にあたってネックになった点（価格、商流、品質、新規性など）を聞き取ること。

なお、事業の詳細については、事務局との相談の結果、変更する場合がある。

5 事業報告

4の（1）・（2）に関する実施報告書を作成すること。

報告書には、商談結果（成約金額等）と商談のフォロー内容をとりまとめるとともに、今後の輸出拡大に向けた詳細な提言を盛り込むこと。

6 履行期間

契約締結日から 2025 年 3 月 31 日まで