

仕様書 5（海外における販路開拓活動）

1 事業名

米国主要食品展示会（Winter Fancy Food Show 2025）での商品展示と商談の実施

2 事業目的

北米においては、カリフォルニア産米の不作と円安の影響で、2023年の日本産米の輸出は急増したものの、今年産のカリフォルニア産米は豊作基調との情報もある。このような中で、日本産米の輸出量を拡大していくためには、更なる新規の需要先を開拓していく必要がある。

このため、北米の食品関係者に広く日本産コメ・コメ関連食品の魅力を伝え、需要拡大を図ることを目的として、大規模食品展示会（Winter Fancy Food Show 2025）に参加する。

加えて、展示会出展の機会を捉え、米国西海岸の1都市において商談会を実施し、日系に限らず、現地系・アジア系の新規需要開拓を行う。

3 前提条件

- (1) 対象国・地域：米国(ラスベガス+西海岸の都市)
- (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) 米国主要食品展示会（Winter Fancy Food Show 2025）への出展
 - ① 展示会に参加する全米輸会員の出展ブースの設営、運営、管理を行うこと。また、設営にあたっては、他の品目団体と調和がとれたものとする。
 - ② Winter Fancy Food Show の開催内容を理解し、成約率が高まる最良な商談方法を提案すること（例：展示会への個別のバイヤー招聘など）。

③ 参加する全米輸会員の出展商品が現地バイヤー等に正しく理解されるよう、工夫すること。

(2) 商談会の実施

① 展示会とは別途、商談会を開催すること。

② 商談会の開催地については、日本産米の需要開拓という観点から適切な都市を選定し、その理由と共に提案すること。なお、商談会には、主に現地系・アジア系のバイヤー等を招聘すること。

③ 実施にあたっては、成約率が高まる最良な方法（バイヤー等を招聘する、バイヤー等へ訪問する等）を提案すること。

④ 必要に応じ、事前に参加バイヤー向けの商品紹介等を実施すること。

⑤ 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、追加の個別商談等を実施すること。

⑥ 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。

(3) 実施時期：2025年1月19日～1月21日+商談1日

(4) 日本側参加者：会員17社程度を想定、5泊程度を想定する。

(5) 事業実施後のアンケートを実施すること。

・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