

仕様書 7（海外における販路開拓活動）

1 事業名

アラブ首長国連邦におけるコメ・コメ関連食品プロモーション

2 事業目的

アラブ首長国連邦では、日本食レストラン数が増加しており、日本式居酒屋風レストランなども増加しているが、カリフォルニア産米が既に浸透していることから、日本産米を使うことによる自社の差別化を軸に、日本産米への切り替えを提案していく必要がある。

このため、ディストリビューターや流通関係などでの新規需要開拓に取り組むとともに、商談後のフォローアップの体制整備を行う。

3 前提条件

- (1) 対象国・地域： アラブ首長国連邦（ドバイ）
- (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： ドバイ市内
 - ③ 日本側参加者： 会員 9 社を想定。4 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。また、事前セミナーでは、現地の規制や認証（ハラル等）の説明についても含めること。
 - ⑤ プロモーション： 日本産コメ・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：欧米などの商談と異なる、バイヤー等は会員が直接訪問する方法や、時間をずらして1社ずつ商談会場に呼ぶなど）を提案すること。
 - ・ また、商流が構築されていない会員も多いことから、商談前に参加会員の商流の状況を把握するとともに、現地での商流構築の方法についての提案や、輸送業務を行うフォワーダー等を紹介すること。
 - ・ 招聘等をするバイヤー等については、日本産コメ・コメ関連食品に関心があり、商談に意欲のある者を招聘すること。
 - ・ 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