

仕様書3（海外における販路開拓活動）

1 事業名

アメリカ主要食品展示会におけるコメ・コメ関連食品プロモーション及び商談会の実施（サンディエゴ）

2 事業目的

円安の影響等により日本産米の輸出が伸びている北米において、日本産コメ・コメ関連食品の魅力を、食品関係者に広く伝え、成約実績を拡大する事を目的とする

3 前提条件

- (1) 対象国・地域：アメリカ（サンディエゴ）
- (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とおりとする。
 - ・企画提案書はA4縦で4枚以内とする。
 - ・費用概算が分かるよう、別紙にて積算内訳書を作成すること。

4 事業内容

- (1) 主要食品展示会（Winter Fancy Food Show 2026）への出展及び商談会の実施
 - ① 実施時期：2026年1月11日～13日（展示会）、14日（商談会）
 - ② 場所：サンディエゴ市内（WFFS）。商談会はロサンゼルス又はサンディエゴ市内。事業の目的に合った日本産コメ・コメ関連食品のPR・商談場所として最適な場所を選定すること。
 - ③ 日本側参加者：会員20社、5泊程度を想定すること。
 - ④ 全米輪の独立ブースを設営し、参加会員の小間を確保すること。
 - ⑤ 商品説明用パンフレット：参加会員の商談会用商品説明パンフレットを作成すること。
 - ⑥ バイヤーリスト：参加バイヤーリスト、バイヤー紹介シートを作成すること。
 - ⑦ 参加会員ヒアリング：事業実施にあたって、参加会員の意向を踏まえ

た事業とすべく、事業に関する意見要望等のヒアリングを行うこと。

- ⑧ 事前セミナー：商談会に先立ち、コメ・コメ関連食品に係る現地情報（商習慣・商流・購買傾向等）を参加会員へ周知する事前セミナーを実施すること。その際、可能な限り実際に現地で日本産コメ・コメ関連食品を扱うバイヤー等についても招へいし、その立場から見たこれら品目への評価等を説明してもらうようにすること。
- ⑨ 実演・試食・試飲の実施：バイヤー等（to B）向け及び消費者（to C）向けを念頭に、全米輸ブースにおいて、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こと。
- ⑩ 広報・情報発信：SNS等を使った日本産米等のPR・情報発信を行うこと。
- ⑪ 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こと。
 - ・実施にあたっては、展示会実施都市（サンディエゴ）以外の都市においての実施も可とする。
 - ・成約率が高まる最良な商談会の方法（例：バイヤー等を招へいするバイヤー等へ訪問する等）を提案すること。
 - ・招へいするバイヤー等については現地系・アジア系を優先すること。
 - ・現地に商流の無い会員がいる場合は、現地ディストリビューター、インポーターを招へいし、現地における商流構築に向けた助言を行う等、商流の構築・拡大を図ること。
 - ・又は、会員の要望を踏まえ事業費の範囲内で全米輸が契約している輸出の専門家（1名）を帯同する等して伴走支援を行うこと。
 - ・商談会や本事業に係るプロモーション等で使用する試食等サンプルは、事業費から買い入れた上で会場まで運送を行うこと。
 - ・店舗等の視察・意見交換：商談会の当日又は終了の翌日等に、現地小売店、スーパー又は特徴的な販売を行っている店舗等の視察を設定すること。
- ⑫ 商談会後のフォローアップ：

商談会終了後においても、会員とバイヤー間の商談成約に向けたフォローアップを継続して行うこと。

（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（成約見込み金額

等)、課題、感想等について聞き取りを行うこと。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（事業報告書の作成・提出）

上記4（1）及び（2）に関する実施報告書を作成すること。

- （1）速報版の作成：事業終了後1か月以内に速報版（事業概要、参加者、バイヤー等、状況のわかる写真、成約見込み金額等）を提出すること。
- （2）最終報告書の作成：報告書には、商談結果（成約見込み金額等）と商談のフォロー内容を取りまとめるとともに、米国向けの今後の輸出拡大に向けた詳細な提言（課題・今後の対応等）を盛り込むこと。

また、事前セミナー及び商談会当日のプレゼンテーション等についてはその説明内容の概要も作成すること。

6 履行期間

契約締結日から2026年3月31日まで