

仕様書 5（海外における販路開拓活動）

1 事業名

アメリカ（ダラス）におけるコメ・コメ関連食品プロモーション

2 事業目的

アメリカで人口第9位の都市であるダラスには、多くの日系企業が進出しており、アメリカ中部への市場拡大が期待できることから、商談会を実施し、新規商流の拡大を図る。

3 前提条件

- (1) 対象国・地域：アメリカ（ダラス）
- (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。
 - ・費用概算がわかるよう、別紙にて積算内訳書を作成すること。

4 事業内容

(1) プロモーション及び商談会の実施

- ① 実施時期：2025 年 10 月下旬
- ② 場所：ダラス市内

事業の目的に合った日本産コメ・コメ関連食品の PR・商談場所を選定すること。
- ③ 日本側参加者：会員 14 社、3 泊程度を想定すること。
- ④ 参加会員の商談会用商品説明シートを作成すること。
- ⑤ 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。
- ⑥ 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。
- ⑦ 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。

- ⑧ プロモーション：バイヤー等（to B）向け及び消費者向け（to C）向けを念頭に、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（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。
- ⑨ 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、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。
 - ・ 招へい等するバイヤー等については、現地系・アジア系を優先する。
 - ・ 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。
 - ・ 商談会では、1会員当たり6社程度以上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確実に会場まで運送を行うこと。
- ⑩ 店舗等の視察・意見交換：商談会の前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し、当該店舗の責任者又は担当者との意見交換の場を設けること。

商談会前に視察する場合は、商談会に参加する小売店及びレストラン等への訪問を組み込むこと。
- ⑪ 追加の商談：商談会当日に商談が出来なかった、又は時間が足りなかった等の場合は、該当参加会員向けに追加商談を設定すること。
- 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

(1) 事業報告書の作成・提出

4の(1)・(2)に関する実施報告書を作成すること。

(2) 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。

(3) 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、アメリカ向けの今後の輸出拡大に向けた詳細な提言を盛り込むこと。

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