

2024 年度海外コーディネーターに係る仕様書

【農林水産・食品分野】

2024 年 4 月 24 日  
独立行政法人日本貿易振興機構  
ジェトロ 北京事務所  
所長 小野寺 修

1. 業務委託内容：

(1) 専門分野

農林水産・食品

(2) 対象国・地域（カバーエリア）

中国（原則として北京を中心とする華北地域）

(3) 業務委託項目

日本企業等（日本からの農林水産・食品の輸出に取り組む企業・業界団体、関係機関等）による海外市場開拓・拡大を支援するため、以下 3 つの業務を行う。業務実施にあたっては、ジェトロ海外事務所またはジェトロ本部による指示・確認のもと、当該のジェトロ事務所の管理に基づいて実施するものとする。

- ① 相談対応業務
- ② ビジネスマッチング支援業務
- ③ 基盤強化業務

【業務詳細】

① 相談対応業務

A. E-Mail 相談対応

日本産農林水産物・食品の現地への輸出、現地市場開拓に際し、日本企業等からジェトロを通じて寄せられる、各種問合せに対して、レポートを作成して当該のジェトロ事務所に提出する。レポートの使用言語は日本語とし、1 件につき A4 用紙 2~5 枚（1,200~3,000 字）程度を回答量の目安とする。通常は 1 申請あたり 1 件の回答とするが、1 申請内に市場性が全く異なる 2 商品が含まれており 2 つの市場について調査する必要がある場合等は、1 商品あたり 1 件の回答とし、回答も 2 件に分けて提出することとする。なお、輸出開拓・拡大に係る商品パッケージの改良に関する問合せ対応についても、本業務の対象とする。

B. ブリーフィング（於：オンラインまたは対面 対：日本企業等）

日本企業等から寄せられる、日本産農林水産物・食品の現地への輸出、現地市場の開拓等に

関する相談対応（ブリーフィング・サービス）をオンラインまたは対面で行う。また、必要に応じて市場視察等への同行等を行う。対応については原則として、ジェトロ経由での事前予約制とする。

C. ブリーフィング（於：オンラインまたは対面 対：バイヤー）

現地バイヤーからの日本産農林水産物・食品の現地への輸入、現地市場の開拓等に関する相談については、当該のジェトロ事務所の事前了解を得た上で、個別相談（ブリーフィング）をオンラインまたは対面で行う。

② ビジネスマッチング支援業務

ジェトロの指示、確認のもと、売り込み先候補のリストアップ、現地バイヤーとのアポイントメントの設定、商談同席等を行うことにより、個別にマッチング支援を行う。また、展示会、商談会、イベント等における複数の日本企業等と複数の現地バイヤーとの商談アレンジについても、本業務の対象とし、ジェトロ海外事務所およびジェトロ本部の了解のもと、実施することとする。各業務については、ジェトロ所定のフォームにて報告があったものに報酬を支払う。

主な業務内容は以下の通り。

A. 売り込み先候補バイヤー・企業等の抽出、リストアップ

日本企業等の商品に関心を持つ可能性のある現地バイヤーの基本情報を収集し、当該日本企業等へ売り込み先候補リストとして提供する。現地バイヤーの基本情報については、担当者名、連絡先等の確認までを行うこととし、原則としてリストアップした企業1社を1件として数える。但し、リストアップした企業のうち、以下B.記載の通りヒアリングを完了したバイヤー分は、B項目でカウントすることとし、本項目の支払い対象からは除外する。翌月以降にヒアリングを実施した場合は実施月に差額を支払う。

B. 売り込み先候補バイヤー・企業等へのヒアリング

上記Aでリストアップした売り込み先候補バイヤー・企業等に、日本企業等との商談に対する関心度合いをヒアリングする。ヒアリングした企業1社を1件として数える。ヒアリング先、内容についてはジェトロ海外事務所およびジェトロ本部の事前確認・了解を得るものとする。

C. 商談アレンジ/アポイントメント取得

日本企業等と現地バイヤー・企業等との商談をアレンジする。商談を実施、完了したことをジェトロ海外事務所が確認した時点で1件と数える。また、展示会、商談会等において、コーディネーターが現場でバイヤーを勧誘し、商談アレンジが出来た場合も、同様のカウント方法を適用する。なお、商談アレンジをした後に日本企業等の都合により商談がキャンセルとなった場合でも対価を支払うこととする。

## D. 商談同席・サポート

商談に同席し、商談をサポートする。同席の商談が完了したことを当該のジェトロ事務所が確認した時点で1件と数える。(30分程度を目安とする)

## E. 商談後のフォローアップ

商談後、ジェトロ海外事務所又はジェトロ本部の指示のもと、現地バイヤーに対し、商談進捗状況等を確認する。進捗の確認ができたバイヤー1社を1件として数える。

③ 基盤強化業務

## A. セミナー等による情報提供 (対：日本企業等)

日本企業等を対象にした現地の最新の消費動向や売れ筋商品、現地特有の商習慣や販売方法等に関するセミナー等の開催依頼があった場合、ジェトロ海外事務所、ジェトロ本部、コーディネーターの3者の合意のもと、セミナー等による情報提供等を行う。講演に必要な資料の作成も本業務に含むものとする。なお、対面またはライブ配信のウェブセミナーの業務時間は、コーディネーターによるセミナー講演時間(他の講演者による講演時間や休憩時間等は含まない)、質疑応答を実施した時間とし、事前の打合せ時間、控え室での待機時間、終了後の名刺交換等の時間はカウントしない。録画によるセミナーの場合は録画に要した時間もカウントの対象とするが録画にかかる時間の上限については事前にジェトロ海外事務所およびジェトロ本部と調整するものとする。

## B. 現地市場調査業務

ジェトロが実施するマーケティング情報提供等の一環として、ジェトロ本部またはジェトロ海外事務所の指示確認に基づき、現地の食品市場動向(商品の価格、販売状況等)や輸入規制等を調査し、レポートを作成する。内容および分量は、都度ジェトロから指示をする。なお、上記業務の一環で現地コーディネーターからの提案で調査を行う場合は、ジェトロ海外事務所またはジェトロ本部の事前確認・了解を得た上で行うものとする。

## C. バイヤー発掘

日本企業等との取引に関心がある、もしくは日本産農林水産物・食品の売り込み先候補となりうる現地バイヤー発掘については、ジェトロ海外事務所またはジェトロ本部の同意を得た上で訪問し、バイヤーの関心商品や取引条件(数量、価格、質、決済方法等)、市場に関する最新動向等を詳細にヒアリングする。また、展示会、商談会、パンフレットやサンプルを用いて日本産農林水産物・食品を紹介し、関心度合いをヒアリングする。なお、ヒアリングした内容についてはレポートを作成し、ジェトロ海外事務所またはジェトロ本部に提出する。レポートの提出とジェトロの確認が完了した時点で1件と数える。

## D. バイヤー発掘のフォローアップ

上記C.で訪問したバイヤーのうち、日本企業等との取引や展示会・商談会等に高い関心を

示し、販路開拓・拡大が見込める相手には、ジェトロ海外事務所またはジェトロ本部の事前確認・了解を得た上で、ヒアリングを行う。ヒアリングした内容についてはレポートを作成し、ジェトロ海外事務所に提出する。レポートの提出とジェトロの内容確認が完了した時点で1件と数える。

E. 海外販路開拓・拡大等の取り組みに対するアドバイス・提案等（対：ジェトロ等）

ジェトロからの求めに応じて、日本の農林水産・食品の海外販路開拓・拡大に係る取り組みに対し、アドバイス、戦略策定、提案等を面談、E-mail等にて行う。面談の場合は1時間程度を目安とする。E-mail等の文書の場合は、日本語でA4用紙1～2枚（1,200～2,400字）程度を1件と数える。

**(4) 報告書**

月次報告書を作成し、当月分は翌月7日（2025年3月分は同月19日）までに当該のジェトロ事務所に提出する。報告書の様式はジェトロが定めるものとする。

**(5) その他**

関連業務、研修受講、業務出張を要請する可能性がある。出張に係る経費（交通費、宿泊費等）はジェトロ規程に基づきジェトロが負担。原則、コーディネーターの私用による迂回はできない。

**2. 使用言語：**

「日本語」および「中国語」

以 上