

海外コーディネーターに係る業務委託先公募要項
【農林水産・食品分野】

2026年3月27日

独立行政法人日本貿易振興機構
ジェトロ ニューデリー事務所

独立行政法人日本貿易振興機構ニューデリー事務所（以下「ジェトロ」という）では、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）による農林水産・食品分野の海外市場開拓を支援するため、バイヤー発掘、貿易相談、ビジネスマッチング等を業務委託できる個人又は法人を募集いたします。

応募を希望される場合は、下記の要領に基づき応募書類をご提出ください。

記

1. 事業目的：

日本企業等の海外販路拡大を促進するため、当該国・地域の当該分野専門家（海外コーディネーター）によるバイヤー発掘、相談対応、現地企業・バイヤーとのビジネスマッチング支援などを行う。

2. 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）

インド

(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（対：日本企業等）**

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または英語とし、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。なお、英語でレポートを作成する場合、依頼元の日本企業に言語が英語であることを事前に了承を取った後に対応する。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。見本市等のイベント前に行う参加者を対象とした集団ブリーフィングも本サービスに含めるとする。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。なお、コーディネーターの使用言語が英語の場合、依頼元の日本企業に使用言語が英語であることを事前に了承を取った後に対応する。

C. E-Mail 相談対応（対：バイヤー）

原則、現地バイヤーからの相談対応はブリーフィングにて実施。一方で、相談内容の特性上ブリーフィングでの対応が困難な案件については、レポートを作成して当該のジェトロ事務所に提出する。レポートは 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

D. 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。ブリーフィング 1 回あたり、目安 60 分以内での実施とする。なお、コーディネーターの使用言語が英語の場合、依頼元の日本企業に使用言語が英語であることを事前に了承を取った後に対応する。

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、日本企業からの依頼による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、ジェッ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。なお、コーディネーターの使用言語が英語の場合、依頼元の日本企業に使用言語が英語であることを事前に了承を取った後に対応する。英語での対応が不可の日本企業等に関しては、必要に応じて企業自らが通訳を手配することとする。

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。

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・企業等または日本企業等（申込企業）がリストアップした売り込み先候補バイヤー・企業等に対し、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ットロ海外事務所およびジェッ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ッ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ッ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、ジェットロ海外事務所又はジェッ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

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、ジェットロ海外事務所、ジェットロ本部、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. （バイヤー招聘等のための）バイヤー発掘

日本企業等との取引に関心がある、また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の発掘については、ジェトロ海外事務所または本部の同意の上で訪問し、関心商品、取引条件（数量・価格・品質・決済方法等）、市場の最新動向を詳細にヒアリングする。ヒアリング結果およびバイヤーの基礎情報（企業情報、既存の取引先・商流、指定商社・物流の有無等）をレポートに取りまとめ、ジェトロに提出する。ジェトロの確認が完了した時点で1件と数える。

（例）

ジェトロからの依頼で、バイヤー招聘に推薦するための新規バイヤー（又は関係性が薄くジェトロとコネクションが実質ないバイヤー）を発掘する。

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（2027 年 3 月分は同月 19 日）までに当該のジェットロ事務所に提出する。報告書の様式はジェッ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）はジェットロ規程に基づきジェットロが負担。原則、コーディネーターの私用による迂回はできない。

3. 使用言語：

日本語または英語

4. 募集人数：

1 名

5. 業務委託料（税込み/抜きのいずれかを記載）：

- (1) 業務が生じた際の出来高払いとし、単価は下記のとおりとする。ただし、年間 800,000 (JPY) を超えないものとする。また、年間 800,000 (JPY) の支払いを保証するものではない。
- (2) 日本国内業務については、日本の税法に基づき所得税が課税される。所得税はジェットロが源泉徴収する。（免税・減税対象国を除く）
- (3) 業務件数・時間数等については、ジェットロからの事前の指示と対応に基づき、決定することとする。
- (4) 電話代・コピー代など事務経費については、業務委託料に含むものとし、ジェットロは負担しない。移動時間他、交通費等の実施に係る経費は、特段の記載がない業務については業務委託料に含まれる。
- (5) 単価

通貨単位：INR

業務内容		単価
①相談対応 業務	A. E-Mail 相談対応（対：日本企業）	41,000/件
	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） *注 1-①	9,000/15 分
	C. 現地バイヤー等からの相談への相談対応（E-mail） （対：バイヤー）	20,500/件
	D. 現地バイヤー等からの相談への相談対応（ブリーフィング） （於：オンラインまたは対面 対：バイヤー） *注 1-②	5,700/15 分

②ビジネス マッチング 支援業務	A. 売込み先候補バイヤー・企業等の抽出、リストアップ	3,400/社
	B. 売込み先候補バイヤー・企業等へのヒアリング *注2	3,400/社
	C. 商談アレンジ/アポイントメント取得	3,400/件
	D. 商談同席・サポート *注3	3,400/15分
	E. 商談後のフォローアップ	3,400/件
③基盤強化 活動	A. セミナー等における情報提供 (対：日本企業等)	11,500/15分
	B. 現地市場調査 *注4	11,500/件
	C. (バイヤー招聘等のための) バイヤー発掘 *注5	11,500/件
	D. バイヤー発掘のフォローアップ *注5	5,700/件
	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：ジェットロ等) *注6	45,000/件

※時間を単位とする項目：端数が発生する場合は、15分単位で切り上げるものとする。

※日本国内で実施した業務のみ消費税等課税対象とする。

※旅費・交通費等について

*注2、4、5

本業務の遂行にあたり、現地バイヤーや、市場調査先を訪問する必要性が発生した場合は、それに係る交通費等をジェットロ規程に基づきジェットロが負担する。

*注1-①、1-②、6

ジェットロニューデリー事務所で実施した場合には、ジェットロニューデリー事務所までの交通費等実施に係る経費は委託料に含まれる。ただし、ジェットロが別途指定した場所で業務を行う場合は、ジェットロ規程に基づき交通費等をジェットロが負担する。

*注3

ジェットロ規程に基づき出張に係る経費(旅費、宿泊費等)をジェットロが負担する。

6. 支払い方法

- (1) 委託業務が発生した月単位で、月次報告書及び交通費その他の証憑の提出に基づき、ジェットロにて確認後、確定した金額を受託者に通知する。
- (2) 受託者は同通知額に基づき、支払請求書をジェットロに送付する。
- (3) ジェットロは同請求額を指定された受託者の口座にインド・ルピー (INR) 建てで支払う。

7. 応募資格：

以下の要件をすべて満たすこと。

- (1) 法人の場合はインドに現地法人又は支店を有し、従事予定者はインドに居住していること。個人の場合はインドに居住していること。
- (2) 事業に必要とされる専門性と申請者の専門分野が合致していること。
- (3) 当該専門分野での業務経験が3年以上であること。
- (4) 本応募に関し、所属先がある場合はその了解が得られていること。
- (5) 刑事罰を受けておらず、若しくは、刑事手続が行われていないこと、又は民事上の紛争が生じていないこと。
- (6) 本事業及び他ジェットロ事業で契約実績のある場合、契約期間中に重大な問題、又は事務手続き、業務報告などで重大な問題を起こしていないこと。
- (7) 本事業に対して十分業務時間が確保でき、ジェットロからの要望に素早く対応できること。
- (8) 必要に応じて依頼された出張への対応が可能であること。

8. 応募方法：

別添の「応募用紙」に必要事項を記入のうえ、ジェットロニューデリー事務所宛に電子メールで提出してください。応募者の関連業界での実績・経験、会社概要等を示す資料があれば添付してください。

9. 選考方法：

第一次選考：書類審査

第二次選考：面談（書類審査の上、別途日時・場所を連絡します）

選考に当たっては以下の要素を総合的に勘案し、採択者を決定します。

- (1) 本事業の目的・趣旨への理解及び事業推進に対する積極性
- (2) 本事業で求められる専門知識・人脈の有無
- (3) 過去の同様の業務の実績・経験（国内外は問わない）
- (4) カバーエリアにおける販路開拓のためのマーケティング経験
- (5) 相談対応業務、ビジネスマッチング支援対応への機動力
- (6) 本事業の趣旨に沿った形で、日本語または英語による業務が可能であること

※選考結果については採否のみを応募者に通知します。採否理由はお答えできません。また、提出書類は返却できません。

10. 応募期間：

2026年3月27日（金）～4月12日（日）

11. 契約形態・業務委託期間：

- (1) 契約形態：ジェットロと採択者（個人又は法人）との間で業務委託契約書を締結
- (2) 業務委託期間：契約締結日～2027年3月31日

1 2. 個人情報の取り扱い：

この公募に関して書類にご記入いただいた個人情報は、業務委託先選定のために利用します。

1 3. 留意事項

- (1) 受託者は、ジェトロの情報セキュリティ規程を遵守して業務を遂行していただきます。
- (2) 受託者は、事業の全てもしくは一部を第三者へ再委託することは禁じられています。
- (3) 受託者は、ジェトロの定める業務報告書などをジェトロの求めに応じて提出していただきます。なお、当該業務報告書及び作成資料の知的所有権および事業成果はジェトロに帰属します。

1 4. 応募先・お問い合わせ：

ジェトロニューデリー事務所 担当：樋口

E-mail：ind-info@jetro.go.jp

TEL：+91-11-4000-6900

以 上

<独立行政法人と一定の関係を有する法人との契約に係る情報の公表について>

独立行政法人が行う契約については、「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（平成22年12月7日閣議決定）において、独立行政法人と一定の関係を有する法人と契約をする場合には、当該法人へのOBの再就職の状況、当該法人との間の取引等の状況について情報を公開するなどの取組を進めるとされているところです。

これに基づき、以下のとおり、当機構との関係に係る情報を当機構のウェブサイトにて公表することといたしますので、所要の情報の当機構への提供及び情報の公表に同意の上で、応募していただくよう御理解と御協力をお願いいたします。

なお、案件への応募をもって同意されたものとみなさせていただきますので、ご了承ください。

(1) 公表の対象となる契約先

次のいずれにも該当する契約先

- ①当機構において役員を経験した者（役員経験者）が再就職していること又は課長相当職以上の職を経験した者（課長相当職以上経験者）が役員、顧問等として再就職していること
- ②当機構との間の取引高が、総売上高又は事業収入の3分の1以上を占めていること（当該契約の締結日の直近の財務諸表の対象事業年度における金額による。）

※光熱水道費、燃料費、通信費の支出に係る契約は対象外です。

また、地方公共団体及び個人は対象外です。

(2) 公表する情報

上記に該当する契約先について、契約ごとに、物品役務等の名称及び数量、契約締結日、契約先の名称、契約金額等と併せ、次に掲げる情報を公表します。

- ①当機構の役員経験者及び課長相当職以上経験者（当機構OB）の人数、職名及び当機構における最終職名
- ②当機構との間の取引高
- ③総売上高又は事業収入に占める当機構との間の取引高の割合が、次の区分のいずれかに該当する旨
3分の1以上2分の1未満、2分の1以上3分の2未満又は3分の2以上
- ④一者応札又は一者応募である場合はその旨

(3) 当機構に提供していただく情報

- ①契約締結日時点で在職している当機構OBに係る情報（人数、現在の職名及び当機構における最終職名等）
 - ②直近の事業年度における総売上高又は事業収入及び当機構との間の取引高
- ※当機構が保有する情報又は公知の情報（法人のウェブサイト等）で確認ができる場合

には、新たに提供していただくことはありません。

(4) 公表日

契約締結日の翌日から起算して原則として72日以内（4月に締結した契約については原則として93日以内）

以上