

## 対日投資誘致専門員（イノベーションアドバイザー：シアトル）業務委託

### < 仕様書 >

ジェットロ・サンフランシスコ事務所

#### 1. 名称：

対日投資イノベーションアドバイザー（シアトル地域）

#### 2. 目的：

米国企業の日本への誘致（対日投資活動）により、日本経済の国際競争力の向上や、日本におけるイノベーションの創出、雇用の創出などに寄与する。

#### 3. 対象分野：

主に広義の IT・ソフトウェア、クリーンテック、航空分野を注力分野とするが、その限りではない。ジェットロが別途指定する「イノベーションを創出する企業」に合致する分野に注力すること。

#### 4. 対象地域：

グレーター・シアトル地域、米北西部を中心に活動

但し、案件によってはジェットロ・サンフランシスコ事務所管轄地域も含む

\*カリフォルニア州、アラスカ州、オレゴン州、ネバダ州北部、アイダホ州、ワイオミング州、モンタナ州

#### 5. 業務内容：

##### 1) 対日投資関心企業の発掘

・個別企業訪問や各地で開催されるセミナー・展示会等のビジネスイベントへの参加、サービスプロバイダーや公的機関等支援団体とのネットワーク等を通し、ジェットロが提供する日本市場情報や政府支援策の情報などを有効に活用しながら、日本市場への関心を喚起するとともに、日本市場進出に興味のある米国企業の発掘を行うこと。

・ジェットロの要望により参加するセミナーや展示会で、入場料や出張旅費が発生する場合には、ジェットロの規程に従い、本業務委託費とは別に支払うものとする。ジェットロが依頼しないイベントへの参加については、本業務委託金額内で対応すること。

・発掘活動にあたっては、イノベーションを創出する企業（技術に先端性・先進性がある企業、製品・サービス・ビジネスモデルに新規性のある企業、日本の生産性向上に寄与する企業など）を念頭におき、勧誘にあたること。

日本経済へのインパクトの大きさ（企業規模、R&D 拠点設立、イノベティブな企業等）を念頭に置き、勧誘にあたること。

・ジェットロの要望により4. 対象地域外（北米圏内）での対日投資発掘活動（展示会での発掘や個別企業訪問等）が発生する。なお、本活動に伴う出張旅費については、ジェットロの規定に基づき、本業務委託費とは別に支払うものとする。

##### 2) 対日投資関心企業へのコンサルテーション

- ・上記 1) で発掘した企業に対し、ジェットロのリソースやサービスメニュー、情報等活用しながら、同企業の担当として、日本拠点設立までをサポートすること。
  - ・ジェットロが準備できない情報やサービスについては、ジェットロの了承を得た場合のみ、独自で作成し、提供すること。
- 3) 企業情報の共有と管理の徹底
- ・面談やメール等により入手した企業の対日ビジネス関連情報は、ジェットロの CRM に随時記入し、案件の進捗管理など、情報の一括管理を行うこと。案件企業情報の報告については所定のフォームに必要な事項を過不足なく明記すること。また、入手したすべての営業情報、機密情報については、ジェットロ内への共有のみにとどめ、第 3 者へ持ち出し/共有を禁止するなど、企業情報の保護を徹底すること。
  - ・下記 6. に示す目標を達成するためにジェットロで遂行しているマネージメントプログラムに従うこと。
- 4) 業務連絡会議への参加
- 月に 1 回程度、ジェットロ事務所と行う業務連絡会議に出席し、活動内容の近況報告や案件企業の進捗状況、その他関連事項の共有、報告を行うこと。また、対日投資活動をより活性化、効率化し得る方策を積極的に提起すること。
- 5) Jconnect ビジネスマッチング・プログラムの紹介
- ・対日投資関心企業の発掘の一環として、日本企業とのビジネスに興味のある米国企業を発掘し、Jconnect ビジネスマッチング・プログラムへの参加を促すこと。
    - \* Jconnect ビジネスマッチング・プログラムとは、日本企業との提携を希望する米国企業を、米国に拠点のある日本企業に紹介し、商談の機会を提供するサービス（ニュースレター配信）。
  - ・対象地域に拠点を有する日本企業に対して、提携したい米国企業像や欲する技術等をヒアリングし、ジェットロ・サンフランシスコに共有すること。また、同日本企業に対しても、Jconnect ビジネスマッチング・プログラムに参加してもらうよう促すこと。
  - ・ジェットロから依頼があった場合、同プログラムに参加した米国企業の英文企業概要を日本語に要約し、ジェットロに提出すること。なお、毎月翻訳する数は、増減はあるものの平均 2~3 社程度。
- 6) 月間活動報告書の作成および提出
- ・毎月 10 日までに、前月の活動内容、企業との面談内容、案件の進捗状況などを簡潔にまとめた月間活動報告書を作成し、email にて担当者に提出すること（フォームはジェットロが後日提供）。
  - ・契約最終月（3 月）の月間活動報告書には、通常の報告内容に加え、年間業務の成果や活動のレビューを加え、同月末日までに担当者に提出すること。
- 7) 月例レビュー
- ・月に一回、ジェットロに対し、これまでの活動内容および成果報告を行い、本業務に関するレビューを行うこと。また今後の戦略、成果の見通し等も説明すること。また、ジェットロの指示に基づき改善を行うこと。
- 8) セミナー/ウェビナー講師
- ジェットロ・サンフランシスコおよびその他ジェットロ北米事務所の要望に応じ、ジェットロや関連団体等が開催する当該分野のセミナー/ウェビナーに講師として参加すること。なお、講演に伴う講師謝金や出張旅費については、ジェットロの規程に基づき、本業務委託費とは別に支払うものとする。
- 9) ジェットロ北米事務所のサポート

その他ジェトロ北米事務所の要望により、シアトル地域における意見やコメント、さらには電話等による企業との面談に同席を求められた場合には対応すること。

#### 1 0) その他ジェトロの活動に対するサポート

- ・ジェトロが主催するセミナー/ウェビナー、展示会等のイベントの広報協力を独自ネットワークを通じて行うこと。
- ・地元根付いた活動をしている経済団体、業界団体などの非営利団体と協業し、同団体のネットワーク、リソースを活用し、ジェトロの知名度を上げるとともに、日本ビジネスに係る情報を幅広く配信し、対日投資案件発掘活動に活かす。
- ・ジェトロが投資誘致を目的として米国内で実施するセミナー/ウェビナー、セッション等について、外部のプレゼンターとの調整業務などを依頼することがある。また、米国企業へのアポイントメント取得を依頼することがある。いずれもジェトロと相談し、可能な範囲で対応すること。
- ・本委託業務を通して得た情報や知識、ネットワーク等を活用し、ジェトロの活動全体に還元するよう努めること。

#### 6. 目標件数：

##### 1) 投資プロジェクト支援件数

- ・新規発掘登録件数 8 件/年 以上
- ・フォローアップ支援登録件数 10 件/年 以上

##### 2) 成功誘致件数 1~2 件/年

\*本数値は“目標”であり、目標達成のためジェトロから活動の業務改善の要請があった場合には、誠意をもって対応すること。

\*投資プロジェクト支援件数の登録については、2022 年 2 月 25 日（金）までに提出したもののみ対象とする。

\*投資プロジェクト支援件数における新規発掘登録件数とは、日本での拠点設立に興味がある企業を探し、所定のフォームに基づき当該企業の情報を記入・提出した上で、ジェトロ本部の承認が下りた件数のことを言う。また、当該企業の情報に関して、ジェトロから確認があれば必ず回答すること。なお、新規案件登録は 1 社 1 投資案件につき 1 度きりの登録が可能（2 次投資案件は別途案件登録可能）。

\*複数のスタッフが同一企業にコンタクトする場合がある。その場合は、ジェトロが後日示すルールに従い、担当者を決めることとする。

\*投資プロジェクト支援件数におけるフォローアップ支援登録件数とは、新規案件登録が済み、ジェトロに継続支援を求めている企業に対して新たに具体的な支援を提供した件数のことを言う。当該企業に現状やニーズをヒアリングし、支援を提供した上でフォローアップ申請し、ジェトロ本部の承認が下りた場合、実績としてカウントされる（一社につき年度内に一件のみ承認される）。フォローアップ支援登録対象企業については、契約締結後、ジェトロより引き継がれる。なお、「具体的な支援」とは、日本のビジネス環境に関する情報提供、ビジネスマッチングの実施などを指す。

\*「日本への投資計画に具体性がない」「拠点設立する予定がない」「ジェトロのサービスを必要としない」「資金力が乏しい」などの企業については、新規およびフォローアップ案件として認められない。

- \*本業務で得たネットワーク（新規、フォローアップ案件企業およびサポート団体）は、年度末に契約が終了する際に、必ずゼロに引き継ぐこと。
- \*成功誘致案件とは、ゼロ支援対象企業として登録されている案件（新規およびフォローアップ支援登録済の案件）のうち、実際に日本に登記し、法人格が登録されたのち、ゼロ・サンフランシスコ事務所が承認した案件を指す。成功誘致認定に必要な書類の提出期限はゼロの指示に従うこととし、それ以降に書類が提出された場合は、原則、2021年度の成果としては反映しない。なお、成果報酬の書類提出期限については、公募要項を参照すること。
- \*日本での登記が確認されたとしても、「独自のオフィスを持っていない」「常駐人材を雇用していない」「ビジネスの実体がない」「ゼロがサービスを提供せずに登記した」などの企業については、成功案件として認められない可能性がある。

## 7. その他

- ・ゼロの名刺を持って活動すること。
- ・ゼロアカウントの E-mail アドレスは用意しないため、自身のメールアドレスを活用すること。
- ・契約期間中はゼロ利用の CRM へのアクセス権を付与する予定。なお、担当以外の企業情報を無駄に盗み見たり、改ざんしたり、また個人利用、第三者へ転送することは一切許されない。
- ・本業務を遂行するに当たり、企業の活動情報を多く入手する。機密性が高いか否かは関係なく、本業務中に得た情報の共有はゼロ内部のみに留め、一切外部への共有・漏えいを行わないこと。また、契約終了後、データ化したすべての情報を速やかに廃棄もしくはゼロに返却すること。情報の取り扱いに関するゼロのオンライン研修の受講を依頼された場合は、速やかに受講すること。
- ・常に「質と量」（数的目標の達成と日本経済にプラスのインパクトを与える企業の発掘）のバランスを念頭に置いた上で、業務を遂行すること。
- ・本業務と自身の仕事は区別すること。本業務で知り得た企業に対し、自身の有料コンサルテーションサービスや商品の無理な勧誘、押し売りはしないこと。

以上