

わかやま企業力向上販売戦略支援事業に係るマッチング支援業務 仕様書

1 適用範囲

本仕様書は、公益財団法人わかやま産業振興財団（以下「財団」という。）が発注する「わかやま企業力向上販売戦略支援事業に係るマッチング支援業務」（以下「本業務」という。）について必要な事項を定めたものである。

2 目的

本業務は、販路拡大を希望する和歌山県内企業と県外発注企業との商談機会を創出し、県内企業の持続的な発展及び成長を支援することを目的とする。

3 業務の内容

（１）販路開拓支援業務

販路開拓を希望する県内企業に対して、その企業に適した県外発注企業窓口を紹介し、商談機会を創出する。

【実施対象企業】 県内中小企業者（食品・雑貨・機械分野等の製造業者） 15社程度

【業務内容】 ①県内企業に対する事前面談及び聞き取り調査の実施

②該当企業に適した県外発注企業の具体的な発注案件の探索及び紹介

③該当企業が効果的な商談を実施できるよう、その助言を行える専門家の紹介

④該当企業が参加する商談会や展示会への発注企業の招致

【紹介企業数】 1社あたり、2件程度

（２）小規模商談会の開催及び運営業務

複数の販路拡大を希望する県内企業に対して、設定した会場に県外発注企業を招致し商談機会を創出する。

【業務内容】 ①県外発注企業の招致活動

②商談会場の選定

③発注企業と県内企業との商談スケジュールの作成

④商談会場での運営

【商談会実施回数】 1回以上

【想定発注企業数】 10社程度

【商談会の方法】 次に掲げる（ア）（イ）いずれかの方法を想定するが、その他適切な方法があれば提案すること

（ア）大阪市内などで会場を借上げ、発注企業を複数社招致し商談会を実施

（イ）発注企業の会議室などを使用し、そこに県内企業が赴き商談会を実施

4 PRツールの作成支援

販路開拓支援業務における事前面談の内容を十分反映させたいと、該当企業が商談で利用できる、企業の強みやアピールポイントなどを記載した商談シート等のPRツールの作成を支援する。なお、内容については、財団の承認を得ること。

5 助言等

本業務期間中、受託者は財団の職員に対して適切な助言を与えるとともに、財団の疑問点の回答又は必要な資料等を求めた場合、迅速に対応し回答、資料提供等を行うこと。

6 再委託の制限

受託者は、財団の承認を受けないで本業務を再委託してはならないこととし、業務の一部を再委託する場合は、再委託先の業務内容及び再委託先の概要、体制について事前に財団に書面で協議し、承認を得なければならない。

7 報告書の提出

商談結果とそれに基づく分析、商談方法等への提言をまとめた報告書を作成し、財団に提出する。また、該当企業にも報告書を提出し、十分な説明、商談方法等の助言を行う。なお、提出期限については、あらかじめ、財団と協議して決定するものとする。

8 財団に提出すべき成果物等

各調査につき報告書（A4）、電子データ一式（CD-ROM等）

電子データファイルの種類については、Word・Excel・Power Point形式のものに加えてPDF形式のものとする。

9 注意事項

- （１）業務の遂行に当たっては、あらかじめ財団と十分協議を行うこと。
- （２）商談の実施に当たっては、実施対象企業の意向を十分踏まえるとともに、実施時期についても十分配慮し行うこと。
- （３）商談の実施が困難となる恐れがあるときは、速やかに財団にこれを報告し、協議すること。
- （４）発注企業への謝礼、実費弁償、会場借上費その他必要な経費については、全て受託者の負担とする。
- （５）商談の様子については、参加者の了承を得て写真撮影し、電子データで提出する。
- （６）その他当仕様書に定められていない事項であっても、効果的な商談機会の創出のために必要なものは、財団と十分協議し柔軟に対応すること。

10 受託者の責務

- （１）受託者の責務において、業務関係者等に対する安全対策に万全を期し、事故防止に関する必要な措置を講じること。
- （２）受託者は常に善良なる管理者の注意を持って業務を遂行し、業務の進捗状況について確認の上、適宜報告すること。
- （３）関係法令等を遵守し、その適用及び運用は受託者の責任において適切に行うこと。
- （４）業務上知りえた秘密を第三者に漏らしてはならない。契約の解除及び期間満了後においても同様とする。

11 その他

受託者は、本仕様書に記載のない事項及び本業務遂行に当たり疑義が生じた場合は、必ず財団と協議することにより定めるものとする。