

令和8年度首都圏等販路開拓・販売力強化総合支援事業
(新商品販路開拓総合支援事業) 仕様書

1 業務名

令和8年度首都圏等販路開拓・販売力強化総合支援事業（新商品販路開拓総合支援事業）

2 業務の概要

人口減少により国内市場の縮小が見込まれる中、県外（関西・首都圏）に岡山の県産品を広めていくことを目指し、商談機会の地理的制約や情報発信の継続性不足等の課題を解決するため、デジタル技術の活用により、首都圏等での販路拡大と情報発信の強化を図った支援に取り組む。また、首都圏等の人的ネットワークの活用、バイヤー情報の収集・提供等を通じて、県内事業者が首都圏等への販路を求める素地ができるよう、商品力・販売力の底上げを図る。

3 委託業務

(1) 大規模見本市への出展支援

①見本市出展

- ・ 県内中小企業に首都圏等での販路開拓の機会を提供するため、日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」への出展を支援する。
- ・ 支援に当たっては、出展回数によって自己負担金の額に差を設けるなど、経験の浅い事業者にも参加を促せるような募集の仕組みを構築すること。
- ・ デジタルコンテンツを整備し、PR効果と商談機会を拡充すること。

②セミナー等の開催

- ・ 見本市への出展に当たり、効果的に販路開拓を支援するため、事業者の知識や商談スキルの向上を図るセミナー等を開催する。

(2) テーマ・分野別商談会の開催

①商談会の開催

- ・ 百貨店・高質スーパー、セレクトショップ、ECなど、ニーズの高いテーマ・分野ごとに厳選したバイヤーを招聘した商談会を開催する。
- ・ 1回の商談会において、招聘するバイヤーは5者以上とし、計3回開催すること。ただし、15者（5者×3回）以上のバイヤーを招聘できていれば、開催回数は問わない。
- ・ 広域的なバイヤーの招聘による新たな商談機会を創出するとともに、バイヤー、セラー双方が参加しやすい商談会となるよう、商談会3回のうち1回をオンラインで行うこと。

- ・ デジタルコンテンツの活用により、イベント期間外でも継続的な販路開拓を支援していくこと。

②セミナー等の開催

- ・ 商談会の開催に当たり、効果的に販路開拓を支援するため、事業者の知識や商談スキルの向上を図るセミナー等を開催する。

4 業務実施者

受託者は、専門的な知識、経験、ネットワークを有するコーディネーター等に当該業務を実施させること。

5 委託期間

令和8年4月1日から令和9年3月31日までの1年間とする。

6 委託料

委託料は、11,374,520円（消費税及び地方消費税を含む。）を上限とする。

7 留意事項

- (1) 受託者は、委託業務を適正かつ円滑に実施するため、県と密接な連絡を行うとともに、業務を実施する上で疑義が生じた場合には、速やかに県と協議すること。
- (2) 受託者は、県からの簡易な問い合わせに対して適切に対応すること。
- (3) 受託者は、業務の実施に当たり、知り得た企業秘密、個人情報その他秘密に属する事項を第三者に漏らしてはならない。また、自己の利益のために使用してはならない。この契約の終了後も同様とする。

8 会計関係帳簿等の整備

受託者は、委託業務に係る会計関係帳簿等を整備し、委託業務完了後5年間保存するものとする。