

海外現地商談会（台湾）運営・展示会出展支援業務

仕様書

神戸市経済観光局国際課
(神戸市海外ビジネスセンター)

1 目的

神戸市では、市内事業者の販路開拓や事業パートナーの探索等を支援するため、台湾（台北市）において現地商談会（以下、「商談会」という。）を開催するとともに、台湾最大級の国際総合食品展示会「FOOD TAIPEI 2026」（以下、「展示会」という。）への出展支援を実施し、効果的な商談の成立と具体のビジネスの成約を目指す。

2 商談会概要

- （１）対 象：神戸市内に本社もしくは事業所等を置く市内企業等（以下、「市内企業」という。）
（主に一般消費財（食品・日用品等）を商材として扱う企業を対象とする）
- （２）参加企業数：６社程度を想定
- （３）日 時：２０２６年６月２４日（水）及び２５日（木）※予定
- （４）形 式：商談会会場、又は相手先企業への訪問による対面での面談
- （５）商談数：商談会に参加する市内企業（以下、「商談参加企業」という。）１社あたり現地企業５社以上

3 展示会出展概要

- （１）対 象：市内企業（食品を商材として扱う企業を対象）
- （２）展示会に出展する企業（以下、「出展企業」という。）の数：最大４社を想定
- （３）開催期間：２０２６年６月２４日（水）から２７日（土）まで
- （４）出展形式：独立行政法人日本貿易振興機構（以下、「ジェトロ」という。）が運営する「FOOD TAIPEI 2026」ジャパンパビリオン（以下、「ジャパンパビリオン」という。）に神戸市が「代表出品者」として市内企業を取りまとめ、神戸市ブースとして出展する。（４社で２小間使用を想定）

4 委託業務内容

- （１）商談会開催にかかる企画・運営

① 商談参加企業の募集

商談参加企業は、神戸市が募集する。

受託事業者は商談参加企業の募集にあたり広報面で協力するなど、海外展開に積極的に取り組む市内企業の参加を促進するための支援を行うこと。

② 参加企業へのヒアリング、現地企業のリストアップ、事前マッチング及び商談の調整

商談参加企業に対して、商材や商談ニーズ等のヒアリング※を十分に行い、商談候補となる現地企業のリストアップ及び参加企業の意向を踏まえた商談候補先の選定を行い、商談のアポイントメントを取得する。

ヒアリングの内容や現地企業の選定方法（マッチングに活用する商談参加企業の紹介資料やリストアップの手法等）、商談成立に向けたフォローアップ内容（商談参加企業との事前打ち合わせ等）について、企画提案書で提案すること。提案にあたっては、応募事業者の持つ現地企業に関する情報やネットワーク、協力団体・機関等を明示し、どのような業種や製品、形態（販売・調

達、製造委託、業務提携等）に対応できるかを提案すること。

※ 原則として本市職員も同席する。

③ 営業資料等の作成サポート

受託事業者の知見を活かし、台湾の市場ニーズに沿うような内容となるよう、商談参加企業の営業資料の作成をサポートすること（中国語〈繁体字〉または英語への翻訳業務を含む）。

④ 商談の実施

参加企業1社あたり現地企業5社以上との商談を実施すること。商談の形式は、台北市内で商談会会場を設ける場合のほか、市内企業が現地企業を訪問するなど、実施方法は応募者の提案によるものとする。

商談会会場で実施する場合の会場費や現地企業に訪問する場合のアテンドに要する人件費、商談サポート、通訳^{※1}に係る費用は、委託費に含めること^{※2}。商談会会場を設けて実施する場合は、商談会及び展示会出展支援を同時期に実施することを踏まえ、参加する現地企業の利便性も考慮した効率的かつ効果的な運営が可能な会場を提案すること。

商談会会場を設けて実施する場合は、6月24日（水）及び25日（木）のうちいずれか1日だけの実施も可とするが、各商談について通訳に要する時間を含めて十分な商談時間を確保するとともに、全体スケジュールは余裕を持ったものとする。

相手先企業への個別訪問を行う場合は、参加企業との個別の調整により、別日での調整も可とする。

商談会全体のスケジュール（各商談の時間配分を含む）及び商談の進め方、サポート内容等について、企画提案書で提案・明示すること。

^{※1} ビジネスレベルの通訳（日本語・中国語）を参加企業1社につき1名配置し、通訳者に担当する双方の企業情報を商談前に提供すること。

^{※2} 市内企業が現地企業を訪問する場合、現地企業までの庸車費は、市内企業の負担とするため、見積金額には含めないこと。

⑤ 商談後のサポート

商談後、契約期間内で商談参加企業から本事業に係る商談について相談があれば、現地企業との取引に繋がるよう必要なサポートを行うこと。その具体的なサポート内容を企画提案書で提案すること。

⑥ 商談成果の調査・報告

受託事業者は、商談会開催後及び報告書の提出前に商談参加企業と現地企業へヒアリングを行い、その時点の交渉経過等を把握し、速やかに神戸市に報告すること。なお、受託事業者は、ヒアリング項目を事前に神戸市に示し、承認を得ること。

⑦ 報告書の作成・提出

受託事業者は、事業完了後、下記の内容を含む報告書を神戸市へ提出すること

- a) 商談参加企業と現地企業の商談日時、出席者、商談内容
- b) 商談参加企業及び現地企業へのヒアリング結果・分析
- c) 商談参加企業及び現地企業へのアフターフォローにより把握できた、商談実績の調査結果・分析

(2) 展示会出展にかかる企画・運営

① 出展企業へのヒアリング、現地企業のリストアップ、事前マッチング及び調整

出展企業に対して、商材や商談ニーズ等のヒアリング※を十分に行い、展示会場内での商談候補となる現地企業のリストアップ及び出展企業の意向を踏まえた商談候補先の選定を行い、原則として神戸市ブースでの商談を調整する。ヒアリングの内容や現地企業の選定方法（マッチングに活用する出展企業の紹介資料やリストアップの手法等）、商談成立に向けたフォローアップ内容（出展企業との事前打ち合わせ等）について企画提案書で提案すること。提案にあたっては、応募事業者の持つ現地企業に関する情報やネットワーク、協力団体・機関等を明示し、どのような業種や製品、形態（販売・調達、製造委託、業務提携等）に対応できるかを提案すること。

※ 原則として本市職員が同席する。

② 営業資料等の作成のサポート

受託事業者の知見を活かし、台湾の市場ニーズに沿うような内容となるよう、出展企業の営業資料の作成をサポートすること（中国語〈繁体字〉または英語への翻訳業務を含む）。

③ 神戸市ブースの出展に関する調整・運営

ジャパンパビリオンへの神戸市ブースの出展に際して、展示会主催者やジェトロ、出展企業との連絡調整及び神戸市ブース（2小間分を想定）の装飾・レイアウトを行うこと。但し、装飾については原則、神戸市及び出展企業が有するパネルや素材等を使用し、過度な装飾は必要としない。なお、ジャパンパビリオンへの出展登録は神戸市にて行う。

展示会の開催期間中、神戸市ブースを円滑に運営し、現地企業・バイヤー等の誘客・誘導等を実施すること。

神戸市ブース運営に係る実施体制や実施可能なサポートについて、企画提案書で明示すること。

現地企業・バイヤー等の誘導や出展企業のブース離席時の対応等、ブース全体の運営及び商談サポートに係る人件費、通訳に係る費用は、委託費に含めること。

④ 商談サポート

現地企業の日程を調整し、原則として神戸市ブースへの来訪による商談を実施すること。商談の設定に際しては、ブース内スペース及び通訳者の人数が限られることから、現地企業のブース来訪時間を調整すること。なお、現地企業が神戸市ブース以外での商談を希望する場合は、出展企業と協議の上、商談場所を調整すること。

事前に調整する商談件数は、出展企業1社あたり10社以上を目安とすること。

ビジネスレベルの通訳（日本語・中国語）を2名配置し、通訳者に出展企業の情報を事前に提供すること。通訳に係る費用は、委託費に含めること。

⑤ 展示会出展後のサポート

展示会出展後、契約期間内で出展企業から本事業に係る商談について相談があれば、現地企業との取引に繋がるよう必要なサポートを行うこととし、その具体的なサポート内容を企画提案書で提案すること。

⑥ 商談成果の調査・報告

受託事業者は、展示会出展後及び報告書の提出前に出展企業へヒアリングを行い、その時点の交渉経過等を神戸市に報告すること。なお、受託事業者は、ヒアリング項目を事前に神戸市に示し、承認を得ること。

⑦ 報告書の作成・提出

受託事業者は、事業完了後、下記の内容を含む報告書を神戸市へ提出すること

- a) 出展企業ごとの商談件数、主な商談内容
- b) 出展企業へのヒアリング結果・分析
- c) 出展企業へのアフターフォローにより把握できた、商談実績の調査結果・分析

⑧ その他

神戸市ブース以外で展示会（ジャパンパビリオンを含む）に出展する市内企業に対して、上記①、②、⑤で示すサポート・フォロー業務を実施する場合、対応可能な企業数や追加1社あたりの所要費用を企画提案書で提案すること。

この提案内容に関する費用は、見積金額に含めないこと。

⑨ 受託事業者は、事業完了後、下記の内容を含む報告書を神戸市へ提出すること

- a) 出展企業ごとの商談件数、主な商談内容
- b) 出展企業へのヒアリング結果・分析
- c) 出展企業へのアフターフォローにより把握できた、商談実績の調査結果・分析

（3）事前説明会の実施

商談会・展示会それぞれに参加する市内企業に対して、事前説明会を各1回開催すること。

事前説明会は、開催1か月前を目安に、1時間程度のオンライン会議形式で開催すること。説明内容は神戸市との事前協議において決定することとし、説明用資料の作成やオンライン会議リンクの発行、出欠確認、欠席者に対する動画配信等のフォローアップ等を業務に含めることとする。

（4）附帯プログラムに関する提案

商談会及び展示会出展支援に附帯して、本事業の目的の達成のために効果的な附帯プログラムについて、具体的なプログラム内容及び実施スケジュールについて企画提案書で提案すること。

過去の類似事業の附帯プログラムとして、「現地の経済事情・投資環境等に関するブリーフィング

グ」や「関係機関・施設等訪問」等の実施実績があるが、これに限らず、効果的なプログラムを提案すること。別途費用が発生する場合は、その旨を明記すること。

また、附帯プログラムの実施に際して、企画・運営に関する助言や広報協力、当日の運営協力等を行うこと。

5 実施体制

受託事業者は、本業務を正確かつ確実に実施するため、実施責任者及び実施担当者を配置することとし、実施責任者は、業務の進捗に応じて定期的に神戸市に対して報告、調整を行うこと。なお、実施責任者と実施担当者は同一でも構わない。

以下について、具体的な実施体制を企画提案書に記載すること。

(1) 事前調整及び当日の運営体制

日本側・台湾側の体制（人数・配置等）を明示すること

(2) バックアップ体制

担当者が欠けた場合等、どのような体制で業務遂行するか明示すること

(3) 現地の協力企業・協力機関等

応募事業者は、本業務の実施にあたり、現地の政府機関、関係機関等と緊密に連携を図ることとし、具体の提携先、提携方法、内容について、企画提案書に記載すること。

6 その他

(1) 応募事業者は、以下の内容を含む業務スケジュールを企画提案書に記載すること

① 商談会の企画・運営

- a) 参加企業へのヒアリング
- b) 商談候補先となる現地企業のリストアップ、参加企業との打ち合わせ期間
- c) 商談会用営業資料の作成サポート
- d) 商談会の実施
- e) 商談後のアフターフォロー（商談フォロー、進捗確認）

② 展示会出展の企画・運営

- a) 出展企業へのヒアリング
- b) 商談候補先となる現地企業のリストアップ、出展企業との打ち合わせ期間
- c) 展示会用営業資料の作成サポート
- d) 展示会への出展
- e) 展示会出展後のアフターフォロー（商談フォロー、進捗確認）

③ 商談成果の調査・報告

④ 最終報告書の提出（2026年9月30日迄に提出すること）

(2) 受託事業者は、原則、1ヵ月に1回以上、神戸市へ進捗報告すること。

7 その他注意事項

- (1) 受託事業者は、受託業務を一括して第三者に委任し、又は請け負わせてはならない。
- (2) この業務により作成した成果品の著作権などの諸権利は、商談参加企業及び出展企業に属するものを除き、本市に帰属するものとする。
- (3) 受託事業者は、本業務遂行上知り得た情報を第三者に漏らしてはならない。また、本契約が終了し、又は解除された後においても同様とする。
- (4) 業務遂行にあたっては、本市の「神戸市情報セキュリティポリシー」及び「情報セキュリティ遵守特記事項」を遵守すること。「神戸市情報セキュリティポリシー」及び「情報セキュリティ遵守特記事項」については、以下のホームページを参照すること。
<https://www.city.kobe.lg.jp/a06814/shise/jore/youkou/0400/policy.html>
- (5) 受託事業者は、本委託業務の遂行にあたっては、関連する諸法規、条例等を熟知の上、遂行すること。
- (6) 契約の締結にあたり、本市は、受託事業者と協議の上、企画提案された内容の一部を変更して契約することがある。
- (7) 受託事業者は、本事業の実施において疑義が生じた場合は、本市と協議し、その指示に従う。

(参考) 想定全体スケジュール

※ 現地集合・解散のため、移動日は参考

日付	内 容	
6/22 (月)	移動（神戸→台北）	
6/23 (火)	附帯事業 ※出展企業は会場準備	
6/24 (水)	(商談会) 個別商談会	(FOOD TAIPEI) FOOD TAIPEI 出展
6/25 (木)	個別商談会（予備）	FOOD TAIPEI 出展
6/26 (金)	移動（台北→神戸）	FOOD TAIPEI 出展
6/27 (土)		FOOD TAIPEI 出展（一般開放日）
6/28 (日)		移動（台湾→神戸）