

台湾訪問型ビジネスマッチング事業実施要領

1 事業の趣旨・目的

県内ものづくり企業の海外販路開拓をより強力に推進するため、これまで知事トップセールスを実施してきた国や、相手国との強いネットワークを有する国を対象に、海外とのビジネスマッチングにノウハウを有する事業者を活用し、実効性の高い現地商談を実施する。このことにより、ものづくり企業の海外ビジネス拡大への布石を打ち、県関与による営業成果の向上並び地域経済の活性化を図る。

2 委託実施団体

海外企業とのビジネスマッチングの実績を有し、かつ幅広い知識とノウハウを有する事業者へ委託し実施することとする。

3 委託事業の内容

県内ものづくり企業を対象に、海外への販路開拓等を支援するため、主に次の事業を実施する。

- (1) 個別商談参加企業に対する商談前のコンサルティング
- (2) 参加企業のニーズにマッチした海外企業との商談のセッティング
- (3) 台湾での現地企業訪問による個別商談の実施並びに移動手段、通訳、資料等の手配
- (4) 県と連携した商談後のフォローアップ。(商談後、概ね一カ月程度を目安に現地企業へのアフターフォロー営業を行い、その時点の交渉課題を明らかにし、状況を県へ報告すること)

4 留意事項

- (1) 県や産業支援機関等が実施する他の事業と連携しながら効果的な事業執行に努めること。
- (2) 参加企業の募集、コンサルティング、個別商談、フォローアップの実施については、愛媛県経済労働部産業雇用局産業政策課と連携しながら実施すること。
- (3) 参加企業から負担金として、各社7万5千円(消費税及び地方消費税を含む)を負担させること。
- (4) 参加企業と円滑なコミュニケーションをとれる連絡体制の構築に努め、ミスコミュニケーションが発生しないように綿密に報告、連絡、相談を行うこと。
- (5) 出展企業の商談実績等の経過把握に努めること。

5 事業の目標

- (1) 概ね3社程度を事業の支援対象とし、各社とも現地企業6社程度を目標に商談機会を提供するものとする。
- (2) 個別商談においては、原則として現地企業の取引に係る決定権を有する者との商談機会を提供するものとする。
- (3) 参加企業1社当たり2件以上の今後有望な引き合いを生む効果的な商談を実施するものとする。