

令和8年度ベトナム向け県産品ビジネスマッチング業務仕様書

1. 業務目的

青森県内の企業（以下、「県内企業」という。）とベトナムの企業（以下、「ベトナム企業」という。）による取引を支援する体制を構築し、県内企業とベトナム企業の商談成立を促進することで、青森県産農林水産品（以下、「県産品」という。）のベトナムへの輸出拡大を図る。

2. 業務内容

(1) ベトナム企業・ベトナム市場等の情報収集

ア 県内企業の商談候補となり得る優良なベトナム企業について、随時情報収集するとともに、発注者が求めた場合に情報提供する。

イ ベトナムの経済事情・市場のトレンド等について、随時情報収集するとともに、発注者が求めた場合に情報提供する。

(2) 商談前の相談対応

ア 県産品のベトナム輸出に係る県内企業からの相談に対応し、商談に向けた助言等を行う。

イ 県産品の輸入に係るベトナム企業からの相談に対応する。

(3) 商談実施

ア 県内企業からベトナム企業との商談希望があった場合は、当該県内企業の希望する商談条件に適したベトナム企業を選定の上、当該ベトナム企業に係る情報等を発注者に情報提供する。

イ ベトナム企業から県内企業との商談希望があった場合は、当該内容を発注者に情報提供するとともに、発注者と協議の上、商談条件に適した県内企業に係る情報等を当該ベトナム企業に情報提供する。

ウ 県内企業がベトナムを訪問してベトナム企業と商談する場合に、商談日時・場所等を調整・手配し、それを県内企業及びベトナム企業に対して連絡する。

エ ベトナム企業が青森県を訪問して県内企業と商談する場合に、商談日時・場所等を発注者と調整し、ベトナム企業に対して連絡する。

オ 商談当日は、必要に応じて、県内企業及びベトナム企業のアテンドを行う。

カ オンライン・メール等による商談を実施する場合に、県内企業とベトナム企業間の連絡調整を行う。

(4) 商談結果報告

(3) で実施した商談の結果を作成し、発注者に対して報告する。

(5) 商談後フォロー

商談後における県内企業とベトナム企業との間の連絡支援のほか、商談成立に向けた助言等を行う。また、商談が成立した場合は、継続的な取引に向けたフォローを行う。

(6) 商談成立

発注者、県内企業及びベトナム企業と十分に連携を図るとともに、県内企業へ必要な助言・支援等を十分に行い、商談成立に向けて本業務に取り組むこと。

(7) その他【(3) 関連】

ア 商談を実施する場合、商談後フォローを実施する場合及びその他発注者からの依頼に基づき、本県を訪問し、必要な支援を行う。

イ 商談を実施する場合、商談後フォローを実施する場合及びその他発注者からの依頼に基づき、通訳を手配し、必要な支援を行う。

3. 業務期間

契約締結日から令和9年3月19日まで

4. その他

本業務の実施に当たっては、発注者と十分な連絡調整を図るとともに、本仕様書に定めのない事項及び疑義が生じた事項については、発注者と協議の上決定するものとする。