

外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業業務委託仕様書

1 事業の目的

「INVEST IN AICHI-NAGOYA CONSORTIUM」（以下、「コンソーシアム」という。）が、以下の業務等を国のデジタル田園都市国家構想交付金及び新しい地方経済・生活環境創生交付金（第2世代交付金）を活用して2023年度より3年間（予定）実施することにより、愛知県・名古屋市（以下、「縣市」という。）への外国企業等の進出を促進するとともに、地域企業等のオープンイノベーションを加速化するため、当地域の企業、大学、研究機関とのマッチングにより縣市の経済力や魅力向上を図っていく。

■本仕様書における用語解説

- 【コンソーシアム】愛知県・名古屋市におけるイノベーションの創出や産業の活性化・雇用拡大を図るため、地域一体となって外資系企業等の進出及び定着を促進することを目的とし、愛知県、名古屋市及び地域の支援機関等と連携して設立した団体。
- 【外国企業等】外国企業及び外国企業の出資比率が3分の1を超える企業
- 【モノづくり関連企業】製造業及び製造業を直接支える業種に属する企業
- 【国内外の外国企業支援機関・団体等】日本国内及び誘致対象地域において外国企業等の日本進出等を支援する支援機関・団体（民間含む）等
- 【誘致強化分野】県市に集積するモノづくり産業と親和性の高いAI・IoT分野及び環境・新エネルギー分野
- 【誘致対象地域】米国・西海岸、中国・深圳、ドイツ・ザクセン、フランス・パリ及びリヨン

2 業務内容

（1）相談窓口の設置

ア 外国企業等誘致に関して専門的な知見をもつ事業統括マネージャーを1名配置し、コンソーシアム事業の統括・運営を行うとともに当地域に関心をもった外国企業等からの当地域への進出に関する相談に対応すること。

- ・同マネージャーは、当地域のモノづくり関連企業、国際ビジネス及び外国企業誘致に精通する者とする。
- ・期間は契約締結日から2026年3月までとする。

○ 事業統括マネージャーの主たる業務

- ・KPI進捗の確認と、その達成に向けた改善検討を行い、各事業での改善を実施すること。
- ・国内・海外ネットワークを活用した進出有望企業の発掘及び連絡調整、招へい・商談への調整を行うこと。
- ・一昨年度及び昨年度、当事業により支援した外国企業等8社に対し、適宜コンタクトし、当地への進出に向けたフォローアップを行うこと。なお、外国企業等8社の情報はコンソーシアムから提供する。
- ・国内外の外国企業支援機関・団体等との調整を行うこと。
- ・コンソーシアム事務局との全体ミーティングを1回／月以上開催すること。

イ 相談窓口において、契約期間内に延べ30件以上の相談に対応すること。

（2）情報発信

コンソーシアムが実施する事業等について、ウェブサイトやSNS等を活用し、国内外に向けて効果的にPRを行うこと。

- ・コンソーシアムのウェブサイトの管理・運営を英語及び日本語にて行うこと。
なお、当該ウェブサイトについては、前年度からの事業の継続性を維持する必要があることから、別途コンソーシアム事務局が指定する既存のウェブサイト運営事業者とウェブサイト運営に係る契約を締結のうえ、当該ウェブサイトを運営すること。また、2025 年 4 月 1 日から本業務委託契約締結日までの期間におけるウェブサイト運営費用についても負担すること。
- ・なお、企画提案書の作成にあたっては、ウェブサイト運営に係る費用は以下のとおり想定し、実際の費用については本事業の受託者が決定したのちに、受託者と当該ウェブサイト事業者が別途協議することとする。
 - － 運用保守及びドメイン/サーバー料：年間 300,000 円（税込）
 - － イベント PR 用追加コンテンツ作成料：1 件あたり 60,000 円（税込）
（2024 年度本事業のウェブサイトと同等の仕様と想定した場合）
- ・コンソーシアムが保有する SNS のアカウントを管理・運営し、外国企業等に向けた情報発信等を行うこと。
- ・愛知県、名古屋市がそれぞれ有する以下の外国企業等向けのウェブサイトも併せて周知し、県市のウェブサイトの閲覧数の合計が年間 4,800PV 以上となるよう認知度を上げること。
愛知県：<https://www.pref.aichi.jp/ricchitsusho/en>
名古屋市：<http://nagoya-potential.jp/en>

（３）セミナー等の開催

主に誘致強化分野・誘致対象地域を中心とした外国企業等を対象に、県市の強みなどを紹介するセミナーや、県市企業を対象としたオープンイノベーションに関する事例などを紹介するセミナーを開催すること。

ア 外国企業等向けセミナー

- ・セミナー等の回数及び参加者数
3 回以上かつイと合わせて 6 回以上／年、1 回あたり 25 名程度
- ・内容
県市のビジネスの強み、投資環境・マーケット情報、外国企業等に対する支援施策の紹介等
- ・使用言語
英語

イ 外国企業等との協業等に関心のある県市企業向けセミナー

- ・セミナー等の回数及び参加者数
1 回以上かつアと合わせて 6 回以上／年、1 回あたり 25 名程度
- ・内容
外国企業等とのオープンイノベーション事例や取組に際しての留意すべき点等
- ・使用言語
日本語

（４）外国企業等の県市進出支援

県市への進出を具体的に検討している有望な外国企業等を対象にメンタリング（伴

走支援)、招へい及び県市企業との商談会・交流会等をパッケージとしたプログラムを実施すること。なお、支援対象企業の要望に応じて、英語など日本語以外の言語での対応を行うこと。

ア 支援対象企業

主に誘致強化分野・誘致対象地域を中心とした外国企業等 4 社程度

イ 支援対象企業の選定方法

公正な判断ができる複数の委員で構成する選定委員会を開催し、支援企業を選定する。プログラムへの参加意思が確実にあるか、県市に拠点を設立する可能性があるか等の観点から、支援対象企業を選定すること。なお、選定方法や選定基準は、事前にコンソーシアム事務局と協議すること。

ウ 支援内容

① メンタリングの実施

支援対象企業のビジネスモデルや進出ニーズに合わせて、メンターによる 8 ヶ月間（月 1 回程度）の支援を各支援対象企業に対して継続的に行うこと。また②の招へい及び商談会・交流会等への参加に向けた準備、実施等各段階において支援対象企業のサポートを行うこと。

② 招へい及び商談会・交流会等の実施

愛知県が整備した日本最大級のスタートアップ支援施設「STATION Ai」など県市への誘因を図るとともに、県市企業との商談会・交流会等をアレンジするなど当地域への進出意欲を高めるようなプログラムを実施すること（県内での滞在を 2 日（全日）間以上は確保すること。）

なお、支援対象企業の招へいに係る往復交通費、愛知県内での宿泊費、県市内の移動費、通訳費についても委託金額に含まれる。これら招へいに係る一切の事務及び招へい者との調整を行うこと。

③ アンケート等の実施

プログラムを利用した支援対象企業に対して、アンケートやヒアリング等を行い、今後の進出に関する動向情報や、プログラムに対する評価及び意見等を取りまとめ、5（1）の業務報告書に記載すること。

（5）外国企業等と県市企業等とのビジネスマッチングの実施

イノベーションを県市企業にもたらす可能性が高い、主に誘致強化分野・誘致対象地域を中心とした外国企業等と県市企業（モノづくり関連企業等）、県市の大学・研究機関等との協業や人的ネットワーク構築に資するマッチングプログラムを実施すること（オンラインによる実施も可とする）。プログラム提案に当たっては、事業に参画する外国企業・県市企業等が高い意識で臨むことができるような仕掛け（アイデア）が含まれていることが望ましい。

ア 参加外国企業数：20 社以上

イ 内 容：

① 外国企業等の選定と関連事務

- ・外国企業等は、業種、技術、サービス内容を考慮して県市企業(モノづくり関連企業等)、県市の大学・研究機関と協業の可能性が高い企業等とする。その選定は、コンソーシアム事務局と随時情報交換のうえ行う。

② 外国企業等によるピッチイベントの開催

- ・県市企業との商談に繋がるよう効果的なスケジュールや内容とすること。
- ・原則、日英同時通訳とすること。

③ 商談（マッチング）機会の提供

- ・商談の際には、外国企業等と県市企業(モノづくり関連企業等)、県市の大学・研究機関の双方のマッチングニーズを事前によく確認し、ミスマッチを可能な限り防ぐよう留意する。
- ・商談後はフォローアップを行い、商談の継続、成約の有無などビジネスの進捗状況を把握し、随時コンソーシアム事務局に報告すること。

ウ その他

- ・ビジネスマッチングに係る一切の事務を行う。事務の遂行に当たってはコンソーシアム事務局と随時情報交換を行ったうえで進める。
- ・上記イ③の実施に当たって、言語は原則、英語とし、商談の場に必要な数の通訳を手配する。
- ・マッチング内容等が、本事業の目的であるイノベーションの加速化に資するものではないとコンソーシアムが判断した場合は、3（2）エの実績件数に含めない場合がある。
- ・プログラムを利用した企業に対してアンケートやヒアリング等を行い、取引に係る契約成立等の情報や、プログラムの評価等を取りまとめ、5（1）の業務報告書に記載すること。

3 アウトカム（成果）、アウトプット（実績件数）について

上述した仕様により業務を実施し、契約期間内に以下の項目を達成すること。

(1) アウトカム（成果）

当事業を通じて県市へ進出した外国企業等の進出件数4社を目標とする。

(2) アウトプット（実績件数）

ア 相談窓口

契約期間内に延べ30件以上の相談に対応すること。

イ セミナー等の開催

6回以上開催し、延べ150名以上の参加を達成すること

ウ 外国企業等の県市進出支援

当事業に参加した外国企業等へ適宜アンケート等によるフォローアップを行い、県市への進出の可能性が向上したかを確認し、向上した外国企業等の件数8社以上を達成すること。

エ 外国企業等と県市企業等とのビジネスマッチングの実施

外国企業等と県市企業との商談（オンラインマッチングを含む）延べ20件以

上を達成すること。

オ 外国企業誘致ウェブページ(県・市)の総閲覧数

2 (2) 情報発信に記載の県市のウェブサイトの閲覧数の合計が 4,800PV 以上となるように周知を図ること。

4 業務報告書及び会計報告書について

(1) 業務報告書の記載内容は、次のとおりとする。

- ・事業の結果概要（事業の日時、場所、企業名、商談結果概要等）
- ・日本又は海外のマスコミ（新聞等）の掲載記事等
- ・アンケート、ヒアリング結果概要
- ・その他、コンソーシアム事務局が指定するもの

(2) 会計報告書の内容は、次のとおりとする。

- ・本委託業務に要した金額の合計及びその内訳金額
- ・その他、コンソーシアム事務局が指定するもの

(3) 提出は、次のとおりとする。

- ・提出期限は、2026 年 3 月 31 日（火）とする。
- ・提出部数は、4 部、電子媒体 1 部とする。
- ・提出先はコンソーシアム事務局（愛知県経済産業局産業部産業立地通商課）とする。

5 独自の提案

本仕様書に記載がないものの、本事業の有効性を高めるために独自の提案事業がある場合、委託金額限度額の範囲内で積極的に提案すること。

6 契約期間

契約締結日から 2026 年 3 月 31 日（火）まで

7 その他

(1) 受託者は、本事業の実施にあたっては、定期的にコンソーシアム事務局と情報交換を行うこと。また、新しい地方経済・生活環境創生交付金（第 2 世代交付金）に関する要綱、地方創生事業実施のためのガイドライン等の関係規定等を熟知のうえ、業務遂行・経理事務にあたるものとする。

(2) 本事業は新しい地方経済・生活環境創生交付金（第 2 世代交付金）を活用して実施するものであることから、受託事業者は事業完了後、5 年間、本委託業務に係る会計帳簿及び証拠書類を県市の求めに応じていつでも閲覧に供することができるよう保存しておかなければならない。また、本事業に係る会計検査等が行われる場合には、協力すること。

(3) 本仕様書に定めのない事項については、コンソーシアム事務局、受託者両者が協議のうえ、別に決定するものとする。

(4) やむを得ない事情により、仕様内容等の変更が必要となった場合は、コンソーシアム事務局、受託者両者が協議のうえ、変更契約を行う。

なお、仕様内容の変更を伴わない場合であっても、支援企業がプログラムの一部を辞

退する等、委託事業費に不用額が生じた場合は、コンソーシアム事務局、受託者両者が協議のうえ、契約金額の見直しを行うこととする。

- (5) 為替レートの変動による、日本円換算での金額の変動に伴う委託料の増減は行わないものとする。