

神戸市・欧州セールスエージェント業務委託 公募実施要領

1. 業務の名称

神戸市・欧州セールスエージェント業務委託

2. 事業目的

海外からの対日直接投資は首都圏に集中する傾向にあるが、背景のひとつに日本進出を計画する段階で東京以外の選択肢に関する情報が届いていない事が挙げられる。海外から企業を誘致するためには現地での継続的な営業活動が必要となるため、グローバル企業が多数立地し、神戸市の海外事務所がない欧州地域にセールスエージェントを配置する。

3. 事業概要

医療、IoT、AI、スマートエネルギーなどの成長分野で世界をリードする技術革新が進む欧州企業の神戸への誘致を働きかけるため、対日投資及び市内の外資系企業立地件数で欧州第一位の実績を有し、日系企業の欧州進出においても圧倒的な実績を有するドイツを活動の拠点とするセールスエージェントを配置し、本格的な誘致活動を展開する。

4. 業務内容

別紙、業務委託仕様書による。

5. 事業規模（予算額）

8,712,000 円（税込み）

本業務実施に必要な経費（航空運賃、鉄道運賃、ガソリン代、宿泊費等）は全て委託料に含むものとする。

6. 委託期間

令和2年5月1日から令和3年3月31日

7. 履行場所

設置地域 ドイツ

活動地域 ドイツを中心とする欧州

8. 契約に関する事項

(1) 契約方法

神戸市契約規則の規定に基づき、委託契約を締結する。契約内容は本市と協議のうえ、仕様書及び業務提案書に基づき決定する。なお、契約の締結に際し、万一、応募書類の記載内容に虚偽の内容があった場合は、契約を締結しないことがある。

(2) 委託料の支払い

活動状況を確認のうえ、請求書受領後 1 か月以内を目途に、年 2 回に分けて受託者の指定する口座に振り込む。

第 1 回支払い：活動状況報告書（5 月～9 月分）の確認後

第 2 回支払い：活動状況報告書（10 月～3 月分）及び業務完了報告書（提出期限令和 3 年 3 月 31 日）の確認後

※委託料は円建てで支払う。

※海外送金手数料は神戸市が負担する。

(3) その他

仕様書に記載のない業務が発生した場合は、双方協議の上、契約金額を変更する。

9. 応募資格

以下の要件をすべて満たすこと。

①設置地域に事業所を有し、日常的に事業活動を行っている法人（※）

※ドイツの法律に基づき設立された法人。日本法人を有している必要はない。

②活動地域において、誘致対象となる企業との取引実績・ネットワークを豊富に有していること

③日本語及び設置地域で主に話されている言語（ドイツ語及び英語）により業務を行う事ができる語学力を有する人材を配置できること。

④暴力団員が役員として経営に関与（実質的に関与している場合を含む）していないこと等「神戸市契約事務等からの暴力団等の排除に関する要綱第 5 条」に該当しないこと。

10. 選定スケジュール

(1) 公募開始 : 令和 2 年 2 月 17 日(月)

本市企業進出総合サイト (<https://kobe-investment.jp/>) に公募実施要領を掲載。(郵送での配布は行わない)

(2) 質問受付期限 : 令和 2 年 2 月 28 日(金)17 時まで

質問書(様式 4)を 14. 問い合わせ・書類提出先に電子メールで送付すること。件名は「神戸市・欧州セールスエージェント業務委託応募に関する質問」とし、受信確認のために返信を求めること。

(3) 質問への回答 : 令和 2 年 3 月 10 日(火)17 時まで

応募者間の公平性を確保するために必要と認めた質問事項は、質問内容と回答を、神戸市企業進出総合サイト (<https://kobe-investment.jp/>) において公開する。なお、事実関係の確認など公開しないことで他の応募者が不利にならない事項については、この限りではない。

(4) 提案書提出期限 : 令和 2 年 4 月 1 日(水)正午まで

14. 問い合わせ・書類提出先に電子メールで送付すること。件名は「神戸市・欧州セールスエージェント業務委託応募」とし、受信確認のための返信を求めること。

- (5) 事業者プレゼン：令和2年4月14日（火） ※4月15日（水）を予備日とする
午後4時～6時の間で各社20分程度を予定。ウェブ会議を想定。提出資料のみを使用するため、別途プレゼンテーション資料の作成は不要。
- (6) 事業者選定：令和2年4月下旬
候補者に電子メールで通知するとともに、本市ホームページで結果を公表する。
- (7) 契約・事業開始：令和2年5月1日（金）（予定）

1.1. 提出書類等

- (1) 提出書類について

<提出書類>

- ① 業務委託応募申込書（様式1）
- ② 業務提案書（様式2）
- ③ 添付書類

法人登記の写し、法人の概要が分かる資料（パンフレットなど）、直近の財務諸表、代表者の経歴書

（様式自由）

- ④ 現地における現在の活動状況が分かるもの（様式自由）
- ⑤ 誓約書（様式3）
- ⑥ 見積書及びその明細書（様式自由。但し、人件費など積算内容が分かるもの）

※見積額は事業者選定の評価項目ではありません。

各書類についてPDFファイルを提出。但し、業務委託予定者に決定した場合は、提出書類のうち

- ①、⑤、⑥は代表者の署名入りの原本を後日郵送により提出すること。

<業務提案書（様式2）の分量>

A4版20ページ以内（表紙・目次を除く／A3は2ページ分換算）とする。

- (2) 提出先

14. 問い合わせ・書類提出先に記載のメールアドレス

- (3) その他

- ① 提出書類は、選定結果の如何にかかわらず、返却しない。なお、提出書類や選定結果（不採用となった企業等の名称・審査結果を含む）は神戸市情報公開条例に基づき情報公開の対象となることを了承のうえ提出すること。
- ② 提案書で表明された内容については、そのまま契約の基本方針となるため、実現が確約されることのみ表明すること。採用決定後であっても、契約段階において表明した内容に大幅な変更がある場合には、次点の提案者と契約を締結する場合がある。また、提案書に虚偽の記載をしたものは、当該業務の提案書を無効とする。
- ③ 提案書の作成に要する費用は、提案者の負担とする。
- ④ 提出された提案書は、提出者に無断で使用することはない。

1 2. 事業者の選定方法

- (1) 事業者は神戸市・欧州セールスエージェント業務委託事業者評価委員会の評点により選定する。
- (2) 評価委員は以下の観点で業務提案書の評価を行う。
 - A 誘致戦略の有効性
 - ① 日本に自社拠点開設を予定・検討している企業を発掘するための有効な手法が具体的に提案されているか。【20%】
 - ② 上記を実行するために必要となる現地企業とのネットワーク、取引実績、パートナー企業などを有しているか。【20%】
 - B 営業活動の有効性
 - ① 誘致候補企業との面談において、神戸への誘致を働きかけるために説得力を持ったプレゼンテーションを行えるかどうか。【20%】
 - ② 日本に自社拠点開設を予定している企業に対して、神戸での自社拠点開設を働きかけるための方法について具体的に提案されているか。【10%】
 - C 提案内容の実現可能性
 - ① 提案を実現するための実施体制が整っているか（パートナー企業を含む）。【10%】
 - ② 提案内容が具体的かつ現実的で説得力のあるものになっているか。【10%】
 - ③ 仕様書の業務内容がすべて漏れなく、適切な手法で実施される提案になっているか。【10%】
- (3) 契約に当たっては、業務委託予定者との協議により、契約内容や支払い方法等について決定する。なお、協議が整わない場合は、評価委員会の評点において企画提案の次点の評価を受けた事業者と契約を行う場合がある。
- (4) 委託契約の締結については、本市所定の「委託契約約款」に基づくものとする。
- (5) 審査結果については、採否の如何を問わず応募を行った事業者に書面で通知する。

1 3. 履行にあたっての留意事項

本業務の履行にあたっては、次の事項に留意するものとする。

- (1) 常に本市担当職員との連携を密にして業務にあたるものとする。
- (2) 業務の進捗状況については、仕様書に定める活動状況の報告のほか、必要に応じて本市担当職員の指示により適宜報告するものとする。
- (3) 業務委託仕様書に疑義が生じた場合は、本市担当職員と十分に協議するものとする。
- (4) 本業務は、神戸市令和 2 年度一般会計予算の成立を前提としており、本業務に関する予算成立状況によっては、契約を締結しない場合や内容等に変更が生じる場合がある。

1 4. 問い合わせ・書類提出先

神戸市 企画調整局 医療・新産業本部 新産業部 企業立地課 外資グループ（服部、大前）

E-mail: invest@office.city.kobe.lg.jp

電話: 078-322-6216 FAX: 078-322-6072

神戸市・欧州セールスエージェント業務委託仕様書

1. 主な業務内容

- ドイツを中心とする欧州企業の神戸市への誘致
- 上記を達成するために必要となる誘致戦略の策定、PR資料の作成、営業活動及び活動状況の報告

2. 具体的な業務内容

(1) 誘致戦略の策定

本市との打ち合わせを踏まえ、誘致可能性のある企業又は産業分野などの特定、企業へのコンタクト方法、プレゼンテーションの内容、神戸での自社拠点開設に向けたフォローアップの方法などを決定する。

(2) PR資料の作成

本市が提供する営業活動で使用するプレゼンテーション資料について、必要に応じてブラッシュアップを行う。

(3) 営業活動

(ア) (1) で決定した誘致戦略に基づき、誘致可能性のある企業を洗い出し、誘致候補企業にコンタクトする。

(イ) 誘致候補企業を訪問して神戸の立地環境等を説明し誘致を働きかける。また、対日投資動向や神戸への進出可能性を聴取する。(企業訪問記録を作成)

(ウ) 日本に自社拠点開設を予定している企業に対して神戸への自社拠点開設を働きかけるためのフォローアップに取り組む。

<活動目標>

営業活動を通じ、①3年以内に日本に自社拠点開設を予定している企業5社、②時期は未定だが日本に自社拠点開設を検討している企業15社を発掘する。

※①は別添企業訪問記録の結果判定「A」、②は同じく「B」に該当する。記載内容に具体性がなく結果判定に疑義が生じた場合は結果判定を変更する場合がある。

(4) 本市との連携

(ア) 契約期間中を通じ、実施方針の確認及び活動状況報告を目的とした本市担当者との打ち合わせを随時実施する。(ウェブ会議を想定)

(イ) 日本での自社拠点開設を予定している企業に対して行うフォローアップに関して本市と連携して取り組む。

(ウ) 本市担当者が現地に出張して行う営業活動(企業訪問など。通訳対応を含む)に対応するほか、本市及び関係機関が実施する現地でのプロモーション活動(セミナー開催や展示会出展など)について積極的に連携を図る。

(5) その他提案内容に応じた営業活動

業務提案書において誘致活動の目標を達成するために提案した営業活動に取り組む。

3. 成果品の提出

(1) 活動状況報告書

毎月の活動状況を報告する活動状況報告書（様式任意）を作成し、報告対象月の翌月 15 日までに本市担当者に提出する。但し、令和 3 年 3 月分の活動状況報告書については、契約履行完了時(令和 3 年 3 月 31 日)を提出期限とする。

(2) 企業訪問記録

個別に企業を訪問した際は別添様式の企業訪問記録を作成し、訪問後速やかに本市担当者に提出する。

(3) 業務完了報告書

契約履行時(令和 3 年 3 月 31 日)に、業務内容の履行結果・成果・次年度以降の神戸市・欧州セールスエージェントの業務に対する提言等をまとめた業務完了報告書（様式任意）を提出する。

4. 留意事項

- (1) 常に神戸市との連絡を密にして業務にあたること。
- (2) 本業務の実施に当たっては、関係法令等を十分に遵守すること。
- (3) 本仕様書に定めのない事項及び業務遂行上疑義が生じた場合は、その都度、神戸市と別途協議の上、対応すること。
- (4) 本業務によって知り得た情報及び個人情報、通常秘密とされる企業情報をこの事業の目的外に使用しないこと。なお、委託期間終了後も同様とする。
- (5) 本業務の実施に当たって、次の項目に関する費用は受託者の負担とする。
 - ・業務上、受託者の不注意により生じた費用
 - ・業務の実施に当たり、受託者が第三者に損害を及ぼした場合の費用
- (6) 本業務の実施に当たり必要な手続き及び届出等は受託者において行うものとする。
- (7) 本業務の実施の際に著作権等の知的財産権が生じた場合は、原則として委託者に帰属するものとする。
- (8) 契約締結後、契約を履行しないとき又はその見込みがないとき、契約上の義務を履行しないときその他この契約に違反したときには、契約の解除を行うことがある。

企業訪問記録

レポート番号 2020-001

結果判定 **B**

氏名

訪問日	2020年4月1日		訪問者	●●●● 同行(●●●●)		
訪問先 (会社名)	●●●● GmbH (外資/ドイツ)		部署名	経営企画部		
			役職	部長	対応者	●●●●
			役職		対応者	
所在地	[本社] 09648 ●●, Germany			TEL		
売上(ユーロ)		資本金(ユーロ)		従業員数(名)		
				訪問回数	初回	
					前回訪問日	

業務内容：
船舶エンジン製造・販売

工場・拠点について
国内●拠点
工場／研究開発拠点所在地
アジア拠点所在地 等

訪問日:2020年4月1日 訪問者: ●●●● 同行(●●●●)

■訪問経緯： 面談者: 経営企画部長 ●●●●
ジェットロ・デュッセルドルフ主催レセプションでの名刺交換を経て、面談に至る。

- <概況>
- 事業概要
 - 製品・ソリューションの特徴(競合との違い)
 - 製造・研究開発・物流拠点の配置状況
 - アジア地域の拠点状況
 - 日本市場での製品展開等(展開済みであれば販売体制等)

- <対日投資動向>
- 日本、神戸への投資可能性
 - 想定される進出形態(子会社設立・M&A等)、進出地域、必要機能(営業所・研究開発など)等

結果判定
A:3年以内に日本に自社拠点開設を予定している
B:時期は未定だが日本に自社拠点開設を検討している
C:対日投資の予定はない

《所見及び今後の対応方針》
・プレゼンに対する反応と今後の対応方針を記載する