

越境 EC 等サポート業務委託（令和 6 年度） 仕様書

1 目的

コロナ禍において市場が急拡大した国際的な電子商取引（越境 EC）は、今後も世界的な市場の成長が見込まれており、企業の関心も引き続き高い。その一方で、多くの企業は、優れた技術・商品を持ちながらも、海外消費者への訴求の難しさや専門知識の不足などの課題を抱えている。

そこで、本事業において、市内中小・中堅企業等が、越境 EC 専門家による出品代行支援を受けながら、自社製品やインバウンド向けサービスの販路拡大に取り組む環境を整備するとともに、金融機関や他支援機関等との連携による企業間ビジネスの創出を促す。

これらの取組により本市の優れた技術・製品を PR し、海外への販路拡大を促進するとともに市内企業の国際競争力の強化を目指す。

2 契約期間

契約締結日から令和 7 年 3 月 31 日（月）まで

3 履行場所

川崎市内ほか

4 出品可能な企業

出品可能な企業は、川崎市内に事業所を有し、かつ、次に掲げる要件をすべて満たす企業とする。

- (1) 市民税を滞納していないこと。
- (2) 「川崎市暴力団排除条例」に規定する暴力団関係者又は遊興娯楽業のうち風俗関連業、ギャンブル業、賭博業、社会通念上適切でないと判断されるものではないこと。

【参考】企業の定義

ア 中小企業

中小企業とは、次の（ア）又は（イ）のいずれかに該当する者をいう。

（ア）以下の表に該当する者であり、みなし大企業（イ（イ）参照）でないこと。

業種	資本金・常時使用する従業員数
製造業、建設業、運輸業、その他	3 億円以下又は 300 人以下
卸売業	1 億円以下又は 100 人以下
サービス業	5,000 万円以下又は 100 人以下
小売業	5,000 万円以下又は 50 人以下

（イ）中小企業投資育成株式会社又は投資事業有限責任組合に該当する者

イ 中堅企業等

中堅企業等とは、アに該当する以外の者で、次の（ア）又は（イ）のいずれかに該当する者をいう。

（ア）中堅企業とは、従業員 2, 0 0 0 人以下で事業を営む者をいう。

（イ）みなし大企業とは、次のいずれかに該当する者をいう。

- ・発行済株式総数又は出資総額の 2 分の 1 以上を、同一の大企業が所有している者
- ・発行済株式総数又は出資総額の 3 分の 2 以上を、大企業が所有している者
- ・大企業の役員又は職員を兼ねている者が役員総数の 2 分の 1 以上を占めている者

ウ 大企業

大企業とは、ア及びイに該当する以外の者で、事業を営む者をいう。

5 出品が想定される商品

出品が想定される商品は、以下の表のとおりとする。ただし、他社の権利を侵害するものではないこと。また、詳細は、発注者と協議の上、決定すること。

企業区分	出品が想定される商品
中小企業 中堅企業等	① 製品 中小企業及び中堅企業等が、企画・販売する自社製品（製造のみ外部委託も可）。 （例）工業製品、日用雑貨、コスメ・美容品、アウトドア用品、スポーツ用品、食品 等
	② インバウンド向けサービス 中小企業及び中堅企業等が市内で提供する自社のサービス （例）観光施設の入場券、ホテル宿泊券、イベントチケット
大企業	① 本市にゆかりのある製品 大企業が、企画・販売する自社製品（原則として市内で製造されたもの）。 （例）工業製品、日用雑貨、コスメ・美容品、アウトドア用品、スポーツ用品、食品 等
	② インバウンド向けサービス 大企業が市内で提供する自社のサービス （例）観光施設の入場券、ホテル宿泊券、イベントチケット

6 業務スケジュール（予定）

（1）事前事業説明

令和 6 年 4 月 2 2 日（月）～ オンライン配信（録画）

- (2) 参加申込受付期間（1次）
令和6年4月22日（月）～5月15日（水）
※定数に満たない場合は追加募集を実施
- (3) 越境 EC 専門家による事前面談
令和6年4月25日（木）～5月16日（木）
- (4) 越境 EC 専門家による評価一覧表の提出及び打合せ
令和6年5月17日（金）
- (5) 出品企業の決定
令和6年5月22日（水）頃
- (6) 越境 EC モール出品代行支援による出品
令和6年6月から令和7年3月までの約10か月間
- (7) ワークショップの実施
令和6年9月頃
- (8) 企業間ビジネス創出支援の実施
通年実施
- (9) フォローアップ会
令和7年3月頃

7 業務内容

(1) 越境 EC モール出品代行支援業務

中小・中堅企業等を中心とした市内企業約50社に対し、次のような出品代行支援を行う。

ア 特設サイトの開設

下記の対象国・地域で閲覧できる越境 EC モール内において、市内企業の商品を販売する特設サイトを開設する。

(ア) 越境 EC モール

eBay.com と連携すること。

(イ) 対象国・地域

全世界とする。ただし、米国を重点国とすること。

(ウ) サイト内の表示言語

英語

(エ) 出品期間

令和6年6月から令和7年3月までの約10か月間

イ 管理運営

(ア) 出品企業の募集要項等で定める応募条件や応募における留意事項について事前に発注者と協議を行うこと。

- (イ) 出品商品数は、概ね150商品とする。
- (ウ) 掲載コンテンツについては、写真・商品名・値段・受注可能数等、商品購入にあたり必要な情報を網羅すること。また、商品の付加価値を高めるために有効となる本市の情報や優れた技術等について併せて掲載すること。
- (エ) 受注者及び出品企業からの求めに応じて、適宜コンテンツの更新を行うこと。

ウ 販売管理

- (ア) 販売形式は、委託販売形式とする。委託販売に必要な取り決め事項について、出品企業と受注者が協議し契約締結の上、出品を行い、掲載内容・経過の概要を発注者へ報告すること。
- (イ) 出品サイトの利用者からの注文が入った際、出品企業に対して受注があった旨を通知し、受注品の受け取りを行うこと。
- (ウ) 出品サイトの利用者による決済が確実に実施されたことを確認すること。
- (エ) 出品企業による商品の納品方法は、国内指定倉庫に在庫又は受注毎に納品することを基本とするが、商品により他に適切な配送手段がある場合は、出品企業と協議の上、選択するものとする。いずれの場合も、国内指定倉庫までの商品発送及び掲載期間終了後の国内指定倉庫から出品企業までの返送に係わる費用は出品企業負担とする。
- (オ) 発送にあたっては日本国内及び配送先の地域に則した法令を遵守するほか、税関手続きやその他発送に必要な手続き等受注者が行うこと。
- (カ) 出品企業との協議によって決められた内容に基づき、適切に出品企業へ販売代金の入金処理を行うこと。
- (キ) 利用者からの問い合わせ窓口を設置すること。なお、問い合わせ方法は実施対象国内において一般的な方法を適用すること。
- (ク) 受注者は、本事業における業務の中で、出品企業の実費負担による出品を除き、出品企業や出品サイトの利用者から利益を徴収しないこと。

エ プロモーションの実施

出品商品について、マスメディアやSNS等を活用し、効果的な販売促進を展開すること。

オ 越境EC専門家による助言の実施

- (ア) 出品商品に関するアドバイスや顧客からの問い合わせ対応等について、越境EC専門家による助言を随時行うこと。
- (イ) 出品開始から一定期間経過後及び終了後に、出品企業に対してレポートを発行し、販売状況の報告及び特設サイトのアクセス分析結果等をまとめたフィードバックを行う。

カ 出品企業による費用負担（案）

出品企業が負担する費用は、以下の表のとおりとする。詳細は、発注者と協議の上、決定すること。

想定される費用	基本的な考え方（案）
個別商品ページ作成に係る費用	1商品につき、上限25千円 （日英翻訳付の場合、1商品につき、35千円を上限とする） 中小企業については、1社2商品までは、当該委託費用から1/2を負担し、残り1/2を企業負担とする。3商品目以降は全額実費負担とする。
販売手数料	各社で実費負担。上限25%。
海外PL保険	団体加入。未加入の場合は、各社で全額実費負担 （目安）36千円/年

※大企業については、7（1）に係る費用は全額実費負担とする。

（2）企業間ビジネス創出支援業務

金融機関や関係機関（独立行政法人日本貿易振興機構など）と連携しながら、越境ECを活用した企業間ビジネスの創出に取り組むこと。（目標：マッチング10件）

ア 越境ECモール内での卸売り対応

イ 商談オファーへの対応

（ア）商談オファーの取り次ぎ

（イ）オンライン商談の実施

企業の求めに応じて、通訳を各社実費負担で手配すること。

（ウ）越境ECモール内でのサンプル購入等の対応

ウ 海外バイヤー選考型ECサイトとの連携

エ 関係機関と連携した企業間ビジネス創出支援企画の実施

海外バイヤーとのマッチング企画や、市内企業の技術を海外市場へPRし商品開発や技術提携等を促すための企画など。内容については発注者と別途協議するものとする。

（3）専門家によるフォローアップ支援

ア 出品企業を主な対象として、海外現地の小売情報や越境EC、プロモーションに係る知識及び経験を有する専門家を講師とするワークショップを1回以上行うこと。

イ 出品企業を対象に、出品期間終了後に向けたフォローアップ会を開催すること。フォローアップ会では、各種データに基づくフィードバックを行うとともに今後の方針等について助言を行うこと。

(4) 出品企業の募集及び選定支援

- ア 本事業の募集チラシのデザインデータを作成すること。
- イ 事前説明会をオンライン配信にて行うこと。
- ウ 事前説明会後も視聴できるよう録画すること。
- エ 応募企業に対して、発注者及び越境 EC 専門家による事前ヒアリングを実施する。事前調査・面談（1社につき30分程度）・報告書等作成など、1件あたり計3時間程度の業務を想定すること。
- オ 申込書及びヒアリング内容を基に次の項目について越境 EC 専門家による評価を行い、一覧表を発注者に提出する。
 - (ア) 独創的で個性的な商品であるか
 - (イ) 越境 EC を利用する消費者に対し興味を引く商品であるか
 - (ウ) 越境 EC モールに適した商品であるか
 - (エ) 越境 EC を活用した商品販売に関する社内体制（ホームページや SNS の運用、担当者の配置等）が整っているか
 - (オ) 安全に使用できる商品であるか
 - (カ) 越境 EC に取り組むのは初めてか
- カ 発注者は、越境 EC 専門家による評価等を基に審査を行い、出品企業を決定する。
- キ その他、募集要項の作成支援、参加企業の募集に係るウェブページの作成、企業からの各種問合せ対応、申込の受付、ヒアリングに係る企業及び関係者間の日程調整など、募集に係る事務局業務を担うこと。

(5) その他の事務

- ア 本事業の実施に係る事務局業務を担う。
- イ 本事業の実施にあたっては、オンラインを活用するとともに、意見交換やグループワークなど、対面で行う方が効果的な場合は、各種感染症等の感染対策に留意しながら対面で行うこと。
- ウ 会場の確保が必要な場合は、受注者が手配する。施設使用料が発生する場合は、受注者が本委託料から支払うこと。

8 事業報告等

- (1) 企業訪問記録、課題解決に向けた支援の記録等を整理し、企業ごとの支援報告書を電子データで提出すること。なお、支援報告書は、業種や企業の規模ごとの課題や、課題解決に有効となった支援方策などを整理し、事業実施、改善に役立つ内容となるよう努めること。
- (2) 会計関係帳簿及び証拠書類を整備し、本委託事業に係る経費等を明確にすること。
- (3) 関係書類については、委託完了年度の翌年から起算して5年間保存し、各種監査が行われる際には、発注者の求めに応じ関係書類を提出すること。

9 その他留意すべき事項

- (1) 本業務の実施においては、発注者並びに川崎市海外ビジネス支援センター(略称 KOBS)のコーディネーター及び同センター運営等業務委託の受注者との連携を密にすること。
- (2) 受注者は、発注者の承諾を得た上で業務の一部を再委託することが出来る。その場合は、再委託先ごとの業務内容及び再委託先の概要、その体制、責任者等を明記の上、事前に書面にて申請すること。
- (3) 受注者は、本業務により知り得た情報等を本業務においてのみ使用することとし、これらを他の目的に使用し、又は他のものに漏洩してはならない。本業務の契約が終了し、又は解除された後においても同様とする。
- (4) 業務に関する内容は、発注者の許可なく外部に発表しないこと。
- (5) 受注者の責任に起因する問題が発生した場合、受注者は、自らの責任においてこれを修復すること。
- (6) 原則として、業務に要した経費は、業務完了後の検査合格後、受注者の適法な請求をうけた日から起算して30日以内に、委託代金を支払うものとする。
- (7) 本業務の履行にあたり、契約書、仕様書及び発注者から提出された資料等に明記されていない事態が発生した場合は、受注者と発注者が協議するものとする。