

ABOUT EXPORT



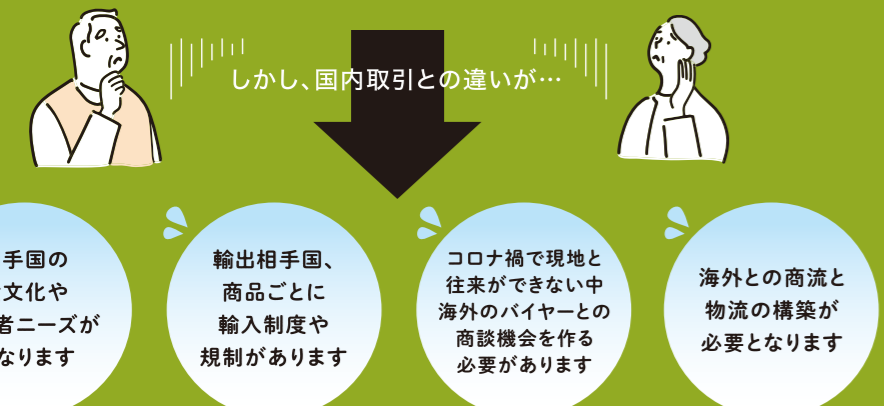
【輸出について】

なぜ輸出に取り組むべきなのか？

少子高齢化の進行により人口減少社会の到来が見込まれ、国内市場は縮小傾向にあります。道内には、「北海道」の認知度が高いアジア圏を中心に、既に輸出に取り組んでいる事業者が多数おります。海外市場を新たな販路として獲得するため、輸出に取り組んでみませんか。特に、コロナ禍でアジアを中心に人気のある北海道へ観光に来ることができないため、道産食品に対する現地ニーズは以前にも増して強くなっております。

輸出にはこのようなメリットがあります

- 新たな顧客の獲得による**売上**の拡大が期待できます
- 新たな販路の開拓による**リスク**の分散が図られます
- 企業**イメージ・ブランド**価値向上につながります
- 新たな**商品開発**につながります
- 社員の**モチベーション**の向上や**人材育成**につながります



輸出は、国内取引とは異なる課題や手続きがありますが、道産食品輸出塾では、次のように、**輸出意欲が高く、輸出に積極的に取り組まれる事業者を募集し、着実な成果や人材育成を実現するため、各種支援を行っています。**



- 輸出は初めて
- 商社経由で輸出実績がある
- 自ら輸出をしたい
- 海外販路をさらに拡大したい

など



主催



独立行政法人 日本貿易振興機構(ジェトロ)北海道貿易情報センター
TEL: 011-261-7434 E-mail: sap@jetro.go.jp

一般社団法人北海道貿易物産振興会
TEL: 011-251-7976 E-mail: kaigai@dousanhin.com

株式会社ニトリパブリック
TEL: 011-717-5045 E-mail: NP_info-trade@np-inc.jp

※E-mailでお問い合わせいただく場合は、件名に「道産食品輸出塾について」とご記入ください。

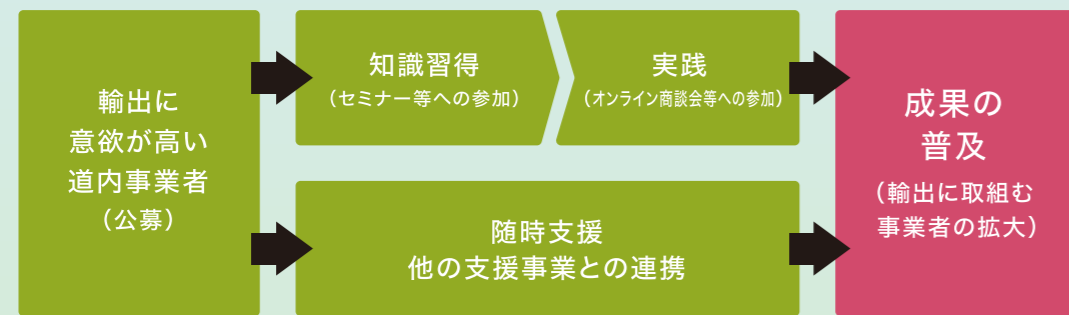


「なまら美味しい」を世界に。

EXPORT FROM HOKKAIDO TO THE WORLD

「道産食品輸出塾」とは

・輸出に意欲が高い道内事業者が、輸出に関する情報やノウハウを習得し自立的な海外販路開拓ができるよう、輸出手続きや商談に必要な知識や能力の習得を支援し、海外企業との商談機会を提供します(コロナ禍で渡航できないため、オンライン商談会を開催)。
 ・そのため、貿易の基礎知識から商談準備、成約に至るまでの実務や、オンライン商談に対応したノウハウの習得を包括的に支援します。
 ・これらの支援を通じて、輸出担当者の育成と、商談会を通じた成約、商流の確立を目指します。



・令和4年度(2022年度)は新型コロナウイルス感染の鎮静化傾向に伴う社会情勢の変化に対応して、コロナ対策としてのオンライン会議システムを活用したオンライン商談会に加え一部商談会、セミナー、ワークショップをリアル開催にて実施致しました。しかしながら進むデジタル化に合わせ自社・商品情報をPRする動画の制作に取り組む等、事業者の販路開拓手法のデジタル化推進を支援しました。

初めて輸出に取り組む事業者、
 商社経由で輸出実績のある事業者、
 自ら輸出をしたい事業者、
 計14社が参加し、
 輸出に取り組まれました。

「道産食品輸出塾」に参加するメリット

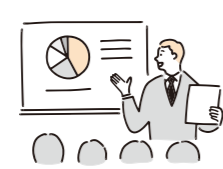
輸出に意欲が高い道内事業者を集中的に育成・支援します。



情報・ノウハウの習得と海外バイヤーとの商談をパッケージとして提供します。



セミナー、商談会への参加を必須とすることで、着実な成果と人材育成の実現を支援します。



コロナ禍の新たな商談方法である「オンライン商談」を効果的に実施するためのノウハウの習得を支援します。



令和4年度 事業報告

知識習得(セミナー等)

STUDY

新型コロナウイルスの感染状況鎮静化傾向を踏まえリアル・オンライン配信併用にて開催しました。その結果札幌圏以外の道内各地域より多数の皆様にご参加頂いた事に加え、海外バイヤーとの効率的な商談を実施する事ができました。※セミナーの一部は、輸出塾生以外の方も受講できます。

1 海外展開入門セミナー
 ■開催日:2022年7月21日(木) ■参加者:20名(リアル・オンライン参加)
 ■講師:滝川地方卸売市場(株) 林 嘉信 氏
実施内容 「間接輸出の実務・ノウハウについて」輸出商社を介した輸出についてノウハウ・注意点を判り易く解説

2 オンライン講座 JETRO eラーニング
【輸出の基本 はじめての海外展開】
 ■開催日:2022年7月4日(月)~9月18日(日)
 ■参加者:18名(オンライン参加)
実施内容 輸出に取り組むための基本的な流れを学習

【貿易実務講座(基礎編)】
 ■開催日:2022年7月4日(月)~9月18日(日)
 ■参加者:18名(オンライン参加)
実施内容 講座期間の前半を「輸出編」、後半を「輸入編」とし、貿易の流れを体系的に学習

【速習!輸出商談編】
 ■開催日:2022年8月17日(水)~10月15日(土)
 ■参加者:18名(オンライン参加)
実施内容 英文契約書・見直しのポイントなどを身につけます

【英文ビジネスeメール編】
 ■開催日:2022年11月28日(月)~2023年1月26日(木)
 ■参加者:7名(オンライン参加)
実施内容 英文eメールの定型表現や具体的な書き方を商談プロセスに沿って一から学ぶ

【貿易実務講座(応用編)】
 ■開催日:2022年12月5日(月)~2023年2月19日(日)
 ■参加者:5名(オンライン参加)
実施内容 講座時間の前半を「応用実務編」、後半を「トラブル対処編」とし、より円滑な貿易実務のための専門知識を学習します

3 オンライン商談方法(実践編)
 ■開催日:2022年8月25日(木) ■参加者:15名(リアル・オンライン参加)
 ■講師:トレードコンシェルジュ Street Smart 法嶋 由昭 氏
実施内容 企業概要・PRや商品シート作成のポイント、価格表の作成、貿易実務用語の復習・解説等。輸出塾生(希望者)を対象に事前課題で作成いただいた価格表の添削、当日参加者から複数名、講師がバイヤー役を演じ、模擬商談を行い、商談の流れを学習ワークショップリアル・Web面談を実施し15名が参加。

4 商品PR資料の作成(資料・画像編)
 ■開催日:2022年9月2日(金) ■参加者:12名(リアル・オンライン参加)
 ■講師:Taku Hatakeyama Videograph 代表 畠山 拓 氏
実施内容 ○動画制作事例紹介 ○メディア・動画とは ○映像の基本的な作り方 ○情報を発信するために

5 商品PR資料の作成(動画制作編)
 ■開催日:2022年9月26日(月)~10月7日(金)
 ■参加者:14名(リアル・オンライン参加)
 ■講師:Taku Hatakeyama Videograph 代表 畠山 拓 氏
実施内容 輸出塾生(希望者)を対象に習熟度に応じて2組に分けたワークショップ、Web面談を実施し14社が参加。

6 香港市場セミナー
 ■開催日:2022年11月15日(火) ■参加者:35名
 ■講師:JETRO香港食品コーディネーター 彦坂 久美子 氏
実施内容 ○「香港市場セミナーin2022」(オンライン参加)香港食品市場の最新情報、流通・物流の現状
 ○11/16-11/21、香港サンプルショールーム事業に参加した輸出塾生を対象にコーディネーターと個別面談を実施し11社が参加

7 海外市場セミナー
 ■開催日:2023年2月7日(火)・10日(金) ■参加者:13名
 ■講師:JETROシンガポール
実施内容 ○「シンガポールにおける食品市場の概況説明/グループミーティング」シンガポール市場を対象に現地事務所とのグループミーティングを実施。食品市場の概況説明や意見交換を行った。

8 台湾市場セミナー
 ■開催日:2023年2月17日(金) ■参加者:21名
 ■講師:(株)ディーアンドシー 横尾 哲 氏
実施内容 ○「最新台湾市場と物流の現場」(オンライン参加)台湾市場の現状、台湾の食品小売店の売り場の紹介、台湾バイヤーとの商談のコツ、日本から台湾への輸出の流れ
 ○2/17、輸出塾生(希望者)を対象に講師とワークショップWeb面談を実施し4社が参加

9 物流セミナー
 ■開催日:2023年3月10日(金) ■参加者:31名
 ■講師:(株)日本通運 札幌航空支店 草野 順之 氏
実施内容 ○「航空輸送便・海上輸送便の最新情報について」コロナ収束傾向に向かっている最新の航空・海上輸送の概況説明、注意点の講演を実施した

●上記の他、アドバイザーを配置し各種相談の対応や輸出塾生との個別面談を実施し習熟度に応じたアドバイスを実施するなど、知識習得や商談の支援を実施しました。



江別製粉 様



協和製菓 様



クオリティダイエツスタジオ 様



コロッケ 様



北海幸 様



JAきたみらい 様



渋田産業 様



tanosimou 様



北海道ワイン 様



ロジカル 様

実践(事務局のサポートのもと商談会などへの参加)

CHALLENGE & ACTION

香港 1 香港サンプルショールーム「北海道展」&オンライン商談
 ■開催日:2022年9月26日(月)~2023年1月31日(火) ■参加企業(出品者):22社
実施内容 ジェトロ香港事務所内に常設の北海道産食品のサンプルショールームを設置。バイヤーを招致し、商品サンプルに関心を示したバイヤーと出品者とのオンライン商談を随時実施。商談実施企業:7社12商談実施

香港 2 香港YATAとのオンライン商談&「YATA×北海道フェア2023」
○オンライン商談会
 ■開催日:2022年10月5日(水)~6日(木)
○YATA×北海道食品フェア2023
 ■開催日:2023年2月7日(火)~22日(水) ■開催店:YATA6店舗
実施内容 香港で百貨店・スーパーを展開するYATAが開催する北海道産食品フェアに出品する商品選定のため商談を実施

台湾 1 台湾 サンプルショールーム&オンライン商談会
○台湾 サンプルショールーム
 ■開催日:2022年9月14日(水)~16日(金)
○オンライン商談会
 ■開催日:2022年9月21日(水)~10月7日(金) ■8社14商談
実施内容 台北市内「世界通商金融中心」6階会議室にて開催。現地バイヤーに商品現物確認のうえ後日オンライン商談会を実施。

台湾 2 新光三越百貨 信義店「日本食品展」に北海道ブースを設置販売
 ■開催日:2022年10月20日(木)~11月6日(日) ■10社29品参加
実施内容 試食アンケート調査を実施

台湾 3 遠東百貨 竹北店にて北海道ブースを設置販売
 ■開催日:2022年11月16日(水)~12月4日(日) ■9社28品参加
実施内容 試食アンケート調査を実施

●上記の他にも、事務局のサポートのもと、「FOOD HOKKAIDO 2022 Autumn」(2022年10月20日~21日:リアル商談会)等の商談会への参加を通じて、実践の機会を提供しました。塾生8社参加。