

<食品輸出のスペシャリストによる商談&個別相談を同時開催!!>

顧客数 300 社を超える中国の日本食品ビジネス第一人者のバイヤーと商談 or 相談ができるチャンス!

第4回

中国市場への食品輸出「商談会」

食品を海外で販売するためのノウハウを相談できるチャンス!

海外への農林水産物・食品輸出「個別相談会」

参加
無料

<商談商品>食品全般

(各種加工食品、酒類、飲料等)

酒類(清酒・梅酒・その他酒類)・醤油・つゆ・たれ・ポン酢・味噌・酢・その他調味料・うどん・そば・素麺・パスタ・その他麺類・水産加工品・茶・ジュース・その他飲料・菓子・その他加工食品

<商談対象外の商品>

- ・賞味期限が10か月未満のもの。(要相談)
 - ・牛、豚、鶏、羊の肉やエキスを使用しているもの(豚ゼラチン含む)
 - ・全ての原材料を開示できないもの(添加物含む)
- ※その他中国の輸入規制等で対象外になる場合があります。

<個別相談テーマ>

海外で売れる商品とは?

☆事前申し込みいただいた相談内容に応じて、最適なJETROアドバイザーが対応します。

☆輸出有望案件支援サービスなどのJETROの幅広いサービスも併せて紹介いたします。

<相談例>

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| ▼海外で売るために考えるべきこと、やるべきことは? | ▼やるべきことは? |
| ▼売れる商品ってどんな商品? | ▼商品パッケージは変えた方がいいの? |
| ▼定番化される商品を目指すには? | ▼海外販路の開拓がなかなかうまくいかないのは何故? |
| ▼各国の規制状況は? | ▼販路開拓はどうやって行うの? |

スペシャリスト



やる気と根気で海外販売が実現できます!

<バイヤー紹介>

モリタフーズ㈱ 代表取締役 君島 英樹 氏

1996年より中国で日本食の販売に着手。北京・天津・上海地域を中心とした日系およびローカル百貨店、スーパー等(伊勢丹・イオン等)に独自の販売チャンネルを有し、ナショナルブランドのみならず、地方の特産品等の販売実績も多数。

【商談会&個別相談会 参加申込書】

申込先/FAX 059-354-3737

四日市商工会議所 産業振興課 海外展開支援室

| | | | |
|-----------------|--|---------------|----------------------------------|
| 企業・団体名 | | 所属会議所 該当に☑ | □会員(会議所名:) □非会員(非会員でのお申込みも可) |
| 住所 | 〒 - | TEL/FAX | TEL () FAX () |
| お名前 | | 所属・役職 | |
| メールアドレス | ※お申込み後の連絡に使用させていただきますので、ご担当者様のアドレスをご記入願います。 @ | | |
| 参加申込 商談希望時間帯 | 参加希望に☑チェックをして下さい。 ※商談時間・個別相談時間は四日市商工会議所が調整します。 □11月6日(木)四日市会場 □11月7日(金)松阪会場 ⇒□商談を希望 □個別相談を希望(対象国:□中国 □中国以外) ⇒希望時間帯 □10:00~12:00 □13:00~15:00 □15:00~17:00 □どの時間帯でも可 | | |
| 商談希望商品① | | 賞味期限 | ※1年以上(最低10M) 日 |
| 商談希望商品② | | 賞味期限 | ※1年以上(最低10M) 日 |
| 商談希望商品③ | | 賞味期限 | ※1年以上(最低10M) 日 |
| 相談内容 | ※可能な限り具体的にご記入下さい。 | | |

★上記申込書を四日市商工会議所までFAXもしくはメールでお送り下さい。>>> 申込締切: 10月22日(水)

< 商談会参加者の声 >



麺類メーカー 営業担当(北勢地域) / 過去の海外経験なし

▼輸出実績/本商談会を契機に蕎麦、素麺を輸出。北京、天津の日系スーパー、百貨店で定番化商品として販売中。
▼経緯/第1回目の商談会に参加。以降、君島氏のアドバイスにより商品パッケージを改良、会議所の支援により補助金を利用。現在、次なる輸出商品を開発中。▼メリット/時間を掛けた準備が必要だが、適切なアドバイスのもと、最小限のリスクとコストで中国市場への販路開拓をスタートできた。



レトルト食品メーカー 営業担当(北勢地域) / 中国輸出は経験なし

▼輸出実績/本商談会を契機に2種類のレトルト食品を輸出。北京、天津の日系スーパー、百貨店で定番化商品として販売中。▼経緯/第1回目の商談会に参加。以降、君島氏のアドバイスにより中国輸出が可能な原材料へ商品改良し輸出。現在、新商品を開発中。現地価格の見直しが課題。▼メリット/中国市場と中国の輸入規制を熟知した君島氏のアドバイスで、難易度が高いと言われる中国市場への販路開拓をスタートできた。

これまでの実績

日本酒(1社2アイテム)、レトルト食品(1社2アイテム)、調味料(3社3アイテム)、
麺類(1社2アイテム)が北京市、天津市のスーパー、百貨店等で販売中。
いずれの企業も中国市場へ初チャレンジ。数社が輸出を目指し取り組み継続中。



< 四日市会場 / 四日市市諏訪町2-5 >



< 松阪会場 / 松阪市高町138 >

※本商談会を契機に発生した取引等に関するトラブル・損害については、当所は責任を負いかねますので、ご了承の上お申し込み下さい。

＜問い合わせ先/お申込み先＞
四日市商工会議所 産業振興課海外展開支援室(担当: 秋田、大市)
(TEL)059-352-8194 (FAX)059-354-3737
(メール)k-akita@yokkaichi-cci.or.jp