

PPIH × ジェトロ 食品輸出オンライン商談会

~海外へ自社製品を売り込むチャンスです!!~

実施期間: 2022年8月1日(月) \sim 10月31日(月)※期間中、複数回オンライン商談を実施

形式:オンライン商談【1商談:30分】※オンライン商談用ツールは、ZoomかTeamsを利用

主催:日本貿易振興機構(ジェトロ)

対象:青果物、水産物、畜産物、加工食品、酒類等の輸出に意欲のある農林漁業者、農業法人、

食品加工業者、流通(輸出)事業者

※すでに商社経由等で取引のある場合でも、新たな商材の提案で参加可能です。

募集定員:300社・団体程度 ※商談先は、随時バイヤーが選定します。

商談会参加料:無料

参加バイヤー:パン・パシフィック・インターナショナル・ホールディングス

※バイヤー情報は、ジェトロホームページの「イベント情報」のページに掲載します。

※バイヤーとの商談は日本語です。

申込締切: 2022年9月30日(金)12:00まで

(農林水産省補助事業)

詳細はジェトロホームページの「イベント情報」ページをご覧ください

http://www.jetro.go.jp/events/afg/e878ee864d843f52.html

◆◇参加申込から商談までの流れ◆◇

1.応募受付開始※1 (6月下旬~9月30日)



企業・商品情報を ジェトロデータ ベースに登録 海外バイヤーは Japan Street にて商品情報を 検索 2.バイヤーが商談希望先を 選択後、ジェトロから 日本の事業者へコンタクト



商談を希望します バイヤー

> ジェトロより商談の 候補日を連絡

3.日本の事業者は、 商談可能日を ジェトロへ連絡※2



ジェトロがオンライン 商談URLを発行し 日本の事業者へ連絡 4.商談※3 (8月1日~ 10月31日)

- ※1. 申込締切日までに入力に不備があり手続きが完了していない場合は、バイヤーは商品情報を閲覧することができず、 商談には至りません。
- ※2. 商談はバイヤーからコンタクトがあれば成立します。日本の事業者からバイヤーへのコンタクトはできません。 バイヤーから期間内にコンタクトがない場合は、 商談不成立となります。
- ※3. 本商談会における実際の商談・取引は、各事業者の判断と責任の下で行っていただきます。 万が一、各事業者が損害や 不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので予めご了承ください。

◆◇**応募条件**◆◇ 次に挙げる**条件をすべて満たしている必要**があります。

- 1. 青果物、水産物、畜産物、加工食品、酒類等の輸出に意欲のある<u>農林漁業者、農業法人、食品加工業者、流通(輸出)事</u>業者等であること。
- 2. <u>日本産</u>の農林水産物(生鮮品)、または<u>日本産原材料</u>を使用した加工品、<u>日本国内</u>で生産された他国産原材料を使用した加工品であること。
- 3. 「商品登録フォーム」の英語欄も入力できること。
- 4. バイヤーとの商談において、価格、商流、物流、決済方法等を含む取引条件を事前に検討し、価格表等を含む商品説明資料等を作成し、具体的なビジネスの提案を行うことができる事業者であること。
- 5. 商談を希望する (バイヤーの) 国·地域の輸入規制等に適合し、輸出可能な商品であること。 (ご参考:ジェトロHP「日本からの輸出に関する制度」)
- 6. ジェトロが商談成果の把握等のために実施する各種アンケートやヒアリング等にご協力いただけること。アンケートは原則、(1)商談会当日、(2)3カ月後、(3)6カ月後、(1)12カ月後の4回実施します。

参加申込のポイント

◆◇マッチング成立の可能性を高めるポイントは?◆◇

▶ バイヤーはお申し込み者の商品登録情報等で商談相手を選定します。(商談先として選定されない場合もあります)。

商談機会成立の可能性を高めるためには、自社商品を効果的にアピールすることがポイントです。

- ✓ 自社商品が輸出不可、取扱不可ではないか? (輸出規制等を事前にご確認ください)
- ✓ 売り先として自社の海外展開戦略にマッチしているか?
- ✓ 類似品との差別化をアピールできているか?

▶ 企業・商品情報シートでアピールする。

以下のポイントに留意して企業・商品情報シートを作成していますか?

- ✓ 掲載情報は正確か?
- ✓ 自社商品のPRポイントを的確に且つ簡潔に表現できているか?
- ✓ 英文で記入できているか?

商談成立について

♦◇バイヤーからコンタクトがあれば◆◇

- ▶ バイヤーが商談を希望する場合、ジェトロを通して、日本の事業者へメールにて連絡します。
- ▶ データベースにご登録いただいているメールアドレスにのみ通知が入ります。
- ▶ オンライン商談は、オンライン会議用ツール(ZOOMやTeams等)を利用します。
- ▶ バイヤーが、見積提出のみを希望する場合もございます。その際は、送付方法等をバイヤーに確認ください。
- ▶ 商談が成立した際は、商談を最大限ご活用いただくため、以下のポイントを参考に商談にむけた 準備等をお願いします。

▶ 商談にむけた準備(例)

- ✓バイヤー情報を確認して、価格表や商品説明資料を準備(必要に応じて英文も)。輸出向け商品ラベルの作成や相手国での販促活動などについて、事前に検討。
- ✓相手国の輸入規制を事前にチェック。
- ☞ 以下のウェブサイト等で掲載情報をご参照いただき、商談希望相手の国・地域への輸出条件等を事前に確認してください。

・ジェトロ: 「農林水産物・食品のビジネス関連情報」

「品目別輸出ガイド」

・農林水産省: 「輸出に関する国内外の制度」

「諸外国・地域の規制措置」

・国税庁: 「酒類に関する輸出支援の取組み」

■お問い合わせ■

【お申し込みや商談に関するお問い合わせ】

ジェトロ農林水産・食品戦略的商流構築課

商談会運営事務局 (担当:米田、鈴木、安宅)

TEL: 03-3582-8348

E-mail: afg_event@jetro.go.jp (受付時間 9:00~17:00%)

- ※土・日曜日、祝日、年末年始は翌営業日以降の対応とさせていただきます。
- ※運営事務局は、いただいたお客様の情報をジェトロ個人情報保護方針に基づき、適正に管理運営させていただきます。

【輸出に関する各国の規制や制度等についてのお問い合わせ】

ジェトロ農林水産・食品輸出相談窓口

Tel: 03-3582-5646

※受付時間:平日9時~12時/13時~17時(祝祭日・年末年始を除く)

最寄りのジェトロでもご相談を受けています。