

2022 年度「道産食品輸出塾」 参加事業者の募集

道産食品輸出塾（以下、輸出塾）は、道内食関連企業の皆さまが、輸出に関する知識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、人材育成セミナーの開催や海外企業との商談機会を提供いたします。

初めて輸出に取り組む企業や、これまで、貿易会社との取引を通じて輸出する食品製造のうち、自社で輸出に取り組みを検討している企業の皆さまに参加をお勧めします。

- ✓ 輸出に関心・意欲はあるが、何から始めてよいか分からない。
- ✓ 輸出担当者を育成したい。
- ✓ 海外への販路拡大を実現させたい。

【募集要項】

◆ 募集期限

2022年7月6日（水）17時 必着

◆ 問い合わせ先

〈 申込に関すること 〉

（独）日本貿易振興機構（ジェトロ）北海道貿易情報センター（担当：千田）
TEL：011-261-7434 E-mail：sap@jetro.go.jp

〈 事業のプログラムに関すること 〉

（一社）北海道貿易物産振興会（担当：曾屋、藤橋）
TEL：011-251-7976 E-mail：kaigai@dousanhin.com

※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。

◆ 応募方法

本事業の公募要項を必ずご確認・ご了承頂いた上、ジェトロイベント申し込みページよりお申し込みください。

〈 イベント申し込みページ 〉

<https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061303P>

※応募にあたっては、期限に余裕をもってお申し込みください



◆ 主催

北海道

〈 輸出塾運営事務局 〉

（一社）北海道貿易物産振興会

（独）日本貿易振興機構（ジェトロ）北海道貿易情報センター

（株）ニトリパブリック

2022年6月

1. 「道産食品輸出塾(輸出塾)」について

食品の輸出に積極的に取り組まれる道内企業を対象に、貿易の基礎知識から商談準備、成約に至るまでの実務の習得を包括的に支援します。

また、この支援を通じて、輸出担当者の育成と、海外の販路開拓・拡大を目指します。併せて、オンライン会議システムを活用した商談会の開催や商品 PR 資料の動画化等を図り、企業の販路開拓手法の多様化の推進を支援します。

※詳細につきましては、輸出塾リーフレット(令和3年度事業報告)をご覧ください。

<https://www.jetro.go.jp/newsletter/hokkaido/2022/yushutsuju2021leaflet.pdf>

2. 対象国・地域(ターゲット国)

全世界

※輸出塾の活動の中で実施する市場調査(各国輸入規制等)や商品特性の分析等を踏まえて、参加企業ごとにターゲット国を決めていただきます。但し、運営事務局が主催する現地小売店舗でのフェア等については、香港と台湾で実施する予定です。

3. 対象商品

以下に該当する道産食品であること。

- ① 道内において収穫、水揚げ、飼育された農畜産物
- ② 道内で製造または加工された食品

※ 道内の企業等がOEM等で販売する商品は、最終加工が道内工場で製造したもの。

4. 支援の概要

「輸出塾」では、北海道、(一社)北海道貿易物産振興会、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)北海道貿易情報センター、(株)ニトリパブリックが連携し、プログラムを実施いたします。

なお、昨今の情勢を踏まえて、ウェブセミナーやオンラインでの商談会など、現地への渡航や海外バイヤーとの接触を伴わない方法で実施する予定ですが、新型コロナウイルス感染症の状況や渡航制限等の状況を見て、変更する可能性がございますので予めご了承ください。

輸出塾のプログラムおよびスケジュール(予定)

下記プログラムは募集時点の予定であり、今後状況に応じて追加・変更・中止の可能性がございますので予めご了承ください。

時期(予定)	実施事業	
	プログラム	内容
7月20日 (予定)	【入塾式(ガイダンス)】	・参加者同士の顔合わせとスケジュールの説明、情報収集方法やテレビ会議システムの使用方法に関する説明を実施。
	【セミナー】 ・海外展開入門セミナー	・輸出の取り組み方、直接貿易・間接貿易の違い、事例等について学ぶ
7月中旬～ 9月中旬	【セミナー(eラーニング)】 ・輸出の基本 はじめての輸出 ・貿易実務講座(基礎編) ・輸出商談方法	・輸出準備のステップ、貿易実務(基礎用語、書類作成、輸出の流れ等、輸出商談の準備や商談のポイント等についてeラーニング講座で学ぶ
8月上旬	【セミナー】 ・オンライン商談方法実践編	・商談準備や成約に向けたポイント等について、専門家とのワークショップを交えて学ぶ
8月下旬	【セミナー】 ・商談に向けた商品の魅力の伝え方(資料・画像編)	・写真を活用した商品の魅力の伝え方等のノウハウを習得。また、SNSを活用して買い手に訴求するためのノウハウを習得。
	【商談会】 ・JAPAN STREET 事業	・ジェトロが運営するバイヤー専門オンラインカタログサイトに登録し、商品を紹介
9月中旬	【商談会】 ・サンプルショールーム及びオンライン商談会 in 香港	・ジェトロ香港事務所内に常設の道産食品サンプル展示場を開設し、北海道フェアを計画する小売店等の現地バイヤーとオンライン商談を実施(商談日程は別途調整)。
	【セミナー】 ・香港市場セミナー・個別面談	・コロナの影響による市場の変化、香港市場への売り込みノウハウを習得。
9月下旬	【商談会】 ・サンプルショールーム及びオンライン商談会 in 台湾	・台湾市内に常設の道産食品サンプル展示場を開設し、北海道フェアを計画する小売店等の現地バイヤーとオンライン商談を実施(商談日程は別途調整)。
	【セミナー】 ・商談に向けた商品の魅力の伝え方(動画編)	・クリエイターとのワークショップを通して、自分で商品PR動画を制作。
10月中旬	【セミナー(eラーニング)】 ・英文ビジネスeメール	・メール作成の基礎、商談で使える表現等についてeラーニングで学ぶ
	【商談会】 ・FOOD HOKKAIDO 商談会(10/20～10/21 予定)	・道内企業と海外バイヤーとのオンライン商談会。 ・ターゲット国・地域のバイヤーと商談。

時期 (予定)	実施事業	
	プログラム	内容
11月	【 商談会 】 ・国内商談会 (11月上旬)	・国内の商談会に参加し、海外を含むバイヤーと商談による実践研修を実施
	【 北海道フェア 】 ・台湾小売店におけるフェアへの参加(予定)	・現地日系小売店にて「日本フェア」への参加 ※商談は、9月にオンラインにて実施
12月	【 北海道フェア 】 ・香港小売店におけるフェアへの参加(予定)	・現地小売店にて「日本フェア」への参加 ※商談は、9月にオンラインにて実施
12月上旬	【 セミナー 】 ・台湾市場セミナー・個別面談	・コロナの影響による市場の変化や注意点、台湾市場への売り込みノウハウ等を習得。
	【 セミナー(eラーニング) 】 ・貿易実務講座(応用編) ※希望者のみ(実務経験者向け)	・実際の取引で起こりうる事例等を中心に、貿易実務の専門知識を深める
1月中旬	【 セミナー 】 ・海外市場セミナー(その他市場)	・香港・台湾の次の販路拡大として見据える有望市場等について学ぶ
2月下旬	【 成果発表会・卒塾式 】	・道産食品輸出塾を通じた取組成果を発表。

< eラーニング講座について >

本事業におけるセミナーの一部は、ジェトロが配信するオンライン配信講座により受講いただきますので、インターネット接続できる環境のほか、パソコン・タブレット端末等のご準備が必要です。

なお、受講期間内であれば、ご自身のペースで進めることができ、何度でも受講が可能です。事務局が設定する受講期間からの期間延長はできませんので、ご注意ください。

(1) 参加費用

無料

ただし、各プログラムに関連する下記の費用についてはご負担いただきます。

- ① 道内で実施する各プログラムに参加するための宿泊費、交通費、通信費等
- ② その他各プログラム参加に関連する諸経費等

※出品物の指定場所までの輸送費、試食等に係る費用、試食用消耗品、輸出に係る必要書類(衛生証明書、産地証明書等)の発行手数料等

5. 応募要件

(1) 対象事業者

下記①～⑥の条件をすべて満たしていることを条件とさせていただきます。満たしていない場合は、応募いただけませんので、予めご了承ください。

- ① 輸出および輸出担当者の人材育成への強い意欲を有すること。
- ② 北海道内に販売拠点を有すること。
- ③ 本事業の担当者を定め、全てのプログラムに参加し、輸出塾のプログラム内に求められる各種提出物(商品PR資料、ワークショップ課題等)に対応できること。

※担当者は2名以内とさせていただきます

- ④ 輸出塾が行うアンケート、フォローアップ等への協力に同意していること。
- ⑤ 輸出塾のプログラムに参加するために必要なOAスキル、テレビ会議システムが利用可能なOA機器(持ち運びが可能なノートPCやタブレット型端末が望ましい)、インターネット環境を有していること。
 - ※ 必要なOAスキルは、Microsoft WordやPowerPointを使用して簡易的な資料作成ができるレベルを想定しています。
 - ※ セミナーや商談会で使用を予定しているテレビ会議システムは、Microsoft Teams、Zoomを予定。
 - ※ 本事業では、メール・電話等と併用し、Microsoft Teams上での輸出塾チーム・チャンネルでの連絡も予定しております。
- ⑥ 反社会的勢力との関係を有していないこと。

(2) 応募方法

本事業の公募要項を必ずご確認ください。ご了承ください。ジェトロイベント申し込みページよりお申し込みください。

◆イベント申し込みページ

<https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061303P>



お申し込みは以下の2ステップです。

- ① ジェトロイベント申し込みページ (<https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061303P>)よりログインして申込 (ジェトロのお客様情報を登録されていない方は「お客様情報」の登録をお願いします)。
- ② 上記お申込み登録後、お客様情報に登録したメールアドレスに応募フォームのURLが送付されます。このURLをクリックし、表示されたフォームに必要事項(企業概要、輸出予定商品等)を登録いただくことにより、応募が完了します。

(3) 応募期限

2022年7月6日(水) 17時 必着

(4) 参加事業者数

「応募要件を満たした事業者」：15社程度を予定しております

6. 参加事業者の選考方法

(1) 選考のポイント

- ① 応募要件を満たしているか。
- ② 応募者の輸出に取り組む姿勢。
- ③ 輸出を通じた販路拡大への前向きな取り組みが期待できるか。

(2) 選考方法

選考は書類選考とオンライン面接を行い、参加事業者を決定します。(面談日は別途調整)
なお、選考の過程で追加資料等の提示をお願いすることがあります。

また、応募者多数の場合は、事業内容や取扱商品が当プログラムの内容等に照らし合わせ総合的に判断し選考とさせていただきますので予めご了承ください。

(3) 選考結果

選考結果は **2022年7月中旬**頃に、輸出塾運営事務局から申請者宛にメールで通知します。なお、採否の理由等についてのお問い合わせには一切応じられませんのでご了承ください。

7. 事業に対するアンケートの提出と結果の公表

応募要件に記載の通り、本事業の実績把握、成果の検証を目的として、各プログラムでアンケートを実施します。アンケート結果については、統計的に処理し、統計資料として公表させていただく場合があります。

8. 注意事項

- (1) 本事業の参加に当たっては、プログラム参加以外にも各種提出物（商品 PR 資料、ワークショップ課題等）の作成に係る作業時間が発生することをご承知おきください。
- (2) 応募の際に提出いただいた申請に関する情報、その他、本事業を通して提供していただいた情報は、選考を含む本事業の実施に必要な範囲でのみ利用し、その他の目的で利用することはありません。
- (3) 参加事業者が下記の各項目のいずれかに該当する場合は、参加決定を取り消す場合があります。
 - ① 応募書類又は本事業で、虚偽の申請、報告その他不正な行為があったとき。
 - ② 法令に違反したとき。
 - ③ 前各項目のほか、特に主催者が活動支援を不相当と認めたとき。

9. 本事業に関するお問い合わせ先

「輸出塾」運営事務局

◆ お問い合わせ先

〈 申込に関すること 〉

(独) 日本貿易振興機構 (ジェトロ) 北海道貿易情報センター (担当: 千田)
TEL: 011-261-7434 E-mail: sap@jetro.go.jp

〈 事業のプログラムに関すること 〉

(一社) 北海道貿易物産振興会 (担当: 曾屋、藤橋)
TEL: 011-251-7976 E-mail: kaigai@dousanhin.com

※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。