



概要版

令和5年度道市連携海外展開推進事業 多様なグローバルリスクに対応した道産品輸出拡大事業 商談支援等委託業務

事業報告書

2024.3.11
提出者

令和5年度道市連携海外展開推進事業
多様なグローバルリスクに対応した道産品輸出拡大事業
商談支援等委託業務受託コンソーシアム
代表者 株式会社メガ・コミュニケーションズ
構成員 株式会社Traverse Asia

【目的】

世界情勢が大きく変化中、多様なグローバルリスクが顕在化していることから、リスクマネジメントに関するセミナーやオンライン商談などを実施し、道内企業の海外ビジネスチャンスの拡大を図る。

【事業実施概要】

(1)道内企業の輸出力強化支援

①輸出スキルアップセミナーの開催

輸出に取り組む道内企業を対象に、海外取引におけるリスクマネジメント(海外情勢の変化に対応した事業展開、為替リスク、知財対策等)及び商談スキルの向上(提案資料の作成ポイント、資料の構成、バイヤーへのプレゼン方法等)に関するセミナーを開催。

■海外輸出におけるリスクマネジメント理解促進セミナー

- ・日時 2023年12月15日
- ・形式 オンライン
- ・参加企業数 17社22名

■商談ツール作成講座ならびに商談スキルアップセミナー

- ・日時 2024年1月10日・11日
- ・場所 かでる2・7
- ・参加企業数 11社11名

②参加企業への対応並びにアンケートの実施

輸出スキルアップセミナーで作成した商談ツールを含めたサポートを継続的に実施

(2)現地バイヤーとの商談支援

①現地バイヤーやディストリビューターを招聘した商談会の道内開催

※企画提案上ではオンライン商談実施の予定であったが、より効果的な商談の場を作ることを前提に、貴協議会と相談の上、リアルでの開催とした

■海外バイヤーを招聘したビジネスマッチング商談会

- ・日時 2024年1月15日
- ・場所 北農健保会館
- ・参加企業数 海外バイヤー4か国12社17名、北海道側12社15名
- ・商談数 132件

参加道内企業の希望する道産品(商品)を対象に、対象国・地域への販路拡大を目的とした商談を実施。

②商談フォローアップ

商談会実施後、現地バイヤーや参加道内企業の求めに応じ、商談成約を目指した輸出手続き等支援等を行った。

【事業実施スケジュール】

9月	上旬	
	中旬	
	下旬	○12月15日セミナー講師参集作業開始
10月	上旬	
	中旬	
	下旬	
11月	上旬	■海外バイヤー募集開始 □広告クリエイティブ制作 □ランディングページ制作
	中旬	
	下旬	
12月	上旬	□11月27日～12月12日／北海道内企業参加募集 ★事業参加個別勧誘
	中旬	●15日／海外輸出におけるリスクマネジメント理解促進セミナー
	下旬	
1月	上旬	
	中旬	●10日・11日／商談ツール作成講座ならびに商談スキルアップセミナー ●15日／海外バイヤーを招聘したビジネスマッチング商談会
	下旬	
2月	上旬	
	中旬	○商談後のフォローアップ作業
	下旬	
3月	上旬	
	中旬	□3月11日／事業終了
	下旬	

【セミナー①:海外輸出におけるリスクマネジメント理解促進セミナー】

当セミナーは、アジアを中心にした海外トレンドと、海外輸出に潜む様々なリスクを「カントリーリスク」「物流リスク」「知財リスク」等各専門家の講演を実施した。

実施日程:2023年12月15日(金)
実施時間:13:30~16:25
実施形態:オンライン(ZOOM/ウェビナー)
配信場所:㈱メガ・コミュニケーションズ1Fオンライン会議室
参加企業数:17社22名

《実施タイムテーブル》

時間	講演者	講演タイトル
13:30~13:33	運営事務局	講師・プログラム紹介
13:33~13:35	北海道・札幌市海外展開連携推進協議会 浦田 哲哉 氏	当セミナー参加への御礼・挨拶・事業趣旨
13:35~14:00	TRAVERSE ASIA 玉村 嘉崇 氏	海外トレンド
14:00~14:45	東京海上日動火災保険株式会社 アチロフ ムフシン 氏	海外販路拡大に潜むリスクと対策
14:45~14:55	休憩	
14:55~15:30	日本貿易振興機構(ジェトロ) 山藤 裕 氏	知財から見た海外展開の留意点
15:30~16:05	日本貿易保険(NEXI) 坪井 美奈子 氏	輸出取引における代金回収リスクと貿易保険 ～カントリーリスク、信用リスクへの備え～
16:05~16:25	運営事務局	商談及び商談用ツール制作セミナーの参加について

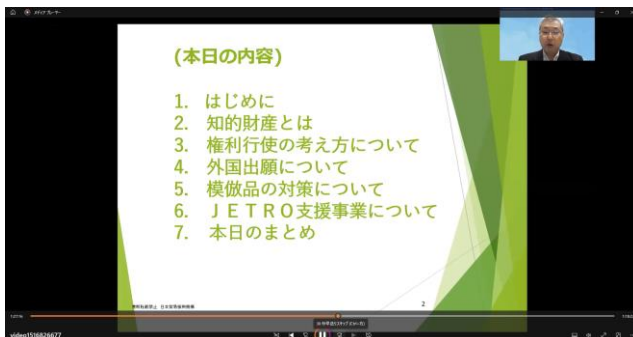
各専門家によるオンライン講演の状況



- コンソーシアム構成員 Traverse Asia 玉村氏による「海外トレンド」セミナー
→台湾・香港・タイ・シンガポールの各市場の食と健康のトレンド、景気動向などについて講演



- 東京海上日動火災保険株式会社 アチロフ氏による「海外販路拡大に潜むリスクと対策」セミナー
ロジスティックの観点から輸出時のリスクについて説明いただいた。特に海運では世界中で年に数回大きな事故が起きていることから、保険の重要性を知ることができた。



- 日本貿易振興機構(ジェトロ) 山藤氏による「知財から見た海外展開の留意点」セミナー
知財とは何か？から講演をいただいた。特許の効果や輸出する国ごとに特許を守る動きが必要であること、世界で一番知財に関する裁判が多いのは中国。など幅広く知財に対策について話していただいた。



- 日本貿易保険 坪井氏による「輸出取引における代金回収リスクと貿易保険」セミナー
紛争や条約変更によるカントリーリスク、輸出先の海外バイヤーの突然な倒産といった、物流以外での輸出のリスクをカバーする日本貿易保険の取組について講演いただいた。

【セミナー②:商談ツール作成講座ならびに商談スキルアップセミナー】

当セミナーは、商談ツールの作成を前提に、企業及び商品価値などの言語化を目的としたワークショップを実施し、商談時の心構えやバイヤーニーズなどについての講演を行った。

実施日程:2024年1月10日(水)、11日(木)
実施時間:10日/10:00~17:00 、 11日/10:00~16:00
実施会場:かでる2・7 940研修室(住所:札幌市中央区北2条西7丁目)
参加者:11社11名

《実施タイムテーブル》

●運営方法:-参加人数と企業数に応じてグループ分けを実施し、ワークショップ形式で進行。
-各グループにチームサポーターを配置し、参加企業のフォローを実施

●運営役割:全体進行/玉村
各チームサポーター / 山田・続木・佐藤・玉村
受付/山田・続木

■1日目

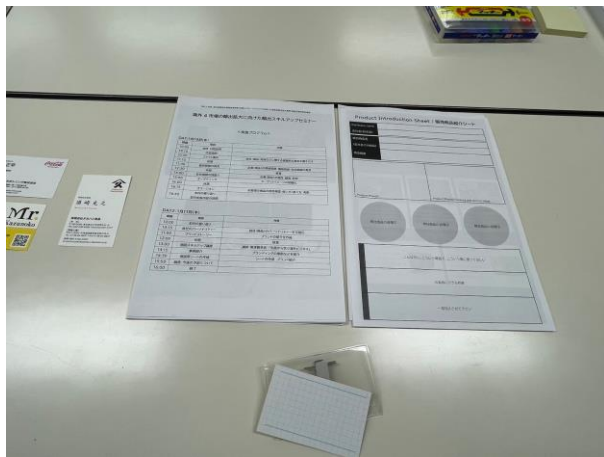
時間	項目	内容
10:00	挨拶・日程説明	
10:10	内容説明	
10:30	ファクト集め	自社・商品・地域などに関する客観的な事実を書きだす
11:15	休憩	
11:30	提供価値の発見	企業(商品)の情緒価値・機能価値・社会価値の発見
12:30	休憩	昼食
14:00	自社価値の深掘り	企業(商品)の個性・顧客・約束
15:00	ターゲティング	ターゲットイメージの明確化
16:00	休憩	
16:15	オケージョン	お客様の商品の使用場面・使い方/食べ方 考察
16:45	翌日実施内容の説明	

■2日目

時間	項目	内容
10:00	前日の振り返り	
10:15	自社のパーソナリティー	自社(商品)のパーソナリティーを可視化
11:00	ブランドストーリー	ブランドの紹介文作成
12:00	休憩	昼食
13:00	商談スキルアップ講座	栗津義幸氏
14:00	休憩	
14:15	事例紹介	ブランディングの事例の紹介
14:30	商談用シートの作成	シートの作成 ブランド紹介
15:50	総括・今後の予定	海外バイヤーとの商談会について説明
16:00	終了	

【商談ツール作成講座(ワークショップ)】

ワークショップでは、2日間に渡り様々なテーマをもとに、チームメンバーで話し合いながら目標に向かって作業を重ねていくもの。業界等を勘案して3つのチームに分けて実施した。



【商談スキルアップセミナー】

商談スキルアップセミナーでは、大手スーパーでのバイヤーや店長経験の他、現在のPM(プロパティマネジメント)会社で海外アウトレットモール(台中)の総支配人として日本のお土産店や飲食店の誘致実績を有する有識者を招いて実施した。

栗津義幸 氏
PROD-EX 専務取締役

(株)ニチイ入社、イオン北海道へ転籍。食品部門長や店長を経て、PROD-EXに転職。PM会社として委託を請けた千歳アウトレットモールの支配人として、リーシング、インバウンド対応、北海道物産販売/北海道新発見ファクトリーなどを誘致。2017年、台中にオープンした巨大アウトレットモール「麗寶アウトレット」の総支配人を歴任し数多くの経験を有する。



当事業の対象国である4か国・地域を対象にして、各国バイヤーが求めるもの、消費者の視点、消費動向をはじめ、商談時の心得として、マーケット情報、PR、商習慣の違いなど事前に準備すべき事項を、栗津氏の過去の失敗談をベースに講演をいただいた。

【海外バイヤーを招聘したビジネスマッチング商談会】

当日は、海外から招聘したバイヤー及びディストリビューターがテーブルにつき、参加道内企業がテーブルを回る商談スタイルにて実施した。

実施日程:2024年1月15日(月)

実施時間:10:00~17:00

実施会場:北農健保会館3階大会議室(住所:札幌市中央区北4条西7丁目)

道内企業:12社15名

招聘バイヤー:台湾3社5名、香港3社3名、シンガポール4社4名、タイ3社5名 合計17名

商談数:台湾30商談、香港30商談、シンガポール+駐在41商談、タイ31商談

総商談数:132件

継続商談数:43件



林会長による参加者への挨拶



商談の様子



商談の様子



商談の様子