

## 令和3年度 海外企業連携型販路拡大プロジェクト

## 1 事業目的

急速に経済成長が進むアジア・ASEAN諸国の需要を取り込むため、道と札幌市が連携し、北海道ASEAN事務所及び現地関係機関や企業等とのネットワークを活用しながら、効果的に商談やテスト販売を実施することにより、道産品のさらなる販路拡大・定着を図る。

## 2 事業内容

## (1)対象国

ASEAN地域+香港+台湾

## (2)分野

道産品:道内で製造または加工されたもの全般(道産の食品、化粧品、工芸品・家具等)

## (3)内容

- ①道内企業の輸出展開募集・準備段階からのコンサルティング
- ②現地バイヤーと道内企業の商談
  - ・道内企業と現地バイヤーとの商談設定・実施・フォローアップ
  - ・海外における商談会等への参加(三菱UFJ銀行主催 タイ向けオンライン商談会 など)
- ③道産品テストマーケティングの実施

## 3 事業スケジュール(実績)

時期	場所(会場等)	内容(規模、対象、方法等)	備考
5月~12月		参加道内企業募集・道産品募集	(株)北海道総合商事(商社)への委託事業として実施。
6月~2月	6カ国対象	オンライン商談実施(バイヤー選定、商談準備、フォローアップ含む)	
9月	シンガポール	ライブコマース実施(1回目)	
12月	オンライン タイ・台湾	三菱UFJ銀行主催・タイバイヤーとのオンライン商談会に参加 ライブコマース実施(1回目)	
1月	シンガポール	ライブコマース実施(2回目)	
2月	タイ・台湾	ライブコマース実施(2回目、3回目)	
3月	シンガポール	ライブコマース実施(3回目) 事業報告書の作成	

## 4 実施結果

内容		シンガポール	タイ	マレーシア	ベトナム	台湾	香港
①オンライン商談	バイヤー数	15社	12社	8社	3社	12社	11社
	商談件数	62件	121件	85件	24件	79件	116件
	成約件数	3件	4件	5件	0件	2件	31件
	成約額	302千円	3,300千円	159千円	0千円	556千円	10,746千円
	成約見込額	3,600千円	6,700千円	3,600千円	500千円	4,000千円	54,750千円
②道産品テストマーケティング(ライブコマース)	運営者	Angliss Market Place	Epoc Thailand	/		Epoc	/
	日程	①9月9日 ②1月20日 ③3月3日	①12月9日 ②2月4日 ③2月18日			①12月11日 ②2月5日 ③2月19日	
	取扱品目数	①8社14品目 ②7社13品目 ③8社15品目	①2社5品目 ②4社8品目 ③4社7品目			①3社6品目 ②4社6品目 ③5社7品目	
	販売額	①750千円 ②934千円 ③1,422千円	①23千円 ②16千円 ③18千円			①106千円 ②8千円 ③28千円	
③企業参加状況	商談申込社数	42社	41社	48社	23社	41社	62社
	テストマーケティング申込社数	30社	27社	/		31社	/

## 5 令和4年度事業実施への留意事項

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、現地渡航ができない状況でも、道産品の販路拡大に資する事業スキームを構築する必要がある。
- ・ マーケットインの観点を取り入れ、より現地ニーズを取り込む形で商談を設定できるような手法での実施が必要。

## 令和3年度 地域産業育成によるアジア展開プロジェクト事業実施結果

## 1 事業目的

中国及びASEAN諸国において、SDGsの趣旨を踏まえ、環境・福祉・健康DX等の取組に係る道内企業の海外展開を支援し、輸出拡大や参入促進を図る。

## 2 事業内容

## (1)対象国

中国及びASEAN諸国

## (2)分野

環境・福祉・健康・DX等

## (3)内容

- ①道内企業の募集
- ②道内企業のシーズ集・PR動画の作成・活用
- ③対象国の企業募集
- ④オンライン商談会の開催
- ⑤商談後のフォローアップ

## 3 事業スケジュール

時期	場所(会場等)	内容(規模、対象、方法等)	備考
7月～9月		道内企業の募集、シーズ集・PR動画の作成	
10月～11月		対象国の企業募集	
11月～1月	凸版印刷北海道事業部会議室、ほかオンライン	オンライン商談会実施(会場設置12月8、9日)、ほかオンラインでの随時商談	
1月～3月中旬		商談後のフォローアップ支援	

## 4 実施結果

## ■道内企業の募集、シーズ集・PR動画の作成

- ・北海道銀行やJICA、JETRO等と連携し、企業募集をおこなった。
- 進出先別参加企業：中国26社(うち新規先6社)、ベトナム18社(同7社)、タイ14社(同6社)、シンガポール13社(同6社)
- ・企業マッチングや商談会で活用するため、シーズ集及びPR動画を作成した。
- シーズ集：昨年度の掲載企業に加え、新たに掘り起こした道内企業の内容も掲載し、中国語及び英語で作成した。
- 作成したシーズ集は総合商事のHPに掲載し、現地企業への技術やノウハウの紹介・PRを行った。
- PR動画：道内企業11社(内訳：中国向け6社、ASEAN諸国向け9社(重複あり))のPR動画を作成した。

## ■対象国の企業募集

- ・中国は北海道銀行のネットワーク、道から3省政府へのアプローチ、ASEAN諸国についてはベトナム、タイ、シンガポールを対象に、(株)アジアマーケット企画やJETRO、道の海外事務所のネットワークを活用し、現地企業の掘り起こしを行った。

## ■オンライン商談会の実施

- ①開催日時：令和3年12月8日(水)～9日(木)10:00～19:00 ※左記以外にも、随時実施。
- ②開催方法：凸版印刷や総合商事会議室などから、ZOOMを使用して実施。
- ③開催内容：道内企業26社、現地企業34社(中国22社、ベトナム5社、タイ5社、シンガポール2社)による計51のオンライン商談を実施。
- ④商談成果：参加した道内企業へのアンケートによると今後の商談につながった(2件)、成果につながるがわからないが有益だった(8社)など。

## ■商談後のフォローアップ

- ①時期：商談会終了～3月中旬
- ②内容：受託者より道内企業へ、オンライン商談会以降の相手先とのやりとりについてヒアリング等を実施。
- ③成果等：企業同士で情報交換継続や、共同開発などに向けた継続協議を進めている例あり。サンプル品については12件のやりとりが発生した。

## 5 R4年度への留意事項

- ①対象地域：ASEAN地域を主とするが、上海や北京、東北三省等の中国も対象とする。
- ②対象分野：今年度同様に、DXなど新たな成長分野へも対象を広げていく。
- ③商談会：参加企業について、意欲や成約可能性の高い企業を選定し、より精度の高い商談を実施する。
- ④フォローアップ：必要に応じて2回目、3回目の商談をセッティングするなど、商談実施後も継続的にハンズオン支援する。