

## 令和4年度 リベンジ消費拡大に向けた海外販路構築事業

## 1 事業目的

コロナ禍により生じたリベンジ消費の取込みに向けて、本道人気の高いアジア・ASEAN諸国を対象に、道と札幌市が連携し、ジェトロや北海道ASEAN事務所、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、道産品に関する商談や、現地事業者と連携した販売支援を行う。併せて、今後規模拡大が見込まれるEC市場における道産品の展開を目指し、EC運営事業者等と連携しマーケティングを行う。

## 2 事業内容

## (1) 対象市場国・地域

ASEAN(シンガポール、タイ)、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)

※ただし、食品については国の輸出重点品目を核に事業を進める。

## (3) 内容

## ① 道内事業者の輸出力等強化支援

- ・道内事業者に対する専門家による海外販路開拓に向けたセミナー等の実施
- ・専門家と道内事業者による市場ごとの輸出展開手法検討

## ② 現地バイヤーとの商談支援

- ・道内企業と現地バイヤーとのオンライン商談設定・実施・フォローアップ
- ・対象国向け商談会の開催(各国1回、数日間、オンラインでの実施を想定)
- ・他の団体等が主催する輸出商談会等への参加

## ③ 現地事業者主催の取組支援

## ④ EC市場調査・分析

## ⑤ 現地バイヤー向け情報発信

## 3 事業スケジュール(予定)

時期	場所・手法等	内容	備考
5月～6月	道内(説明会はオンラインも検討)	道内企業募集(必要に応じて事業説明会)	・委託事業として実施する。 ・委託開始前の期間における事業周知等は必要に応じ、協議会で実施する。
6月～7月	道内会場・オンラインの併用	市場別・輸出力強化支援(第1回) バイヤー向け情報発信の実施	
7月～2月	オンライン	個別オンライン商談の実施(各市場)	
10～12月頃	オンライン(道内会場)	市場別商談会(各1回)	
7月～2月		現地物産展等主催者との調整、提案	
7月～12月		EC市場調査(EC運営事業者との調整、データ分)	
10～12月頃	道内会場・オンラインの併用	市場別・輸出力強化支援(第2回) バイヤー向け情報発信の実施	
2月頃		事業結果の分析・検討、データ整理 事業実績報告書作成	

## 4 事業概要

以下(1)～(4)の取組を通じて、各市場での商品定着化に向けて取り組む。

## (1) 道内事業者の輸出力等強化支援

- ・重点品目を核に、道産品の海外における販売手法を検討するため、市場別セミナーを実施。
- ・次いで、輸出展開を希望する道内企業が、専門家の意見を踏まえながら、具体的な販売戦略を検討する場を設け、より現地のニーズに対応できる体制づくりや、商談会での成約増を目指す。

## (2) 現地バイヤーとの商談支援

- ・道産品に関心があるバイヤーを選定し、各市場を対象とした商談会(各1回)を実施する。
- ・選定したバイヤーと参加企業をマッチングの上、個別オンライン商談を設定する。
- ・事前にサンプル品を輸出するなど、商談の成約を高める工夫を行う。
- ・道と市が連携する関係機関が主催する商談会等への参加を案内し、商談支援を行う。
- ・商談後は、企業のニーズに応じ、成約に向けたサポート(継続商談時の通訳や商流紹介など)を行う。

## (3) EC市場調査

- ・EC事業者と連携し、道産品や類似商品分野の販売動向等のデータ分析を行い、EC市場に特化した道産品の輸出展開可能性を調査する。

## (4) 現地フェア等主催者向け提案・情報発信

- ・北海道産品の販売を希望する事業者を発掘し、(1)の成果を踏まえた商品・販売手法を提案。
- ・広くバイヤー等への情報発信を行うため、駐在員や関係機関等のネットワーク活用に加えて、SNS等による情報発信の実施により、新たな販売チャネルの掘り起こしにつなげる。

## 令和4年度 SDGsなど世界共通課題の解決に取り組む海外展開企業支援事業費計画

## 1 事業目的

「ゼロカーボン北海道」や「デジタル先進地・北海道」の実現に向け、ASEAN、中国市場をターゲットに、札幌市と連携しながら道内企業が有する技術・ノウハウの海外展開を支援することで、販路拡大やイノベーションを促し、コロナ禍により落ち込んだ道内経済の再興を図る。

## 2 事業内容

## (1)対象国

シンガポール・タイ・ベトナムを中心としたASEAN諸国および東北三省を中心とした中国

## (2)分野

SDGsやDXといった分野の技術・製品・ノウハウ等を有する道内企業の海外展開を推進

## (3)内容

- ・道内企業の掘り起こし
- ・道内企業の企業PRプレゼンテーションのオンライン配信
- ・商談に向けた個別マッチング、オンライン商談
- ・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
6～8月	北海道内	・道内企業ヒアリング、道内企業への当事業の周知 ・オンライン説明会	
8～12月 (随時実施)	札幌市内(各々の職場等からも参加可)	・道内企業の企業PRプレゼンテーションのオンライン配信 ・現地企業の掘り起こし、周知案内 ・商談に向けた個別マッチング ・オンライン商談の実施	・道内企業が有する製品や技術等の売り込みだけでなく、技術提携や協同開発等のパートナー企業、道内企業への出資等を呼び込む。
1月～3月 (随時実施)		・オンライン商談後のフォローアップ	

## 4 事業概要

## (1)道内企業の掘り起こし(企業訪問・ヒアリング、道内企業への事業の周知)

○企業訪問・ヒアリングを実施し、道内企業のもつ技術・ノウハウ、海外展開に向けたニーズ、行政に対する要望などを正確に把握する。  
また、道内企業に向けて、事業概要についてのオンライン説明会などを開催し、事業への参加を促す。

【目的】①幅広く道内企業を掘り起こし、オンライン商談会への参加を促す。

②企業のもつ技術・ノウハウ、海外進出ニーズをより正確に把握することで、商談のミスマッチを避け、成約率の向上に繋げる。

③事業の説明会を開催し、幅広く、道内企業への当事業の周知、当事業への参加を募る。

④商談のマッチング精度を高め、フォローアップ体制を強化するため、参加企業数は10社程度を上限とする。  
また、申込企業の海外展開に向けた体制や計画について審査を行う。

## (2)道内企業の企業PRプレゼンテーションのオンライン配信

○道内企業が有する技術やノウハウ等を広く効果的にPRするため、道内企業によるオンラインプレゼンテーションを実施する。

【目的】①これまでの紙媒体(シーズ集)によるPRでは、周知先及び伝えられる情報が限定的であることから、道内企業によるオンラインを活用した効果的なPRをすることで、商談の成約率向上を図る。

## (3)現地企業の掘り起こし(中国、ASEAN諸国)

○道と札幌市の現地政府との繋がりがりや道の海外事務所、受託企業が持つ海外ネットワークを活用することで、幅広く、現地企業を掘り起こす。

【目的】①現地で求められている技術・ノウハウを正確に把握し、求められている技術・ノウハウを持つ道内企業との商談に繋げる。

②技術等の売り込みだけでなく、技術提携や協同開発等のパートナー企業、出資等の呼び込み等、道内企業の海外展開ニーズに広く対応するよう、現地企業を掘り起こす。

③商談時のミスマッチを防止し、商談成約率を高める。

## (4)商談に向けた個別マッチング及び現地企業とのオンライン商談

○ニーズのマッチする、道内企業と現地企業とのオンライン商談を随時開催する。両者が商談に求める内容等を事前に確認し、必要に応じ、商談前後にサンプル品を送付することで、商談の成約を高める。

【目的】①両者が商談に求める内容等を事前に確認することで商談の精度を高め、成約率向上に繋げる。

②道内企業・現地企業のニーズを正確に把握することで、商談ミスマッチを避ける。

## (5)商談フォローアップ

○商談会終了後、電話やメールに加え、オンラインも活用することにより(例:生産現場のライブ配信、商品使用方法の説明など)、継続的に道内企業をハンズオン支援する。

【目的】①商談会終了後、参加した道内企業を継続的にハンズオン支援することにより商談成約に繋げる。必要に応じ、2回目、3回目の商談を実施する。