

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 ITADAKIMASU FINE FOOD</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>20</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>もっと身近に海外へ。輸出商社と共に食品海外輸出に取り組もう！！</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>当社は、食品の海外輸出にかかるアドバイス業務を行うだけでなく、実際食品輸出事業に取り組んでおりますので、バイヤーの生の声や輸出商社としての生の声を中小企業の皆様に提供することが可能です。また、当社や当社が事務局を務める食品輸出推進地域商社連絡協議会会員の既存の販路に対しても提案することが可能です。</p> <p>① 海外展開における勉強会 (1社～30社程度まで)</p> <p>海外輸出における基礎知識、商談会参加・展示会出展にかかる事前準備、模擬商談会の開催等→海外輸出事業の展開にあたっては、最低限持つべき知識の獲得、販路拡大においては、最低限必要の事前準備、また展示会においては、どのように見せるべきなのか？等のノウハウを提供することが可能です。また、食品輸出推進地域商社連絡協議会と連携し、輸出商社とのより本番に近い模擬商談会も開催し、フィードバックを行っています。</p> <p>② 展示会の共同出展及び出展支援</p> <p>今年度については、海外での展示会出展については厳しくなることが想定されます。一方で、国内で行われる海外輸出向け展示会（食品輸出エキスポ等）については、オンラインでの商談が主になると考えますが、事前マッチング制度を活用することが重要であると考えます。当社としては、各事業者の商品特性を勘案し、商社としてのノウハウ、経験を活かし、どの地域に対して、事前マッチングを行っていけば取引の可能性が高まるのか等アドバイスすることが可能です。また、商談においては、メーカー様と共に商談に参加することも可能です。</p> <p>③ 賞味期限延長、パッケージの改善等の支援 (商品開発の一部支援)</p> <p>食品輸出、特に加工品の輸出にあたっては、賞味期限が非常に大きな要素となります。商品によっては、少なくとも180日以上賞味期限がないと輸出可能性の土俵に乗らない場合もあります。賞味期限が短い商品を取り扱う事業者に対しては、(もちろん事業者の輸出に対する熱意や合意が前提) 賞味期限延長パッケージの提案を行うことも可能で、実際、カステラの国内賞味期限90日だったものを賞味期限延長パッケージに変更(添加物等の変更はなし)することにより、240日まで延長することが可能となり、現在も中国・上海向けに継続して輸出を行っている事例もあります。</p> <p>④ 地域商社とのマッチング支援</p> <p>食品輸出推進地域商社連絡協議会と連携し、各メーカーを地域商社とマッチングを行うことが可能です。上述の通り、同協議会員においては、輸出商材も生鮮商材、加工品、小売用商材、業務用商材とほぼ全ての商材を取り扱えること、輸出地域もアジア、北アフリカ、中東、ヨーロッパ、北米、南米、オーストラリアと全世界ほぼ全てを網羅できることから、中小企業にとっても自社の商品をより輸出の可能性のある商社とマッチングすることができると考えております。</p>	

⑤ 海外でのマーケティング支援

これから輸出をしたい、自社の商品は海外で売れるのか（海外の趣向に合うのか？）？実際販売して試してみたい等の疑問や不安を抱えているサプライヤーは少なくないと考えます。当社は、関西・食・輸出推進事業協同組合を通じて、シンガポール、マレーシア、台湾、タイ、マカオの百貨店や高級スーパーと連携していますので、百貨店でのマーケティング販売を行うことが可能です。

※海外百貨店での販売については、あくまでも趣向調査のマーケティングとして捉えていただく必要があります。

(支援の特徴)

1) 実際輸出を行っている企業が輸出にかかるアドバイス、取引支援までを行います。

当社は、実際輸出事業を行っており、輸出の実績としては、中国（本土）、韓国、香港、サウジアラビア、エジプト、イタリア、カナダ、ロシア等に向けて、小売商材、業務用商材の輸出を行っています。実際取引している海外バイヤーからその国、地域でのトレンドや価格帯等、生の声を伝えることが可能です。また、既存の取引先への提案等も行うことが可能ですし、既存の海外バイヤーとサプライヤー様、地域商社の3社でのオンライン商談を行うことも可能です。新しいバイヤーとの交渉も行うことができますので、各サプライヤーの商品が輸出に直結することも可能です。

2) 当社が事務局を務める食品輸出地域商社連絡協議会と連携し、マッチング事業を行えること

上述の通り、当社は輸出に取り組む中小の地域商社10社からなる食品輸出地域商社連絡協議会の事務局を務めています。会員企業の10社においては、輸出商材も生鮮商材、加工品、小売用商材、業務用商材とほぼ全ての商材を取り扱えること、輸出地域も全世界ほぼ全てを網羅しています。

事業者の食品輸出にかかる事前準備が整えば、サプライヤー様が輸出したい商材と最も合う輸出商社とマッチングすることにより、単にアドバイスを行うだけでなく、輸出に直結することも可能です。

3) 公的機関と連携し食品輸出勉強会、商談会の開催、展示会の出展等が行えること

当社は、大阪市港湾局等公的機関と連携しております。今年度においても、2021年11月開催の食品輸出エキスポへの出展、2022年1月には大阪港食品輸出セミナー（予定）の開催も決定しております。また、今年度の輸出事業のテーマとしては「サプライヤーを主役にした地域商社と連携による販路開拓」としております。展示会の出展においては地域商社と連携して出展することも可能ですし、また一部出展料金の負担をいただきますので、リスクをより軽減して出展することが可能です。また、商談会においても、連携してご参加いただくことが可能です。

(どの様な事業者に活用してもらいたいか)

- ・海外輸出に興味があり、熱意がある食品を取り扱う事業者
- ・これまで、自治体等が主催する海外での物産展等に参加したが輸出が継続しなかった事業者
- ・海外でのB to Bビジネスにこだわって輸出したい事業者 等

(支援実績の例)

【海外展開塾での支援】

- ・近畿経済産業局主催の海外展開塾にて統括アドバイザーとして海外展開を希望する 10 社に対し、下記支援を実施。

<http://www.dan-dan.com/shokuhin-kaigai/>

- ・海外展開の基礎知識（講義）
- ・賞味期限・パッケージング（講義・ワークショップ）
- ・自社商品のブランディングに対する基礎知識
- ・展示・商談会に利用できるノウハウ（事前準備・展示方法・展示会出展中のテクニック等）
→ワークショップも合わせて開催
- ・模擬商談会の実施（実践）
→食品輸出促進地域商社連絡協議会のメンバー6社との模擬商談会（実践形式）を実施
実践形式の模擬商談会にて、参加事業者のうち2社が地域商社を通しての海外輸出が決定し継続している。

(料金の目安)

- ・下記料金表はあくまでも目安であり、実際の費用については、事業者様との打ち合わせ等を踏まえて決定いたします。

	項目	期間	金額	内容
1	食品輸出にかかるフルパッケージ 輸出にかかる勉強会、展示会支援、商談会支援等	約6ヶ月間	¥1,000,000~	月1回程度の勉強会（リアル or オンライン）、輸出会社との模擬商談会 展示会出展支援、商談会支援、地域商社とのマッチング等食品輸出にかかるアドバイスをフルパッケージ
2	食品輸出にかかる準備パッケージ	約3-4ヶ月間	¥500,000~	月1回程度の勉強会（リアル or オンライン）、輸出会社との模擬商談会 フィードバック等
3	展示会出展支援	約2-3ヶ月間	¥400,000~	展示会出展に特化した勉強会（1,2回）、展示会出展中の商談等支援 展示会出展費用は各社でご負担お願いいたします。
4	商談会参加支援	都度	¥50,000/回	事前に自社商品について伺いした後、ご希望に応じて海外バイヤーとの商談会 に同席し、商談支援を行います。（英語・中国語対応可能）

※1 その他年間の顧問契約、アドバイザー契約、プロジェクト契約、スポット契約等も行なっておりますのでお気軽にお問い合わせください。

※2 上記1-3については、企業間グループでも対応させていただいております。尚、企業間グループにて行う場合、会議室賃借費用等については実費にてご請求申し上げます。（必要な場合）

※3 大阪市外への交通費、宿泊費（必要な場合）について別途ご請求申し上げます。

※4 上記を受講、ご契約されても、海外輸出の継続を確約するものではございませんので、ご理解賜れますようお願い申し上げます。

(問い合わせ先)

株式会社 ITADAKIMASU FINE FOOD 担当：高橋

Mail: info@itadakimasu-ff.com [TEL:06-4393-8975](tel:06-4393-8975)

難波事務所

〒556-0011 大阪市浪速区難波中 3-9-3-208 号