

(企業名) 双日九州株式会社	対応可能社数の目安 3社
-------------------	-----------------

(支援の概要)
日本産の食品について、コロナ禍においても現地パートナーや双日グループの海外拠点を活用した商談や展示会出展を行い、継続的な商売構築が目指せます。

(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)
なし

(支援内容)

商品開発支援 : 現地パートナーとの商談を通じて、現地ニーズに即した開発支援 (規格、パッケージデザイン含む) を行います。

物流支援 : 長年の実務経験および現地パートナーとの協業により、物流支援を行います。また当社が輸出者となりますので、事業者様とは国内決済させていただきます。

展示会出展支援 : 現地パートナーおよび双日グループの海外拠点との協業により、展示会への出展支援を行い、来場者への商品説明や商談も代行して行います。

販売支援 : 既存の販売ルートや現地パートナーの有する販路を活用し、テスト販売から本格販売までの支援を行います。また、店頭やSNSを通じた集客イベントも可能です。

リスク回避支援 : 各国の輸入規制や商標リスクを把握しているため、リスクを回避するためのアドバイスを致します。

支援サービス料金表 (経費明細例)

(単位: 円)

経費区分	内容	補助事業に要する経費 (税込)	経費内訳	
事業費	謝金	600,000	支援パートナー謝金	双日九州@600,000円
	(小計)	600,000		
	旅費	1,500,000	海外旅費 (発生した場合)	@250,000 × 3人 = 750,000円 × 2回
		800,000	旅費 (現地スタッフ派遣費用)	@100,000 × 2人 = 200,000円 × 4回
		600,000	国内旅費 (九州)	@30,000 × 4人 = 120,000円 × 5回
		1,600,000	国内旅費 (九州外)	@100,000 × 4人 = 400,000円 × 4回
	(小計)	4,500,000		
	通訳・翻訳費	600,000	通訳	@30,000 × 2人 = 60,000円 × 10日間
	マーケティング調査費	2,100,000	海外市場調査 (テスト販売、マネキン、アンケート等)	@700,000 × 3か国 = 2,100,000円
	展示会等出展費	3,400,000	海外、国内展示会費用	海外展示会@500,000円 × 2 国内大規模展示会A@2,000,000円 (1.5コマ) 国内中規模展示会B@400,000円 (1コマ)
広報費	1,320,000	パンフレット作製費用 海外テスト販売費用	@30円/枚 × 1,000枚 = 30,000円 / 1展示会 × 4 @400,000円 × 3か国 = 1,200,000円	
(小計)	12,520,000			
試作品等開発費	原材料等費	600,000	原材料費	@200,000円 × 3商品 = 600,000円
	設計・デザイン費	1,800,000	パッケージ開発費	@600,000円 × 3商品
(小計)	2,400,000			
合計	14,920,000			

※上記料金表はあくまで一例であり、料金については事業者様と打ち合わせのうえ決定したサービス内容・期間に基づき確定致します。

(支援の特徴)

- 最大の特徴は、海外渡航が難しいコロナ禍においても、現地パートナーや双日グループの海外拠点の活用により、商談や展示会出展、テスト販売等が行えることです。
- 事業者様のご要望に応じて現地のマーケットリサーチも可能です。

(どのような事業者に活用してもらいたいか)

日本産の食品を海外で拡販するためには、現地ニーズを汲み取った商品づくりと認知度アップへの取組みが必要不可欠であり、取組みに際しては事業者様からも手厚いサポートが必須です。従って自社(団体)製品の海外展開へ強い意志と覚悟があり、当社とともに成長頂く準備が整っている事業者様に活用頂きたいです。

(支援実績の例)

1. 即席麺メーカーA社様の事例

◆支援概要

①動物性エキスを含まない商品の開発

- 中国の規制改定に伴い、豚や鶏等の動物性エキスを含む商品が輸入不可となったことから開発着手。開発に際しては、現地パートナーとも協業のうえ、味とデザインを決定。
- A社様の本社がある佐賀県から受託した輸出促進事業を活用した展示会への出展および、上海や大連でのテスト販売を行った。

②中国の現地ニーズを汲み取った無塩麺の開発

- 現地パートナーや小売店からの要望を受け、「安心・安全、健康」を意識した無塩麺を開発/販売。展示会出展による認知度向上を図り、試食販売等の販促活動も実施した。

③台湾顧客向けのオリジナルパッケージ製作

- A社様の既存商品を台湾の輸入者オリジナルパッケージに変更して販売した。
- 試食販売を通じた販促活動やノベルティの開発/提供、店頭に置く什器も開発。

◆支援の成果

- 2020年度の仕入実績は20.2百万円(対前年比+4.7百万円)。約500,000食相当。
- 上記①~③ともに、更なる商品ブラッシュアップも実施。

2. 天然水の製造販売会社B社様の事例

◆支援概要

B社様の本社がある熊本県から受託した輸出促進事業を活用し、水ボトルを開発。

- ターゲットを子供に定め、容量を330mlに設定。くまモンを全面に押し出すデザインとするとともに、安心・安全(ミルク作りにも使用可)を謳った商品とした。
- 日本製(阿蘇山天然水)であることも強調し、他社品や他国産品との差別化をアピールした。

◆支援の成果

- 2018年に14日間、上海の百貨店で熊本&九州フェアを実施し、テスト販売/認知度向上を図った。
- 2021年4月現在、本商品のデザインを踏襲した新たな商品ラインナップとして、500mlタイプおよび2Lタイプも加え、安定的に販売中。
- 2020年度の仕入実績は4.7百万円(対前年比+0.6百万円)。約110,000本相当。

3. 佐賀県内酒造メーカー複数社様（4社）の事例

◆支援概要

佐賀県産品中国販路拡大支援業務を活用した試飲会実施や展示会出展による販路開拓

- 上記補助金事業を活用し、中国パートナーの酒蔵への見学招聘や試飲会を実施した。
- 中国パートナーと協業で第2回中国国際輸入博覧会に出展し、上記メーカーの商品を展示。来場者との商談を実施した。

◆支援の成果

- 新規顧客獲得による継続取引に成功し安定的に出荷中。
2020年度の仕入実績は12.6百万円（対前年比+8.0百万円）。約22,000本相当。
- 随時、新商品の投入に向けた協議も行っており、更なる取引拡大/販路拡大を狙う。

（問い合わせ先）

当社お問合せ先に下記①～④の情報と合わせてご連絡をお願い致します。

- ① 事業者様名
- ② 代表者様名
- ③ お電話番号
- ④ 現状の課題とご相談したい内容

◆当社お問い合わせ先

担当部署	生活産業部 食料課
担当者氏名	青山 詩織
電話番号	092-751-3158
e-mail	aoyama.shiori@sojitz-kyushu.com