

平成30年度 シンガポールにおける 兵庫県農林水産物等輸出促進プロモーションの概要

【事業概要】

- ① 事前セミナー及び個別相談会（5月）
- ② シェフやバイヤー等を対象とした営業代行（7～8月：商品ごとに1ヶ月程度）
- ③ 一般消費者を対象としたテスト販売（同上）

【期待する効果】

①販路開拓・商流の構築

シェフやバイヤーに安全・安心、高品質な県産品を実際に手にしてもらい、そのアピールポイントや食べ方などを丁寧にPRする機会と合わせて商談の場を設けること、さらには実際に日本食材を輸送し、現地で販売する事業者を事業スキームに組み込むことで、シンガポールにおける販路開拓・商流の構築につなげる。

②認知度拡大

日本食材に興味や関心の高い一般消費者を対象に、県産食材を使用したメニューの提供やテスト販売を実施することで、県産食材への関心や理解を深めてもらうとともに、現地消費者の嗜好性についても把握し、今後の取引につなげる。

平成30年度 シンガポールにおける 兵庫県農林水産物等輸出促進プロモーションの概要

①事前セミナー及び個別相談会

日時:平成30年5月8日(火) 場所:神戸市教育会館

前年度(H29)の本県取組を踏まえ、シンガポールでのPRや商流構築が効果的に進められるよう、現地食品業界に精通した講師によるシンガポール市場での販路開拓のポイント等に関する「事前セミナー」及び、各事業者の商品のブラッシュアップや具体的な商品提案の方法等について直接アドバイスを受ける「個別相談会」を前年に引き続き実施。

②シェフやバイヤー等を対象とした営業代行(1ヶ月)

時期:7~8月(予定)

シェフやバイヤーへ直接出向いての営業活動

- ・100社程度の営業先リストから、商品に応じた営業先への営業を実施(1品目あたり15事業者程度)
- ・営業先から見積もり依頼等あれば随時対応
- ・常温15品目、冷蔵・冷凍5品目程度の参加を想定
- ・参加事業者からの要望を聞き同行営業も実施



(写真:パリでの
営業代行イメージ)

③一般消費者向けテスト販売(1ヶ月)

会期:7~8月(予定)

シンガポール中心部にある日本食材取扱店において、一般消費者向けテスト販売を実施し、商品に対するフィードバックを得る。

- ・実施予定場所:イロハマート(常温・冷蔵品)
※冷凍品は別途対応予定
- ・20品目程度を予定



(写真:イロハマート
店舗イメージ)

【期待する効果】

1 販路開拓・拡大 : 現地レストランや小売店に現地卸売業者を通じて販売開始

2 海外向け商品の選定・改良 : シェフ、バイヤーや消費者の反応を海外向け商品の選定・改良に活かす

〔参考〕平成29年度の取組概要

①事前セミナー及び個別相談会

日程：平成29年8月1日(火)

場所：神戸市教育会館

シンガポールでのPRや商流構築が効果的に進められるよう、現地食品業界に精通した講師によるシンガポール市場での販路開拓のポイント等に関する「事前セミナー」及び、各事業者の商品のブラッシュアップや具体的な商品提案の方法等について直接アドバイスを受ける「個別相談会」を実施。セミナー・個別相談会アドバイザーとして、シンガポールにおける日本食材取扱商社・卸会社の現地最大手である「IMEI」の新野社長が参加。

②現地シェフ・バイヤー等を対象とした県産食材 プロモーション

シンガポールのシェフ、バイヤー、メディア等40名を招き、Pixy Bar & Cuisineの新田シェフ考案の事業参加商品を利用したメニュー試食に加え、各商品の食材説明等によりPRを実施

■日時：平成29年11月22日(水)14:00～17:00

■場所：レストラン「Pixy Bar & Cuisine」



③現地レストランにおける県産食材フェア

一般消費者を対象に、兵庫県産食材への関心や理解を深めてもらうとともに、現地消費者の嗜好性についても把握する目的で、事業参加商品を使用したシェフ考案のメニューを提供。

■日時：平成29年12月～平成30年1月

■場所：レストラン「Pixy Bar & Cuisine」

④一般消費者向けテスト販売

シンガポールにある日本食材取扱店にて、一般消費者を対象に、兵庫県産食材への関心や理解を深めてもらうとともに、現地消費者の嗜好性についても把握する目的で、事業参加商品のテスト販売を実施。

■日時：平成29年11月(1ヶ月程度)

■場所：〔常温品〕

料理教室「ABCクッキングスタジオ」

〔冷凍品〕

さくらやウエストコートプラザ店



⑤一般消費者向け料理教室

高所得層の女性を対象とした料理教室へ、兵庫県産食材を提供し、PRを実施(上記④のテスト販売とも連動)。

■日時：平成29年11月(63レッスン、235名参加)

■場所：料理教室「ABCクッキングスタジオ」



【H30事業スキームイメージ】



事業参加者

- ・参加申込書提出
- ・参加商品送付準備
(商品手配、輸送必要書類準備、ラベル貼付等)
- ・参加商品送付
(国内指定倉庫への送付)
- ・PR資料用データ提供

事前説明会、個別相談会 (参加商品選定)

商品輸送サポート

国内指定倉庫への輸送

輸送事業者

- ・商品輸送サポート
(ラベル翻訳等)
- ・集荷
- ・海外輸送

シンガポール

シェフやバイヤー等を対象とした営業代行
※参加事業者は渡航して同行営業も可能

一般消費者向けテスト販売
※S G 中心地の日本食材取扱店

商品パンフレット作成

- ・サンプル送付・見積もり依頼等具体的な商談情報(随時)
- ・フィードバック(現地での評価・反応)
- ・営業代行後のフォローアップ

運営委託事業者

- 【参加事業者の負担(参加費他)】
- ①2万円/1商品
プロモーション(営業代行等)、海外輸送に係る費用、英語版PR資料作成等に充当
 - ②営業用サンプル商品・テスト販売用商品(現物)
※数量は、商品の内容や量によって調整
 - ③日本国内指定倉庫への送付費用
 - ④輸出にかかる各種証明書取得費用
(必要な場合のみ)
 - ⑤現地営業同行に係る渡航費(希望者のみ)