

H30シンガポールにおける兵庫県産農林水産物等 輸出促進プロモーション概要

【具体の取組】

- 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：商品毎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対する営業活動を通じて、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・商品のストーリー等を伝達することで、商品に対する評価を得るとともに、商談機会を創出して、継続的な取引につなげていく。

また、事業のスタート段階から、シンガポールに受入れられる商品についての情報収集や、自社商品の導入可能性等について専門家に相談ができる機会も設け、輸出を志す事業者のスキルアップや商品ブラッシュアップにも寄与する取組とする。

②現地消費者の購買動向等把握と認知度向上

日本食材に興味や関心の高い一般消費者を対象に、県産食材のテスト販売を実施することで、商品に対する現地消費者の購買動向や嗜好性などについても把握する機会とする。

また、併せて現地消費者等に兵庫県や県産品を知り、関心を高めてもらう取組とする。

本年度(H30)の取組内容

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、県産食材がシンガポールにおいて具体的な取引(商流構築)につながるよう、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

- ・約100社のリストから、商品に応じた営業先を選定し、営業を実施
(1品目あたり15事業者程度へ営業)
- ・営業先から見積もり依頼等あれば随時対応
- ・対象品目数:20品目程度
(常温15、冷蔵・冷凍5品目程度を想定)
- ・参加事業者からの要望により同行営業実施



実施イメージ(H29パリ)

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の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。
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



テスト販売店舗
イロハマート



本取組をきっかけに、より多くの県産食材をシンガポールへ導入
兵庫県及び県産品のシンガポールにおける認知度UP

【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-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)

【事業実施 スケジュール】

5月

5/8(火) 事前セミナー・個別相談会

5/18(金) 事業参加申込書 締切(応募要領、申込書)

5月第5週～ 参加商品選考結果通知

6月

6月第1週～ ・各事業者による輸出準備開始
(必要書類取得、ラベル貼付等)
・参加商品の輸出情報シート提出
・パンフレット作成用データの提出

6月第1週～
事務局・運営委託
事業者による
参加事業者訪問
(商品情報現地ヒアリング)

6月第2週 国内集荷施設に参加商品到着
第5週 参加商品のシンガポール到着

7月～8月

・営業代行(7～8月)
・テスト販売(同時期の1ヶ月間)

該当事業者へ速やかに伝達

～11月 営業先からの見積依頼等のフォローアップ

12月

実施結果等レポート通知(参加事業者へのフィードバック)

〔参考〕 昨年度(H29)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

シンガポールの食事情や日本食の普及状況などを知るための「事前セミナー」及び、H29プロモーション参加希望者やシンガポールへの輸出を志す事業者が、商品ブラッシュアップの方向性や輸出に際しての準備・心構えなど幅広く学べる機会として「個別相談会」を実施。講師:日本アシストシンガポール代表取締役、日本食材取扱の現地最大手商社・卸「IMEI」新野社長

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一方で、現地消費者の嗜好性についても把握するため、シェフ考案のメニューを上記レストランにおいて一定期間提供

■日時:平成29年12月~平成30年1月

得られた成果・気づき

※H29参加商品 明石鯛・蛸、シマジ、牡蠣、日本酒、焼酎、飲用酢、なた豆茶、黒大豆茶・菓子、のり、たまねぎ、素麺、味噌だれ、オイスターソース、魚煎餅

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」



それぞれの長を説明・PRし、食べ方提案等を行うことにより兵庫県食材は十分な可能性あり