

令和2年度 マレーシア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

【事業概要】

- ① 事前セミナー及び個別相談会（7月21日）
- ② シェフやバイヤー等を対象とした営業代行（10月～11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（10月中旬～1ヶ月）
- ④ 一般消費者を対象としたレストランフェア（11月上旬～：2週間程度）

【期待する効果】

※現地状況により、事業を変更・中止する場合があります。

販路開拓・商流の構築（①、②）

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、マレーシアに受け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。

現地消費者の購買動向や嗜好性等の把握と認知度向上（③、④）

日本食材に興味や関心の高い現地消費者を対象に、百貨店でテスト販売やレストランでのメニューの提供することで、現地消費者の購買動向や嗜好性等について把握するとともに、兵庫県や県産品を知り、関心を高めてもらう取組とする。

【具体的な取組み】

①事前セミナー及び個別相談会

時期: 令和2年7月21日(火)

マレーシア市場へ本県取組が初年度になることを踏まえ、現地での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マレーシア市場での販路開拓のポイント等に関する「事前セミナー」を実施するとともに、各事業者の商品のブラッシュアップや具体的な提案方法等について、講師から直接アドバイスを受けることができる「個別相談会」を実施。

②シェフやバイヤー等を対象とした営業代行(1ヶ月/品目)

時期: 10~11月(予定)

シェフやバイヤーへ直接出向いての営業活動

- ・約300を超えるリストから、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社程度へ営業予定)
- ・対象は10事業者、20品目程度
- ・参加事業者からの要望があれば同行営業実施可能
- ・営業先から見積もり依頼等あれば随時対応するなど、発注につながるよう、一定期間のフォローアップを実施



営業代行の様子(R1)

③一般消費者向けテスト販売(1ヶ月)

時期: 10月中旬~1ヶ月(予定)

百貨店における県産品の展示販売

- ・現地百貨店での県産品展示販売コーナーの設置による試食販売、アンケート調査による消費者の購買動向等の把握
- ・実施場所: 伊勢丹KLCC店



県産品展示販売コーナー

(R1: Fish Mart SAKURAYA West Coast Plaza店)

④一般消費者向けレストランフェア(2週間)

時期: 11月上旬~(予定)

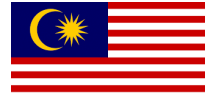
レストランにおける県産食材フェア

- ・現地レストランでの県産食材を使用したメニュー提供による現地の嗜好性の把握
- ・実施場所: しゃかりき432マレーシア(予定)



本取組をきっかけに、より多くの県産食材をマレーシアへ導入
兵庫県及び県産品のマレーシアにおける認知度UP

【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)

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

マレーシア

シェフやバイヤー等を対象とした
営業代行

希望者は渡航して同行営業可能

一般消費者向けテスト販売

※現地の日本食材を扱う小売店

一般消費者向けレストランフェア

※現地の日本食料理店

商品パンフレット作成

商品輸送サポート

国内指定倉庫への輸送

【参加事業者の負担(参加費他)】

①参加費:調整中

現地プロモーション(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

⑤現地プロモーションへの同行に係る渡航費(希望者のみ)

- ・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
(ふあん・じゃぱん)

【実施スケジュール（予定）】

7月

7月21日 事前セミナー・個別相談会

7月下旬 事業参加申込書 締切(応募要領、申込書)

8月

8月上旬 参加商品選考結果通知

8月中旬～
・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

8月中
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)

9月

～8月末 国内集荷施設に参加商品到着
9月上旬 →9月末 参加商品のマレーシア到着

10月～11月

・営業代行(10月～11月)
・テスト販売(10月中旬～1ヶ月)
・レストランフェア(11月上旬から2週間)

該当事業者へ速やかに伝達

～1月 営業先からの見積依頼等のフォローアップ

2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〕 令和元年度 取組概要

①事前セミナー及び個別相談会

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、H30本県シンガポール事業参加希望者やシンガポールへの輸出を志す事業者が、自社商品の販路拡大の可能性や、商品ブラッシュアップなどについてアドバイスを受けることのできる「個別相談会」を実施。

■ 日程：令和元年6月25日（火）

■ 講師：関 泰二 氏（日本アシストシンガポール PTE LTD 代表取締役、ビズラボ*所長）

■ 参加者数：17名



②現地シェフ・バイヤー等を対象とした営業代行

シンガポールのサプライヤー及び飲食、小売店舗のシェフ・バイヤーにメールにてアプローチを行い、その中で取引の可能性が高そうな方への訪問営業を実施。（各商品15社以上）

■ 期間：令和元年10月～11月の約1ヶ月

■ アプローチ企業数：258社（案内数：4,902件）

■ 商談数：379件



③一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おいて、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、テスト販売を実施。

■ 日時：令和元年10月中旬～11月中旬（1ヶ月程度）

■ 場所：Fish Mart SAKURAYA



④一般消費者向けレストランフェア

レストランにおける県産食材フェア

・現地レストランでの県産食材を使用したメニュー提供による現地の嗜好性の把握し、商品の改良や現地における販路開拓につなげる。

■ 日時：令和元年10月25日～11月7日

■ 実施場所：TSUKIJI Fish Market Restaurant



※ R1参加商品 豆腐の粕漬け、朝倉山椒餃子・朝倉山椒コロッケ、明石鯛、グルテンフリー麺、八穀パンケーキミックス、フルーツ醤油、出石そば、燻製醤油、万能調味料、丹波黒大豆加工品