

令和3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（5月19日）
- ② Web個別面談（6月下旬～7月上旬）
- ③ シェフやバイヤー等を対象とした営業代行（9月下旬～1ヶ月程度）
- ④ 一般消費者を対象としたテスト販売（8月下旬～1ヶ月）
- ⑤ 一般消費者を対象としたレストランフェア（9月中旬～：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、③）

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（④、⑤）

日本食材に興味や関心の高い現地消費者を対象に、小売店での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。また④で得られた販売情報を③の営業代行に使用することで成約率UPを目指す。

【具体的な取組み】

①事前セミナー 時期:令和3年5月19日(水)

マレーシア市場での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」を実施し、その後、質疑応答時に各事業者の商品のブラッシュアップや輸出規制についてなど講師に直接質問・相談する時間を設ける。

②Web個別面談 時期:令和3年6月下旬～7月上旬

より効果的にプロモーションを行うため、運営委託事業者及び事務局による参加商品の個性や特長等のヒアリング、輸出手続き等打ち合わせを行う。

③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:9月下旬～(予定)

シェフやバイヤーへの営業活動(実地またはオンライン)

- ・事前に選定した営業先に対して営業代行を実施。(1品目あたり20～30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

④一般消費者向けテスト販売(1ヶ月)

時期:8月下旬～1ヶ月(予定)

高級スーパーにおける県産品の展示販売

- ・現地高級スーパー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:
日系百貨店内
高級スーパー
(予定)



県産品展示販売コーナー
(R2:マレーシア伊勢丹KLCC店)

⑤一般消費者向けレストランフェア(2週間)

時期:9月中旬～(予定)

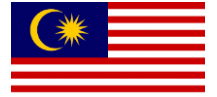
レストランにおける県産食材フェア

- ・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:
ローカル日本食レストラン
または
日系フードコート
(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
- ・商品情報等書類作成
- ・参加商品送付準備
(商品手配、輸送必要書類作成、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

事前セミナー・
個別面談後
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

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

【参加事業者の負担(参加費他)】

- ①参加費 1商品出展:2万円、2商品以上出展:4万円
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営業代行用サンプル商品・テスト販売用、レストランフェア用商品(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）】

5月

5月19日 事前セミナー

5月26日 事業参加申込書 締切(応募要領、申込書)

6月

5月下旬 参加商品書類選考結果通知

6月下旬～7月上旬 個別面談

7月

6月下旬～7月上旬 参加商品決定

7月上旬～
・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

～7月中旬 国内集荷施設に参加商品到着
8月中旬 参加商品のマレーシア到着

8月～10月

・テスト販売(8月下旬～1ヶ月)
・レストランフェア(9月中旬から2週間)
・営業代行(9月下旬～1ヶ月)

該当事業者へ速やかに伝達

～12月 営業先からの見積依頼等のフォローアップ

R4 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2年度 取組概要

①事前セミナー及び個別相談会

マレーシア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、マレーシア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2年7月21日(火)

■ 講師: 五木田 貴浩 氏(ふあん・じゃぱん株式会社 代表取締役)

■ 参加者数: 13名

②現地シェフ・バイヤー等を対象とした営業代行

マレーシアのサプライヤー及びレストラン、小売店舗のシェフ・バイヤーを30社選定し、オンラインにて商談を実施。

■ 期間: 令和3年1月4日～1月31日

■ アプローチ企業数: 案内数: 延べ750件

■ 受注: 3件、受注予定: 9件

③一般消費者向けテスト販売

マレーシアにある日系高級百貨店及び住宅直結型ミニマートにおいて、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2年11月8日～令和3年1月13日

■ 場所: マレーシア伊勢丹KLCC店、Lot10店及びBilabila



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を把握し、県産食品のPR、商品の改良や現地における販路開拓につなげた。

■ 日時: 令和2年11月13日～12月13日

■ 実施場所: シャカリキ、伊勢丹Lot10店内フードコート



※ R2参加商品: やまのいもペースト、丹波大納言小豆(ゆで)、冷凍白イチゴ、明石鯛、明石蛸、殻付き生牡蠣、牡蠣の燻製、淡路島たまねぎを使ったドレッシング他2種、もち麦入りパンケーキミックス、黒豆茶、出石そば、そば、赤ちゃん用そうめん・うどん7種、手延べそうめん2種、ハラル認証済そば、アニマルフリーラーメン