

ジェトロ食品輸出商談会（水産物） in 静岡

～海外へ自社の水産物・水産加工品を売り込むチャンスです！！～

日時：2017年2月24日（金）※事前予約制、商談時間は1回45分（予定）

会場：ホテルアソシア静岡 4階 カトレア（静岡県静岡市葵区黒金町56番地）

主催：ジェトロ静岡

後援：静岡県、静岡市、焼津市、焼津市水産振興会、静岡県漁業協同組合連合会、静岡県水産加工業協同組合連合会、静岡県信用漁業協同組合連合会、静岡商工会議所・静岡国際貿易経済協議会(SITEC)、焼津商工会議所、公益社団法人静岡県国際経済振興会（SIBA）※予定を含む

対象：水産物・水産加工品の輸出に意欲のある中小事業者

募集定員：20社・団体程度

※商談会の参加可否はバイヤーの審査結果を踏まえてジェトロにて決定します。

商談会参加料：無料

参加バイヤー：海外の日本食品関連企業（輸入卸売業・小売業等）5社

※バイヤー情報は、ジェトロホームページの「イベント情報」のページに掲載します。
※外国人バイヤーとの商談には通訳がつかます。（無料）

申込締切（予定）：2016年12月26日（月）12：00まで



（イメージ図）

詳細はジェトロホームページの「イベント情報」ページをご覧ください

【<http://www.jetro.go.jp/events/siz/5c8ef391ad9e2b99.html>】

◆◆参加申込から当日までの流れ（目安）◆◆

1. 応募受付開始※1
(11月18日～12月20日(予定))



1. 企業・商品
情報シートの
提出



2. 「海外バイ
ヤー一覧」か
ら希望商談先
を選択

2. バイヤーが商談相手を選定
(マッチング)



バイヤー



3. マッチング結果
通知
(1月下旬)

E-mailで結果通知
商談の準備

【当日】
バイヤー
と
商談※2

※1. 商談会は事前予約制です。申込締切日までにすべての手続きが完了していない（書類不備等を含む）場合はバイヤーの審査を受けることができません、ご参加いただくことはできません。

※2. 本商談会における実際の商談・取引は、各事業者の判断と責任の下で行っていただきます。万が一、各事業者が損害や不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので予めご了承ください。

◆◆応募条件◆◆

次に挙げる条件をすべて満たしている必要があります。

1. 水産物・水産加工品の輸出に意欲のある農林漁業者、農業法人、食品加工業者、流通（輸出）事業者等であること。
2. 日本産の水産物（生鮮品）、または日本産原材料を使用した水産加工品、日本国内で生産された他国産原材料を使用した水産加工品であること。
3. 海外バイヤーとの商談において、価格、商流、物流、決済方法等を含む取引条件を事前に検討し、価格表等を含む商品説明資料等を作成し、具体的なビジネスの提案を行うことができる事業者であること。※注
4. 商談を希望する（バイヤーの）国・地域の輸入規制等に適合し、輸出可能な商品であること。
(ご参考：各国・地域基本情報と現地輸入規則および留意点)
5. 輸出経験がない事業者については、海外バイヤーとの商談を円滑に進める観点より、ジェトロが実施する事前セミナーまたは全国各地で開催される「商談スキルセミナー」（無料。静岡市内では1月17日（火）に開催）等を会期までに受講していること（商談会当日に輸出をサポートする商社・貿易会社等が同席する場合は上記セミナーの受講は必須といたしません）。
6. ジェトロが商談成果の把握等のために実施する各種アンケートやヒアリング等にご協力いただけること。
アンケートは原則、(1) 商談会当日、(2) 6カ月後（目安）、(3) 12カ月後（目安）の3回実施します。

注：商社等を介しての間接輸出をご希望される場合、海外バイヤーに提示する諸条件等について、事前に商社等と打ち合わせを行った上でご参加ください。当日の商談の席に商社担当者等の同席は可能です（推奨）。なお、海外バイヤー側にも日本との取引を仲介する商社・代理店等が同席することもありますのでご了承ください。

※商社・貿易会社を通じた間接貿易をご希望の方で、これまで特定のルートをお持ちでない場合、ジェトロに登録された商社・貿易会社をご紹介します。取引条件等は直接交渉していただきますのでご紹介先との取引を保証するものではありません。
https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading_company_list.html

参加申込のポイント等は次頁をご確認ください

参加申込のポイント

◆◇マッチング成立の可能性を高めるポイントは？◆◇

バイヤーはお申し込み者の企業・商品情報シート等で商談相手を選定します（マッチング不成立の場合もあります）。

バイヤー1社あたりの商談件数7件に対し、多くの商談希望者から商談相手を選定するバイヤーもいます。マッチング成立の可能性を高めるためには、**自社に適したバイヤーを選び、自社商品を効果的にアピールすることがポイント**となります。

➤ **バイヤー一覧を熟読し、自社商品にマッチするバイヤーを選択する。**

以下のポイントに留意して商談希望先を決定していますか？

- ✓ 自社商品が輸出不可、取扱不可ではないか？
- ✓ バイヤーは自社商品を求めているか？
- ✓ 売り先として自社のビジネス戦略にマッチしているか？

➤ **企業・商品情報シートでアピールする。**

以下のポイントに留意して企業・商品情報シートを作成していますか？

- ✓ 情報は正確か？
- ✓ 自社商品のPRポイントを的確に表現できているか？
- ✓ 英文は記入できているか？

☞ 可能な限り自社でご準備した英文を記入することは実際の取引を見据えた準備につながります。

マッチング成立後の準備

◆◇商談相手が決まったら◆◇

マッチングの成立・不成立についてはE-mailで結果を通知します。※注

マッチングが成立した際は商談を最大限ご活用いただくため、以下のポイントを参考に商談にむけた準備等をお願いします。

注：商談相手および商談時間割（日時）については、お申し込み書類に基づく海外バイヤーの審査結果を踏まえてジェットロにて決定します。商談相手および商談時間割（日程）の確定後、事業者側の都合で当該商談をキャンセルされる場合には、ジェットロが実施する食品輸出商談会への申し込みそのものを一定期間お断りすることがあります。

➤ **商談にむけた準備（例）**

- ✓ ジェットロ開催のセミナーに参加

- ☞ セミナーの詳細はジェットロのイベントページをご覧ください。<http://www.jetro.go.jp/eventstop/foods/events/>
- ☞ 1月17日（火）に静岡市内で「商談スキルセミナー」を開催します。
<http://www.jetro.go.jp/events/siz/05daa8c5bf53d8f9.html>

- ✓ バイヤー情報を確認して、価格表や商品説明資料を準備（必要に応じて英文も）

- ☞ 「海外バイヤー一覧」の記載内容をご確認のうえ、商談会当日は、海外バイヤー向けの説明資料（会社概要、商品カタログ、価格表等）をご準備ください。商談相手が日本語対応不可の場合、英語等の資料をご用意ください。

- ✓ 相手国の輸入規制を事前にチェック

- ☞ 以下のウェブサイト等で掲載情報をご参照いただき、商談希望相手の国・地域への輸出条件等を事前に確認してください。
 - ・ジェットロ：[「農林水産物・食品のビジネス関連情報」](#)
[「品目別輸出ガイド」](#)
 - ・農林水産省：[「農林水産物・食品の『輸出』についてのヒント集」](#)
[「輸出に関する国内外の制度」](#)
[「諸外国・地域の規制措置」](#)

- ✓ 輸出向け商品ラベルの作成や相手国での販促活動などバイヤーの要望を想定して、事前に対応を検討

■ お問い合わせ先 ■

ジェットロ静岡（担当：平本）

TEL: 054-352-8643 FAX: 054-352-2798 E-Mail: SIZ@jetro.go.jp