

<三重県×四日市商工会議所がバックアップ>

食品輸出のスペシャリストによる商談&個別相談会を開催



第8回

# 中国市場への食品輸出「商談会&相談会」

顧客数 300 社を超える中国の日本食品ビジネス第一人者のバイヤーと商談 or 相談ができるチャンス！  
同一バイヤーにより継続的に開催される県内唯一の商談会。「しっかり準備型商談会」です！

## 商談商品／食品全般

(各種加工食品、酒類、飲料等)

### ★例えばこんな商品

- ①めんつゆ《特徴があるもの》 ②ドレッシング
- ③焼肉のタレ ④減塩醤油
- ⑤簡単に調理できる調味料《例：〇〇の素》
- ⑥ふりかけ ⑦味噌
- ⑧鍋つゆ《年間商品として販売しているもの》
- ⑨ユニークなコンセプトの商品《例：梅酢醤油》
- ⑩寿司酢 ⑪日本酒 ⑫麺類 ⑬飲料 他

《上記以外にも様々な商品をご提案下さい》

## ◎冷凍食品もOK！

### <商談対象外の商品>

- ・10都県(福島、宮城、茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、新潟、長野)で製造された原材料を含むもの。
  - ・賞味期限が10か月未満のもの。(要相談・冷凍商品除く)
  - ・牛、豚、鶏、羊の肉やエキスを使用しているもの(豚ゼラチン含む)
  - ・全ての原材料を開示できないもの(添加物含む)
- ※その他中国の輸入規制等で対象外になる場合があります。ご不明な点はお気軽にご相談下さい。

### 【四日市会場】

日時：平成28年10月12日(水) 10:00~17:00

会場：四日市商工会議所 3階会議室

対象：三重県内の食品メーカー(問屋・商社不可)

商談時間：各社30分程度(時間は申し込み受付後調整)

取引形態：国内買取形式

募集：10社程度

バイヤー：モリタフーズ(株)代表取締役 君島 英樹 氏

[鈴溪(天津)国際貿易有限公司 董事長・総経理]

申込：10月6日(木)までに裏面の申込書でお申し込み下さい。(FAX:059-354-3737)

※個別相談でも可

## 商談&相談によく出る話題

- ・海外で売るために考えるべきこと、やるべきことは？
- ・売れる商品ってどんな商品？
- ・定番化される商品を目指すには？
- ・どんな輸入規制があるの？
- ・海外販路の開拓がなかなかうまくいかないのは何故？
- ・商品パッケージは変えた方がいいの？
- ・販路開拓はどうやって行うの？

## スペシャリスト

⇒⇒⇒わかりやすく説明します！



やる気と根気で海外販路開拓が実現できます！

<バイヤー紹介>

モリタフーズ(株) 代表取締役 君島 英樹 氏

1996年より中国で日本食の販売に着手。北京・天津・上海地域を中心とした日系およびローカル百貨店、スーパー等(伊勢丹・イオン等)に独自の販売チャンネルを有し、ナショナルブランドのみならず、地方の特産品等の販売実績も多数。

# 【商談会&個別相談会 参加申込書】

申込先/FAX 059-354-3737  
四日市商工会議所 海外展開支援室

企業・団体名		所属会議所 該当に☑	□会員(会議所名: ) □非会員(非会員でのお申込みも可)	
住所	〒 -	TEL/FAX	TEL ( ) FAX ( )	
お名前		所属・役職		
メールアドレス	※お申込み後の連絡に使用させていただきますので、ご担当者様のアドレスをご記入願います。 @			
参加申込 商談希望時間帯	参加希望に☑チェックをして下さい。 ※商談時間・個別相談時間は四日市商工会議所が調整します。 □商談を希望 □個別相談を希望 ⇒希望時間□10:00~12:00 □13:00~15:00 □15:00~17:00 □どの時間帯でも可			
商談希望商品①		□要冷凍	賞味期限 ※1年以上(最低10M)	日
商談希望商品②		□要冷凍	賞味期限 ※1年以上(最低10M)	日
商談希望商品③		□要冷凍	賞味期限 ※1年以上(最低10M)	日
相談内容	※個別相談をご希望の場合、相談内容についてご記入下さい。			

★上記申込書を四日市商工会議所までFAXもしくはメールでお送り下さい。>>> **申込締切:10月6日(木)**

## <商談会参加者の声>



### 麺類メーカー 営業担当(北勢地域) / この商談会が初めての海外チャレンジでした

▼輸出実績/本商談会を契機に蕎麦、素麺、うどん等を輸出。北京、天津の日系やローカルスーパー、百貨店等で定番化商品として販売中。▼経緯/第1回目の商談会以降、毎回参加。商品及び商品パッケージの改良等に取り組み、北京のモリタフーズ展示会に参加。輸出アイテム数も徐々に拡大。▼メリット/時間を掛けた準備が必要だが、適切なアドバイスのもと、最小限のリスクとコストで中国市場への販路開拓をスタートできた。



### レトルト食品メーカー 営業担当(北勢地域) / 難しいと聞いていた中国輸出が実現しました

▼輸出実績/本商談会を契機に2種類のレトルト食品を輸出。北京、天津の日系やローカルスーパー、百貨店等で定番化商品として販売中。▼経緯/第1回目の商談会以降、毎回参加。君島氏のアドバイスにより中国輸出が可能な原材料へ商品改良し輸出。▼メリット/中国市場と中国の輸入規制を熟知した君島氏のアドバイスで、難易度が高いと言われる中国市場への販路開拓をスタートできた。

※本商談会を契機に発生した取引等に関するトラブル・損害については、当所は責任を負いかねますので、ご了承の上お申し込み下さい。



### <問い合わせ先/お申込み先>

四日市商工会議所 海外展開支援室  
(担当:秋田、大市)  
(TEL)059-352-8194 (FAX)059-354-3737  
(メール)kaigai@yokkaichi-cci.or.jp