

**令和4年度グローバル産地づくり緊急対策事業
（G F Pコミュニティ構築支援加速化委託事業（地方版））
公表用**

**北海道放送株式会社
2024年3月22日**

HBC 北海道放送

～十勝ワイン誕生60周年～
11/9 産地視察バイヤーツアー＆個別商談
in いけだワイン城実施報告書

日程・会場

- 2023年11月9日(木)9:30～17:00
- 会場：いけだワイン城（北海道中川郡池田町字清見83）

目的

北海道を代表する穀倉地帯の「十勝」は多くの生産者・メーカーが集まる地域。道の重点輸出品目の「牛肉」や「ニンジン」をはじめ、2023年3月にGI(地理的表示保護制度)に登録された「十勝ラクレット」など高付加価値な農産物の宝庫。今回はその十勝ワイン60周年を記念して「池田町」の共催で商談会を開き、食品の輸出のきっかけ作りにする。GFP北海道の取り組み全体で輸出スタートアップ5件以上の掘り起こしを目指し、これまで輸出に取り組んだ事のない参加者にはGFP 会員への登録を促す。

構成

- 国内外商社/バイヤー向けにいけだワイン城のワイナリー視察
- ワインとワインに合う食品・加工品による試飲試食会
- 北海道の生産者/食品メーカーと具体的な個別商談会

対象者

バイヤーツアー：国内外商社・バイヤー（当日参加人数、バイヤーツアー：5社5名、商談会：6社6名）

商談会：ワインに合う食品・加工品をお持ちの北海道の生産者/食品メーカー（当日参加人数名、9社10名）

※十勝エリアの事業者様優先だが、他地域の皆様も参加可とした

11/9 2023 THU. **～十勝ワイン誕生60周年～**
産地視察バイヤーツアー&個別商談
in いけだワイン城

バイヤーツアー ▶ 9:30開始、12:00終了(※)
 試飲試食&個別商談 ▶ 12:00開始、17:00終了(※)
 開催場所 ▶ いけだワイン城(北海道中川郡池田町字清見83)

第一部 11月9日(木):産地視察バイヤーツアー 時間 ▶ 9:30～12:00

実施概要
 国内外商社/バイヤー向けにいけだワイン城のワイナリー視察。
 通常は、見る事が出来ない十勝ワイン60周年の歴史と伝統を実際に体感出来る視察となっています。

9:30～11:00 ～ワイン城見学～
 地下倉庫、ブレンダー醸造、搾汁施設 など

11:00～12:00 ～旧池田町ブドウ・ブドウ酒研究所見学～
 ブレンダー貯蔵庫、60年の歴史を語るビンテージワインの貯蔵庫など

第二部 11月9日(木):試飲試食&個別商談 (定員100名) 時間 ▶ 12:00～17:00

実施概要
 対象者:ワインに合う食品・加工品をお持ちの北海道の生産者/食品メーカー
 ・事前にGFPへの登録(チラシ右下)をお願いします。
 ・十勝エリアの事業者様優先となりますが、他地域の皆様も参加可です。

試飲試食 個別商談

国内外の商社/バイヤーとの
 試食交流を通じた交流を
 実施。

商談:個別形式で開催予定
 ・個別商談への参加の詳細は、申込後、国内外商社/バイヤーと相談のうえ
 決定します。
 ・参加人数に限りがありますので、申込み状況により人数を調整させて
 いただく場合がございます。
 ※参加の国内外商社/バイヤーは11月10日と同日となります。

申込フォーム

11/9(木)個別商談申し込み
 ⇒10/10(火)締切

URL ▶ <https://forms.gle/SwUEDY9qGLLEW3eT9>
 ※申込み状況により人数を調整させていただきます。

※記載内容は変更になる場合があります。

問い合わせ先
 GFP北海道事務局(HBC北海道放送)
 事務局TEL:011-232-1823 メール:kobayashi@i-pro.go.jp
 北海道農政事務所事業支援課 TEL:011-330-8810

GFP登録はこちら!
<https://www.gfp1.maff.go.jp/>

お問い合わせ先
 農林水産省 農林政策課 農産物輸出課
 北海道農政事務所 農産物輸出課

農林水産省 農林政策課 農産物輸出課
 北海道農政事務所 農産物輸出課

平和園×藤森×満寿屋×美珍楼×はげ天



ソウルフードトーク

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

トップ5人集結

人気メニューの秘伝などを語る各店のトップ5

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

「ソウルフードトーク」は、ソウル市と十勝市が姉妹都市となり、ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。ソウル市からの訪問客が、ソウル市で食文化の交流を深めるためのイベントです。

いけだワイン城

<https://www.tokachi-wine.com/>

正式名は「池田町ブドウ・ブドウ酒研究所」。ヨーロッパ中世の古城に似ていることから「ワイン城」と名づけられ、親しまれている。



会場DATA

会 場：いけだワイン城
住 所：北海道中川郡池田町字清見83-4
ア ク セ ス：帯広駅から徒歩15分(車で5分)

11月9日（木）産地視察バイヤーツアー＆個別商談
in いけだワイン城

TIME	全体	TIME (LAP)	場所	詳細	
9:30					
:45		9:30～9:45(15)	講堂(3F)集合：名刺交換	● 帯広ホテル⇒いけだワイン城へ各バイヤー到着後、貴賓室へ誘導。いけだワイン城の皆様と名刺交換	
10:00	9:45～12:00 産地視察 バイヤーツアー (ワイナリー)	9:45～9:50(5)	ワイン城地下・2F回廊	● ワイン城地下の熟成室見学、その後B1ミュージアムにて、国際交流で寄贈されたクヴェヴリの現物を見学	
:15		9:50～10:10(20)	ワイン製造棟 (スパークリングワイン製造施設等)	● スパークリングワインの作り方「瓶内二次発酵」についてブドウ栽培の拘り、山幸の開発秘話など	
:30		10:10～10:15(5)	ドリカム植樹のブドウ畑	● 池田町出身のDREAMS COME TRUEの吉田美和さんが植樹したブドウ畑を視察。	
:45		10:15～10:25(10)	搾汁プレハブ	● ワイン畑を出て、搾汁施設を見学。収穫からワインの実際の仕込みについて説明。	
11:00		10:45～10:55 (10)	ショップ&ブランデー蒸留室	● ワイン城ショップ及び併設ブランデー蒸留施設について説明。ブランデーの海外旅行者からのお土産需要などについても話題に。トイレ休憩を挟み、旧ワイン研究所・ブランデー貯蔵庫へHBCマイクロバスにて移動。各樽で熟成したブランデーを大樽でブレンド。各樽の「クセ」によって、味わいが変わる。	
:15		※11:00～サブライヤー受付	11:00～11:15 (15)	旧ワイン研究所ブランデー貯蔵	
:30			11:15～11:45 (30)	旧ワイン研究所地下ワイン倉庫 アイスワイン用ブドウ畑視察	● 旧ワイン研究所では、顧客のワイン保管庫。研究目的で創業当時から作り続けて来た非売品の貴重なワインからビンテージワインまで、ワイン作りの歴史と伝統を感じて頂く。収穫前のブドウ畑に移動、アイスワイン用のブドウの糖度について説明がなされた。
:45			11:45～12:00 (15)	移動	● 各ネームプレート毎に出展社、バイヤーとなっている事・名刺交換及び試飲試食で交流を深めて頂く事など、オリエンテーション
12:00					



ここがポイント

町営のワイナリーである「いけだワイン城」。ご自身も以前には、ワイン研究をしていたという安井池田町長自らが、ワイン城や旧ワイン城、ブドウ畑などをご案内した。バイヤーからも喜びの声が聞かれた。

11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 資料写真～午前 バイヤーツアー



池田町、安井町長による解説付き商社・バイヤー向けのツアーを開催。ワイン城の地下見学施設や、ワイン城併設のワイン製造ライン、搾汁施設なども視察した。

11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 資料写真～午前 バイヤーツアー



池田町、安井町長による解説付き商社・バイヤー向けのツアーを開催。一般解放していない「旧ワイン研究所」やブランデー貯蔵庫などもご案内。アイスワイン向けのぶどうも視察した。

11/9産地視察バイヤーツアー&個別商談in いけだワイン城 実施内容 実施タイムスケジュール～試飲会、商談会

11月9日（木）産地視察バイヤーツアー&個別商談
in いけだワイン城

試食・試飲 (12:15-12:45)	4F 貴賓室にて 参加サプライヤーが持参した製品を実際に 試飲・試食してもらい、その魅力を知ってもらう					
昼食 (12:45-13:40)	4F レストランにて					
商談 (14:00-17:00)	4F:貴賓室	4F:貴賓室	3F:官能検査室	3F:講堂	3F:講堂	3F:城主室
	KC	宮田	プライム	メグ	吉開産業	新利欄
	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)	1on1 商談① 14:00~14:25 (25分)
	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)	1on1 商談② 14:30~14:55 (25分)
	休憩 ~10分~					
	予備	1on1 商談③ 15:05~15:30 (25分)	1on1 商談③ 15:05~15:30 (25分)	1on1 商談③ 15:05~15:30 (25分)	1on1 商談③ 15:05~15:30 (25分)	1on1 商談③ 15:05~15:30 (25分)
	1on1 商談④ 15:35~16:00 (25分)	予備	予備	1on1 商談④ 15:35~16:00 (25分)	1on1 商談④ 15:35~16:00 (25分)	1on1 商談④ 15:35~16:00 (25分)
	予備	1on1 商談⑤ 16:05~16:30 (25分)	予備	1on1 商談⑤ 16:05~16:30 (25分)	1on1 商談⑤ 16:05~16:30 (25分)	1on1 商談⑤ 16:05~16:30 (25分)

11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 名刺交換会＆試飲試食会



各商品のイメージが具体化できた。という声があった一方で少々時間が足りなかった。という声やもう少し話せる環境であれば、なお良かった。という声もあり、次回への反省点となった。

11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 各商談会場

①：3F 講堂（ソファ左）／メグ



②：3F 講堂（ソファ右）／吉開産業



③：3F 城主室／新利欄



④：3F 官能検査室／プライムストリーム



⑤：4F 貴賓室（手前）／KCセントラル



⑥：4F 貴賓室（奥）／宮田



<商談会場> 4階 貴賓室

KCセントラル貿易株式会社

<商談会場> 4階 貴賓室

株式会社宮田

<商談会場> 3階 官能検査室

株式会社
プライム・ストリーム 北海道

<商談会場> 3階 講堂

ヨシカイザンキョウ
吉開産業株式会社

<商談会場> 3階 講堂

株式会社メグ

<商談会場> 3階 城主室

新利欄鮮菓批發有限公司
(SUN LEE LAAN WHOLESALE FOOD LIMITED)

バイヤーコメント～ワイン城バイヤーツアー、試飲試食会、商談会について～

- いけだワイン城 産地視察バイヤーツアー
 - 町長自らの案内が、非常に分かりやすい。
 - 生産から販売まで全部視察する事が出来て良かった。
 - 町長の説明で、ワイン作りの伝統とワインへの熱量が感じられ感銘した。
 - 気候変動で、十勝地域の原料優位性もある事や、ブランデー製造にも適した原料/製造地域である事など大変勉強になった。
- 試飲試食会について
 - 各商品のイメージが具体化できた。
 - 少々時間が足りなかったので、もう少し試食試飲したかった。
 - 少し時間が短かった。
 - 限られた時間で、会場の狭さと人数が多かったので、もう少し話せる環境であれば、なお良かった。
- 商談会について
 - 機会と縁を頂き感謝。またこういった商談会に参加したい。
 - 商談場所、商談時間、段取りに満足。ただ各サプライヤーが各バイヤーについて、どの程度事前理解しているのかは気になった。
 - 知っている事業者様が多く、新鮮味が無かった。比較的安価な商品を持ってる事業者が少なかった。

バイヤーコメント～当日の流れ、産地への要望、商談会に期待する事～

- 当日の流れ
 - スムーズな対応で、ロジには満足。もう少し商談時間が確保できればさらに良い。
 - スムーズで良かった。
 - 運営側の不慣れ感が少しあった。
 - 全体行程を時間通りに進めるように動いていた事、安心感があり大変良かった。
 - バス発車時に、次の行程と所要時間の説明もあり、次の行動イメージが出来た。
- 輸出産地への要望・期待する事
 - 新しい購入意向を、コミュニケーションを通じて醸成していきたい。
 - 商品規格が違うので、交流会/商談会で話し合い、輸出促進につなげたい。
 - 誇りをもって商品の良さをアピールするのは大変重要だが、各社様ともに感じたのは輸出するには「何をどうすれば良いか？」という類の質問は1社もなかった。
 - 仕向地や取引先によってロットや価格帯が異なるので、都度相談したい。
- 今後の商談会への参加意向・期待
 - ストーリー性のある商品を積極的に探している。台湾では北海道ブランドのブランド力が高い。
 - 輸出商社の選定（得意分野の多様性）が必要。参加サプライヤーの選定及び決定後の事前準備（特に商品について）はもう少し必要と感じる。
 - 事務局から事前共有のあったサプライヤー情報は、情報量としては少なく、自らWEBサイトで商品を確認した。またサプライヤーの推し商品が、事前共有あった商品ではない事があった。
 - 各商談時に質問した、上代価格、賞味期限、供給量、工場認証などは事前に分かっていると、限られた時間の中でもその先の商談が出来るのでなお良い。

11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 ～サプライヤーアンケート分析①

試飲試食会について「とても満足」「やや満足」と回答した参加社の声

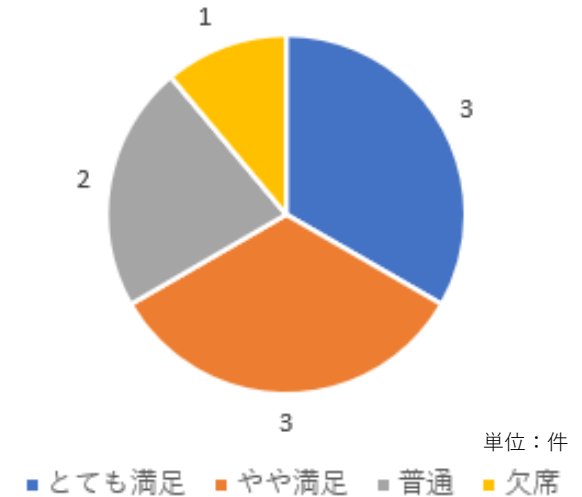
- 商談の入っていない相手先に詳しい説明ができたため。
- 様々な業者様にご試食頂き、交流を持つことが出来た。

一方で交流会について「普通」と回答した参加社の声は

- もう少し時間と広さがあればよかった。
- 時間が足りなかった。

試飲試食会は、大半の方に満足頂けたが、一方でバイヤーからの声と同様に、少し時間が足りなかったという意見も。しっかり商品説明が出来たサプライヤーにとっては、満足感のある内容だったが、時間に限りがあった為、バイヤーが全てのサプライヤーを回り切れない場面も見えた。

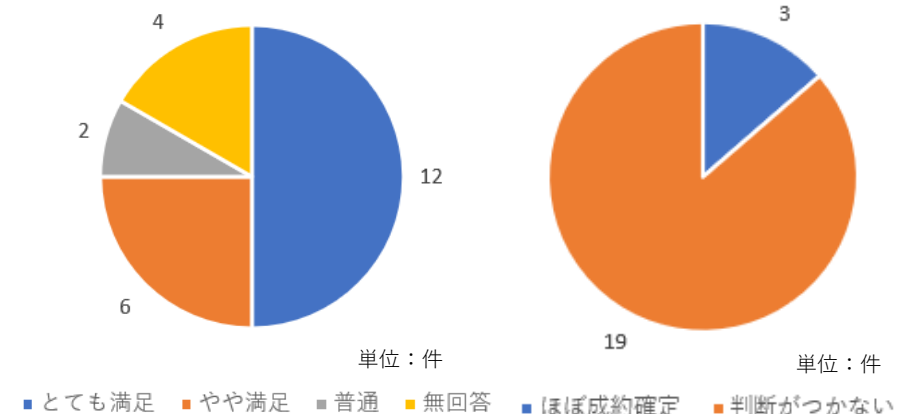
試飲試食会満足度



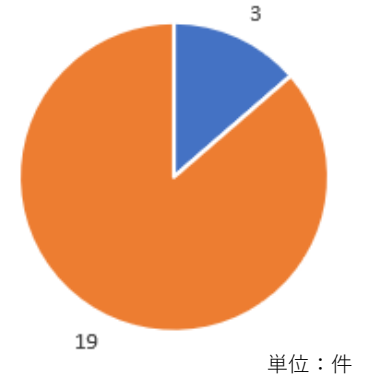
商談相手についての満足度で「とても満足」「やや満足」は約75%
一方で商談会の確度については、大半の方が「判断がつかない」と回答している。

商談会に参加し輸出について具体的な商談をした事にはある一定の満足度が得られ、やや確度の高い商談も見受けられたが、一方で輸出のエントリー層を中心に集客したため、確度を掴みきれない参加者も。

商談相手についての満足度



商談確度



11/9産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 ～サプライヤーアンケート分析②

商談会で得た事についての参加社の声

- コロナ後の輸出案件復活の機会が出来た。
- 香港、台湾のお酒事情など有意義な話が聞けた。
- 商談が自社が得意としている国の輸出についてではなかったが、それはそれで参考になった。
- 輸出用のパッケージについて高級感を出すべき、とアドバイスをうけた。

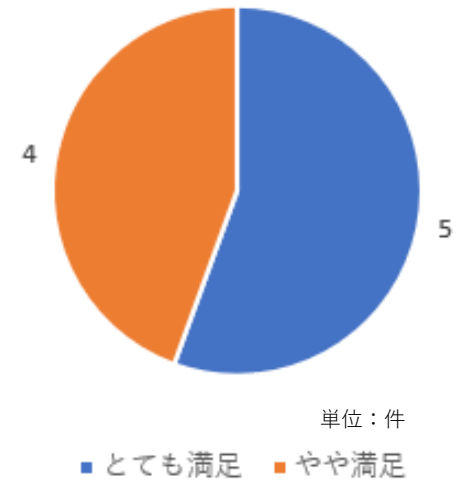
輸出への課題についての参加社の声

- 食品表示の添付方法（シール・フィルムの作成）、商品のPR方法が課題。
- 流通、価格、輸送費（送料）、輸出に係る手続き。
- 中小ワイナリーは大量に輸出することがなく輸送費がかかる。
- 冷凍での保存期間と添加物関連。
- 小規模な取引先は焦げ付きのリスクがあるため新規取引に踏み出せない。

商談会そのものの満足度は、全参加者が満足。

**輸出の確度は掴み切れずだが、商談会には満足している要因は
上記の様に「輸出の機会創出」「現地事情」「表示方法」や「輸送手続き」
についてアドバイスがもらえた事など、参加によって得られた情報が
寄与したものと考えられる。**

商談会そのものの満足度



その他全体を通しての声：「電子レンジ使用の対応に感謝。」「食事会は合同でなくても良いと感じた。」「前の商談が押したのでタイムキーピングをしっかりとお願いしたい。」などがあった。

産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 ～媒体露出



ここがポイント

HBCの11/9（木）夕方の今日ドキッ！で、バイヤーツアーについて、ニュース報道。

自社にテレビメディアを持つHBC北海道放送が事務局を務めたからこそその露出となった。

産地視察バイヤーツアー＆個別商談in いけだワイン城 実施内容 ～媒体露出



ここがポイント

HBCの11/9（木）夕方の今日ドキッ！での放送をきっかけに、Yahoo!ニュースやTBSのポータルサイト「TBS NEWS DIG」など、WEBメディアへの波及効果が見られた。

産地視察バイヤーツアー & 個別商談in いけだワイン城 実施内容 ～媒体露出



👉 ここがポイント

GFP北海道の取り組みを通して、NHK帯広局からの取材が入り、当日夕方の「ほっとニュースぐるっと道東！」で放送となった。また、NHKポータルサイト「北海道NEWS WEB」に当日掲載される事となった。



ここがポイント

11/9の商談会を通じて、ワイナリー製造で商品に付加価値のある「ぶどうジュース」**8本が輸出に繋がった。**
また輸出の新規プレイヤーへの声掛け及び、GFPへの登録を促した。

11/10十勝輸出交流会 & 商談会 in 池田町 実施報告書

日程・会場

- 2023年11月10日(金)9:30～17:00
- 会場：池田町田園ホール（北海道中川郡池田町字西1条1丁目）
帯広市内流通企業
十勝エリアの菓子メーカー
道の駅

目的

輸出スタートアップ5件以上の掘り起こしや、すそ野拡大の為、名刺交換会（交流会）・商談会を開催。北海道を代表する穀倉地帯の「十勝」は多くの生産者・メーカーが集まる地域。今回は十勝ワイン60周年を記念して「池田町」の共催で商談会を開き、食品の輸出のきっかけ作りにする。これまで輸出に取り組んだ事のない参加者にはGFP 会員への登録を促す。

構成

- 国内外商社/バイヤー向けに帯広、音更町の市場や工場などを視察
- 輸出のエントリー層に向けた輸出取組事例、現地ニーズの情報交換を目的とした交流会北海道の生産者/食品メーカーとのグループ/個別商談会

対象者

バイヤーツアー：国内外商社・バイヤー（当日参加人数、バイヤーツアー：5社5名、商談会：6社6名）
商談会：北海道の生産者/食品メーカー（当日参加人数、交流会のみ参加8社9名。交流会＆商談会31社33名）
※十勝エリアの事業者様優先だが、他地域の皆様も参加可とした

告知：放送局が事務局を務めたメリットを最大限に活かし、地上波テレビ放送にて池田町イベントの募集告知を実施



20231017HBCテレビ「今日ドキッ！」 / 20231019HBCテレビ「今日ドキッ！」 全2回放送

告知：放送局が事務局を務めたメリットを最大限に活かし、ラジオ放送も活用して池田町イベントの募集告知を実施

- HBCラジオCM：2023年9月14日（木）～10月20日（金）放送
- HBCラジオ 2023年10月13日（金）9時～12時「気分上昇ワイド ナルミッツ!!!」内、90秒イベント情報の紹介
- HBCラジオ 2023年10月19日（木）16時～17時30分「アフタービート」内、90秒イベント情報の紹介



ここがポイント

ラジオ・テレビ兼営の放送局であるHBC北海道放送が事務局ならではの告知。

池田町田園ホール

<https://www.ikeda-dreamwork.com/ikeda-hall/>

池田町の芸術文化の拠点施設として池田町が運営するホール。メインホールのオークプラザでは、音楽会など各種公演開催されている。客席は可動式で多目的な利用が可能。



会場DATA

会 場：池田町田園ホール
住 所：北海道中川郡池田町字西1条1丁目
定 員：最大586席
ア ク セ ス：帯広駅から徒歩5分

11/10（金）十勝輸出交流会&商談会実施内容 実施タイムスケジュール～産地視察バイヤーツアー

TIME	全体	TIME（LAP）	場所	詳細
8:00				
:30				
9:00				
:30		移動		
10:00	9:30～12:30 産地視察 ツアー	9:30～10:00（30）	帯広市流通企業	見学（魚を捌くところも）
:30		移動		
11:00		10:30～11:00（30）	十勝エリアの菓子メーカー	工場見学
:30		11:10～11:40（30）	道の駅	見学
12:00		移動		

ここがポイント

午後の商談会前の時間を有効に活用して、帯広産地視察バイヤーツアーを実施。帯広市流通企業では、真空スキンパックの技術を実施の商品ともに確認。十勝エリアの菓子メーカーの施設見学及び道の駅では、実際の商談商品の陳列を視察。午後からの商談の実際のイメージ付けになったと思われる。

帯広市内ホテルから、産地視察⇒池田町田園ホールまではHBCマイクロバスでの送迎。

11/10（金）十勝輸出交流会&商談会実施内容 資料写真～産地視察バイヤーツアー

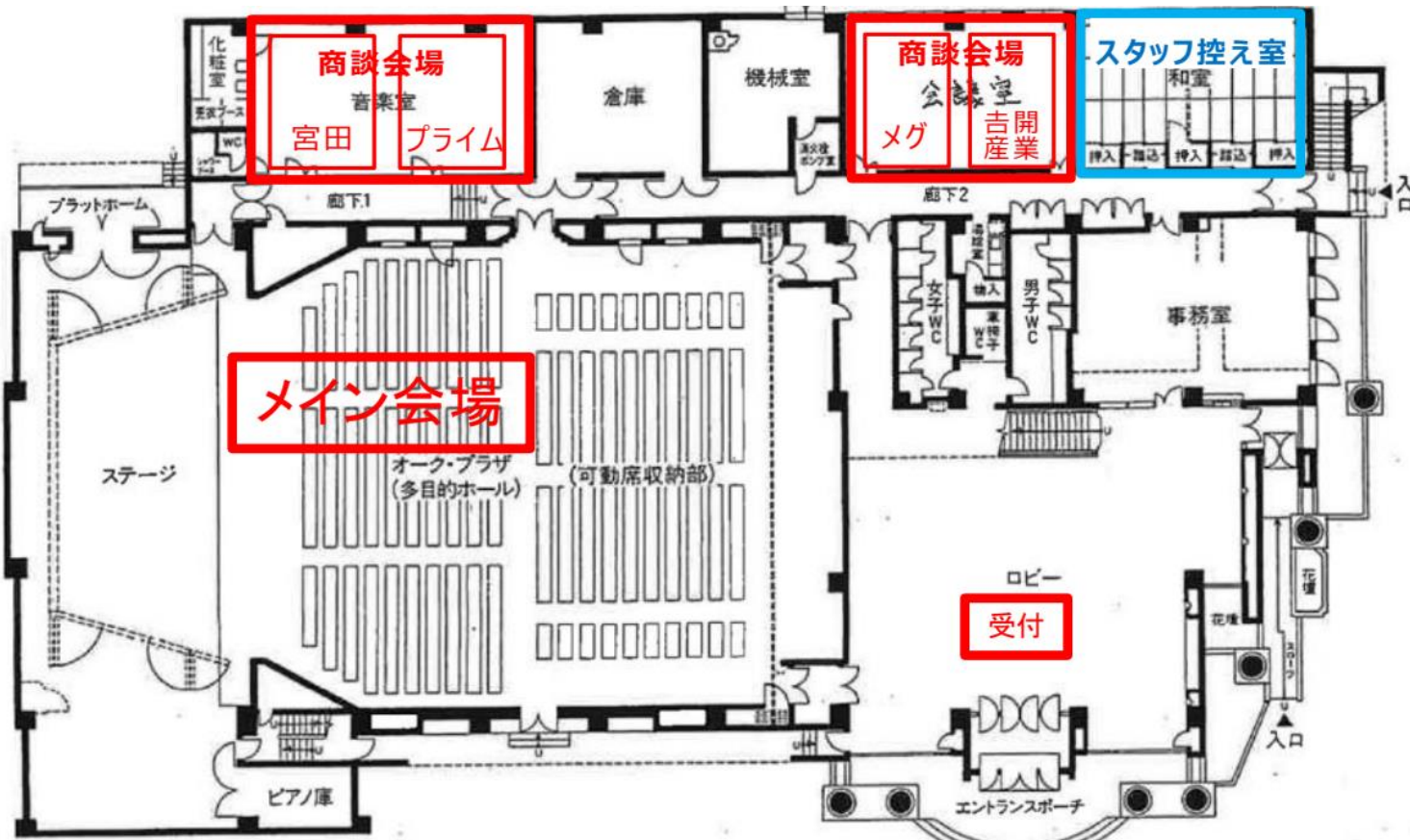


帯広産地視察バイヤーツアーを実施。帯広市内流通企業では真空スキnpackの技術を確認するとともに、十勝エリアの菓子メーカーの担当者説明による施設見学及び道の駅にて、実際に商談商品の陳列されているところなどを視察した。

11/10（金）十勝輸出交流会&商談会実施内容 全体タイムスケジュール～午後 交流会・商談会～

time	KCセントラル貿易株式会社 会場：2階 フリールーム	株式会社宮田 会場：1階 音楽室（A）	株式会社 プライム・ストリーム 北海道 会場：1階 音楽室（B）	株式会社メグ 会場：1階 会議室（A）	吉開産業株式会社 会場：1階 会議室（B）	新利欄鮮菓批發有限公司 会場：2階 研修室Ⅱ （工芸室）
14:00	交流会（50分） 14:00 ～ 14:50 会場_1階オークプラザ					
14:30	【交流会スケジュール】 ・北海道農政事務所 福島所長のあいさつ5分 / ・池田町 安井町長のあいさつ5分 / ・参加バイヤー紹介(6社/1社2～3分) / ・名刺交換会25分					
15:00	個別商談①（25分） 15:00 ～ 15:25	グループ商談（55分） 15:00 ～ 15:55	グループ商談（55分） 15:00 ～ 15:55	グループ商談（55分） 15:00 ～ 15:55	個別商談①（25分） 15:00 ～ 15:25	個別商談①（25分） 15:00 ～ 15:25
15:30	個別商談②（25分） 15:30 ～ 15:55				個別商談②（25分） 15:30 ～ 15:55	個別商談②（25分） 15:30 ～ 15:55
16:00	休憩 ～10分～					
16:30	個別商談③（25分） 16:05 ～ 16:30	個別商談③（25分） 16:05 ～ 16:30	個別商談③（25分） 16:05 ～ 16:30	個別商談③（25分） 16:05 ～ 16:30	グループ商談 （55分） 16:05 ～ 17:00	グループ商談 （55分） 16:05 ～ 17:00
17:00	個別商談④（25分） 16:35 ～ 17:00	個別商談④（25分） 16:35 ～ 17:00	個別商談④（25分） 16:35 ～ 17:00	個別商談④（25分） 16:35 ～ 17:00		

【1階】



【2階】



11/10（金）十勝輸出交流会＆商談会実施内容 資料写真～交流会の相談ブース



商談会の合間に参加者が相談できる様に行政機関・支援機関等による相談ブースを設置。

11/10（金）十勝輸出交流会&商談会実施内容 資料写真～交流会その2



交流会では、主催の北海道農政事務所福島所長、共催の池田町安井町長からのお話や各バイヤーの自己紹介の後サプライヤー、バイヤーとの名刺交換の時間を設けた。

11/10（金）十勝輸出交流会&商談会実施内容 交流会について

□W100mm×H148mm

黄色



- ・ 青色（バイヤー BUYER）
- ・ 緑色（主催者 ORGANIZER）
- ・ 紫色（関係者 OFFICIALS）
- ・ 灰色（事務局 SECRETARIAT）

👉 ここがポイント

- 今回は、従来型の座学中心のセミナーではなく、参加者達が積極的に様々な業種と接触することに重点を置いた。
- 具体的には、青色（バイヤー）、緑色（主催者）、紫色（関係者）、灰色（事務局）と業態別に色分けされたネームカードを配布。生産者とバイヤーの交流だけでなく、関係者やその他の業種の方とも交流し易い様に工夫をした。
- また、どう接触してよいか？「お見合い状態」を避けるために、MCからの誘導案内に加え、事前に決められた交流会巡回のローテーションを組んだ。限られた時間で円滑に交流が図れるよう配慮をした。

11/10（金）輸出セミナー&商談会in もんすけグラスの配布について



👉 ここがポイント

参加者には、アンケート回答のお礼として、HBCの自社商品「もんすけ×たち吉 グラス」を1個プレゼント。

おおむね好評で、11/9（木）11/10（金）累計で42個の配布となった。当日参加もあり予想以上の配布となった。

バイヤーコメント～11/10十勝輸出交流会＆バイヤーツアー、交流会について～

- 帯広市内流通企業、十勝エリアの菓子メーカー、道の駅 産地視察ツアーについて
 - 繊細な食感の刺身でも味・食感を損なわない冷凍技術の進化に感服。台湾百貨店での魚フェアに積極的に提案していきたい。
 - 産地視察ツアーはご当地の特色を理解する上で、非常に役立った。
 - 帯広市内流通企業の様子、取り組みを知ることが出来て良かった。リキッド凍結の切り身セットには可能性を感じるが、HACCPやFDA施設登録次第か。
 - 十勝エリアの菓子メーカーに行けたのは良かった。
 - 帯広市内流通企業は、代表挨拶、加工場視察と満足。スキンパックでの寿司、金属探知機や表示ラベルなど準備が進めば可能性を感じる。
 - 十勝エリアの菓子メーカーは代表自ら案内と、何より企業の姿勢が感じられた。今後の物産展への輸出に可能性を感じる。
- 交流会について
 - 輸出可否の問題はさておき、ご当地のサプライヤー様と接点を持てたことは非常に良かった。その一方、「仕向け」で確実に輸出不可能なサプライヤー様には申し訳ない。
 - 肉メーカーは、需要が見込めない。
 - 生産者サプライヤーにたくさん会う事が出来て良かった。
 - 手持ちの名刺が不足なってしまったので、事前に何名くらいとあいさつをするのか？知っておきたかったが、マッチング以外のサプライヤーとも話が出来たので満足。

バイヤーコメント～11/10十勝輸出交流会＆バイヤーツアー、商談会、当日の流れについて～

● 商談会について

- グループ面談は経験がなく、戸惑った。サプライヤー様は、他社のセールスを見ることで、今後に大きな発見があったのではないかな。
- 地元の色々な方と交流できて有意義だった。
- 食肉の提案は想定してなかったが、ディスカッション形式で商談を進めた結果、食肉の販売スタイルを展開する上での仮説を考えるいい機会となった。
- 個別商談の相手先4社とは、具体的な商談が出来て良かった。
- 商談先が欲しい商品が多かった為、良かった。
- 事前に肉関係はメイン輸出先（韓国）には出せない旨を伝えていたがマッチングされていて、商談時にサプライヤーに一部、お断りのご説明という状況があった。

● 当日の流れ

- 交流会は仕向け先、取扱商品などの情報をサプライヤー様に事前に提供し、可能性の高いサプライヤーに対して、名刺交換だけでなく、逆に1分間のプレゼン機会を提供するなど、実質的な成果につながりやすい方法なども検討の余地がある。仕入れる想定のない商品も、プレゼン次第でバイヤー側が興味を示すことも十分考えられる。
- 需要の見込めないメーカーとの名刺交換は遠慮したい。
- 少々時間が足りなかった。
- グループ商談だと時間が足りないように感じた。
- 関係者様とのご挨拶や、移動時間含め満足。

- 輸出産地への要望・期待する事
 - コミュニケーションの力を最大限に生かした戦略的な展開を、サプライヤー様とともに構築していきたい。そのため新しい購入意向を、コミュニケーションを通じて現地で醸成していきたい。
 - 食べ方提案、POP提供など。
 - 輸出の為には、成分表示の対応が必要。
 - サプライヤー様側も輸出するにあたって少しでも用意すべき、ハード面（工場認証、設備）や、ソフト面（工場シール貼り、原材料変更、MOQ調整）など共に段取りを進めていければ。輸出準備が出来たところからスタートで、そこから相手国のニーズに合わせた商品落とし込みがようやく始まる。会社の方針（代表など）がしっかりと外に向いていく企業様は、伸びていく筈。北海道ブランド人気に、あやからず自社ブランド人気を目指す方向に進んでいければと思います。※北海道牛乳原料を現地輸入→現地工場が北海道ミルク製品を安価で製造販売、など既に現地では進んでいる。
- 今後の商談会への参加意向・期待
 - 台湾（高雄）の百貨店内に地域産品セレクトショップ（竈KAMADO）が増床。ストーリー性のある商品を探している。台湾では日本ブランド以上に北海道のブランド力が高いので、管内の産品には大きな期待を寄せている。
 - 今回の様に具体的な商談が出来る様であれば参加したい。
 - なかなか会えない遠隔地での商談で、ロスなくスピード感のある商談ができるよう、商社側も事前情報を共有する時間を設けていただければ良かった。

11/10十勝輸出交流会&バイヤーツアー ～サプライヤーアンケート分析①

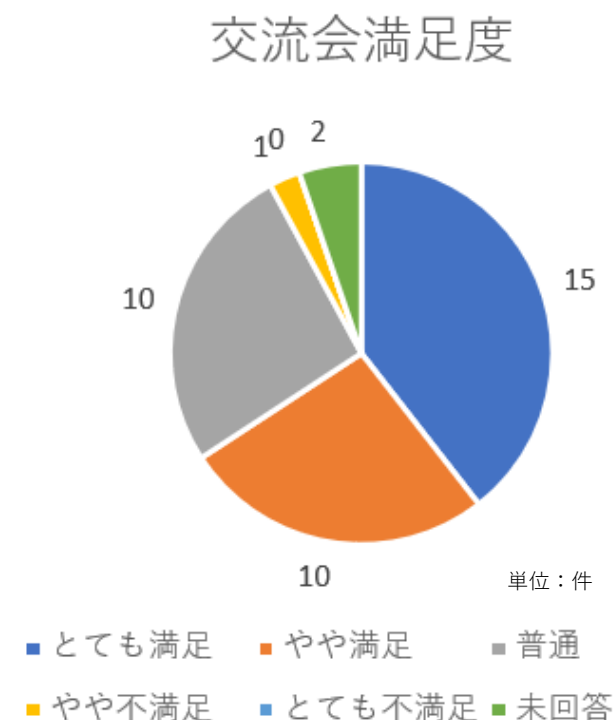
- ・商談会 & 交流会は、事前エントリー社数31社だったが、当日参加もあり、回答は33社。
- ・交流会のみ参加は、事前エントリー7社中、参加は3社4名だったが、当日参加が5社5名あり合計は8社9名

交流会について「とても満足」「やや満足」と回答した参加社の声

- 様々な方々と沢山実りのある話が出来た。
- 名刺の交換や商談等の流れがとてもスムーズだった。
- 名刺交換をスムーズに行う上で合理的に回れた。
- 行政の方とも話すことが出来とても勉強になった。
- 輸出に関する第一歩として貴重な体験させて頂いた。
- 3日前に本商談会の件を知り、急遽参加。
輸出に関する知見を伺い知ることが出来た。

一方で交流会について「普通」「やや不満」と回答した参加社の声は

- 一同に介してのプレゼンだとは聞いていなかった。
個別対応だとよかったかと思います。
- もっとバイヤーの紹介があってよかった。
- 輸出希望のものとバイヤーの希望するものと合っていないかった。
- 後ろに次の人が控えていて、あわただしかった。
もう少し落ち着いて話ができる方がよかった。バイヤーの方も覚えてられないと思う。
- 途中で名刺が不足してしまったバイヤーが居た為、名刺交換が出来ない場面があった。



個別対応希望、もっとバイヤーを知りたいなど要望はありつつも、全体的に交流会について満足度が高い。

11/10十勝輸出交流会&バイヤーツアー ～サプライヤーアンケート分析②

商談相手についての満足度「とても満足」「やや満足」と回答した参加社の声

- ニーズの把握ができた。機会を頂き感謝。
- 他業種の取り組みが知れた。
- 良い製品だけでは売れない。相手に伝わるストーリーやパッケージ表示などが大切と知った。
- 台湾の情勢がよく分かった。次回商談のチャンスをもたらえた。

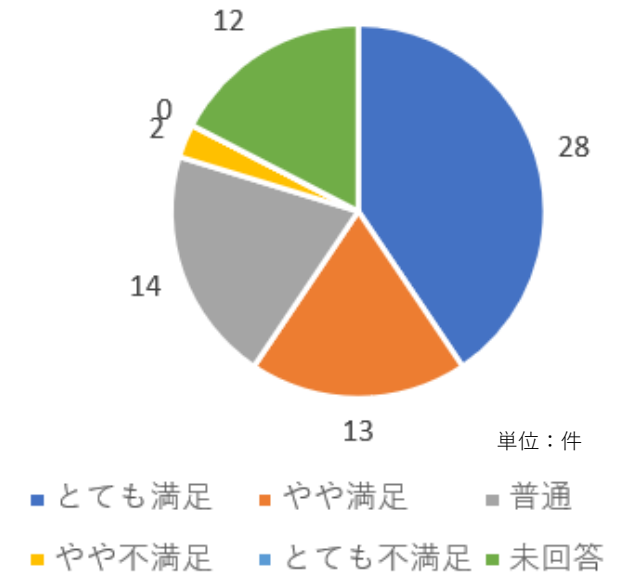
一方で商談相手についての満足度で「普通」「やや不満」と回答した参加社

- グループ商談だと時間が足りない。
- 十勝方面は輸出に関して積極的で生産者の熱量が直に伝わって来た。
- 輸出相手国の選定が重要になると思った。
- 精米の状態での輸出は規制・ライセンス等で相手国が限られてくる。
- 現状の課題の洗い出しが出来た。各国の輸出のしやすさや条件などが勉強になった。

「普通」や「やや不満」でも、決して良くないコメントだけではないケースが見受けられる。
生産者・サプライヤーは商談会に、手探り状態で参加している為と推測される。
未回答が多いのも、商談会に参加したが、良し悪し判断付かないためなのか？と推測される。

⇒これまで輸出に取り組んだ事のない参加者を中心に集客をした結果なので、輸出を志すキッカケになったと期待される。

商談相手についての満足度



11/10十勝輸出交流会&バイヤーツアー ～サプライヤーアンケート分析③

商談会全体についての満足度で「とても満足」「やや満足」と回答した参加社における商談会およびイベント全体をとおしての声は

- 今後も輸出に関して学べる機会があれば積極的に参加したい。
- 行政の相談ブースもあり、輸出に関して初心者でも相談でき心強い。
- 商談ブースのレイアウトについて臨機応変に事務局に対応して貰った事に感謝。
- 実際に輸出されている企業、バイヤー様の話を聞く事が出来て、商品を展開する上での課題の発見になった。
- 貴重な会を設けて頂き誠にありがとうございました。

一方で商談会全体についての満足度で「普通」「やや・とても不満」と回答した参加社における商談会およびイベント全体をとおしての声は

- グループ商談会が初めて、どのようにしたらいいか戸惑った。

全体的には約7割の方が、満足をしていていた。

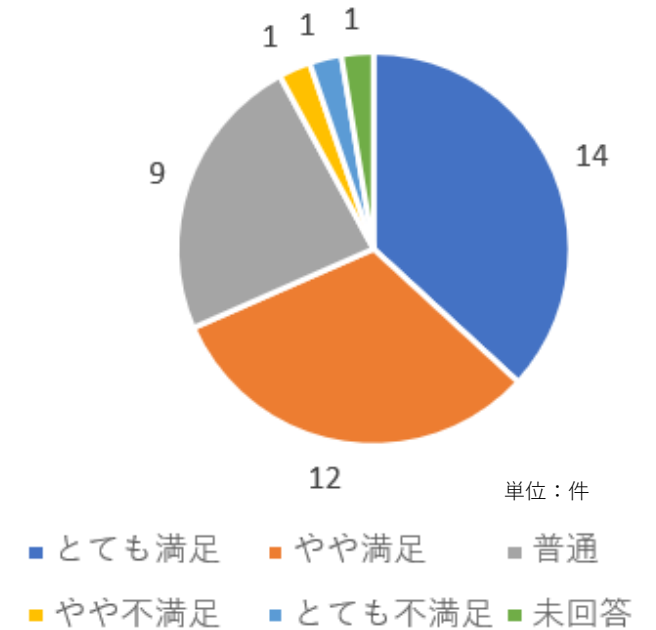
商談会について「普通」や「やや不満」と回答していた方10件中9件はコメント未回答だった。

とても不満と答えた方は、会場の誘導に不満を感じていた方。

未回答が多いのも、商談会に参加したが、良し悪し判断付かないためなのか？と推測される。

⇒繰り返しになるが、これまで輸出に取り組んだ事のない参加者を中心に集客をした結果なので、輸出を志すキッカケになったと期待される。

商談会全体の満足度



掲載日:2023年11月11日, 面名:総合2面, 記事ID:KIJ20231111_A0002000100201008

(C)十勝毎日新聞社

十勝の食 輸出拡大へ商談会



グループで行われた商談会

池田で35社参加 道農政

【池田】十勝産品の輸出拡大を目指す「十勝輸出交流会&商談会 in 池田町」(北海道農政事務所主催、池田町共催)が10日、池田町内から約35社、約100人が来場し、バイヤーとの商談に臨んだ。

あいさつした同事務所の福島一所長は「国内の人口減少がどんどん進む。マーケットを獲得するには輸出が一番大きな手段。オール北海道で輸出を増やしていきたい」と呼び掛けた。安井美裕町長は「一つでも多くの商品が世界に羽ばたきつけになれば」と期待した。

バイヤーや商社は国内外の6社で、交流会で来場者

と名刺を交換。続いて各室に分かれ、個別またはグループで商談会を開催した。午後3時から始まった商談会で台湾向けの輸出がメインのメグ(東京都、林克宜社長)には、町内外の7事業所が集まった。担当者は、ハムや黒毛和牛のほか、ツクネイモやチーズ、炊き込みご飯の素などを説明。試食してもらい、熱心に質問した。

林社長は「台湾は食肉処理場の指定があり、加工品は検査が求められる」「農業にも厳しい」「農産物はナガイモのほかはユリ根、シャインマスカット、リンゴなどが人気」などと台湾の事情を説明。各事業所に「担当者から連絡するようにしたい」と伝えた。

乾燥野菜を使った炊き込みご飯の素などをPRしたベジハート(中札内村)の杉本裕子取締役は「管内の販路が国内に広がればと願っていたが、いいものを作っているのにチャレンジのつもりで参加した。つながればいい」と話していた。

9日には十勝ワイン誕生60周年を記念し、「産地視察バイヤーツアー&個別商談」が行われ、いけだワイン城の見学や試飲、商談が行われた。(吉良敦)

👉 ここがポイント

11/9(木)のHBC夕方ワイド「今日ドキッ!」、NHK地方版「ほっとニュースぐるっと道東!」での媒体露出。HBCと包括連携協定を結んでいる「地元の雄」である十勝毎日新聞様に取材協力を要請した。これも、HBC北海道放送が事務局を務めたからこそその露出だったと考えている。

<バイヤーツアー>

産地視察ツアーはご当地の特色を理解する上で、非常に有効に働いた。

また、最新の冷凍技術（スキnpack）に触れてもらう事で、今後のあらゆる輸出の可能性を感じてもらえた。
今後、スキnpackの技術を用いた輸出のすそ野が広がることが期待される。

<交流会>

知識詰込みタイプではなく、会話やコミュニケーション中心の会を模索した。

参加者からは、大変満足度の高いものとなり、キッカケづくりとして十分に機能を果たした。

<輸出の成約事例>

長芋輸出達成！800ケース（AB品込みの輸出/相手国＝台湾）

<結果>

当初の目的だった、5件以上のスタートアップを掘り起こすという意味では、最低でも10社以上は、これまで輸出に取り組んだ事のない参加者に参加頂き、GFP会員登録を促した。また、輸出の達成事例も出ていて、有意義な交流会・商談会となった。

**日越外交関係樹立50周年
北海道フェスティバル in ハロン での
北海道のGI（地理的表示）産品PR 実施報告書**

日程・会場

- 2023年11月17日(金)～19日(日)
- 日越外交関係樹立50周年 北海道フェスティバル in ハロン
(ベトナム クアンニン省ハロン市 クアンニン省エキシビジョンセンター横広場で開催)

目的

道産品の品質の高さを海外で知って貰うため、国際的な農水産品の品質基準のひとつであるGI（地理的表示）制度を啓蒙。道産食品の認知度向上・差別化・模倣排除に努め、輸出拡大の足掛かりとなる取り組みを目指しました。対象国として、近年、我が国からの輸出が増えているベトナムを選定した。

内容

- 北海道のGI産品を紹介するブース設営
- 北海道のGI産品を紹介するパネル展示（北ベトナム語で制作）
- 北海道のGI農産品を紹介する映像の制作（北ベトナム語で吹替）
- 北海道のGI産品を学べるアトラクション（顔はめパネル）の設置

主催・来場者

- 主催：HOKKAIDO Festival in HA LONG 実行委員／北海道実行委員会×クアンニン省実行委員会
名誉実行委員長 武部 勤（元農林水産大臣・日越友好議員連盟特別顧問）
実行委員長 中田 隆博（北海道ベトナム交流協会札幌会長・在札幌ベトナム社会主義国名誉理事）
- 来場者：期間中 106,000人 以上 ※クアンニン省 文化スポーツ局調べ

GI（地理的表示）保護制度とは…

「地理的表示保護制度」とは…

その地域ならではの自然的、人文的、社会的な要因の中で育まれてきた品質、社会的評価等の特性を有する産品の名称を、地域の知的財産として保護する制度。農林水産省はこの制度によって、国内外で模倣品対策を行い、GI産品の名称・ブランドを保護するとともに、GIマークという統一ロゴの下で、GIブランドの認知を高めている。本イベント開催時、令和5年11月現在の北海道のGI産品（農林水産省指定分）は以下の8品目。

※画像提供：農林水産省



夕張メロン



十勝川西長いも



今金男しゃく



檜山海参



網走湖産しじみ貝



ところピンクにんにく



十勝ラクレット



浜中養殖うに

なぜGI（地理的表示）の啓蒙が必要なのか？

本事業の申請者であるHBC北海道放送が考えるGIの普及の必要性・重要性は以下の通り。

なお、今回のGI普及のための事業を行うにあたり、北海道大学 産学・地域協働推進機構の
天野 斉（あまの・ひとし） 特任教授に監修を頂いた。

1. 国が認定する 国際的な品質基準である
2. 様々な言語の国に説明いらずで、品質の高さを保証できる
3. 輸出時に類似商品との差別化が出来るほか、模倣品を排除できる
4. 輸出競争力と高付加価値（＝高価格）を誇れる

対象国の背景（ベトナム）

今回のGI産品啓蒙の対象国に選定したのは、東南アジアのベトナム。

- ・財務省の「貿易統計」を基にした調査によると、令和4年、ベトナムは北海道の農林水産物・食品の輸出において世界の国と地域で第5位、東南アジアで1位となる約60億円の輸出額を誇る（下表を参照）。
- ・GIにおいてベトナムは、平成29年からタイとともに、日本と独自の相互申請協力事業を展開していて、近年、我が国からの輸出が増えている。
- ・令和5年は日本とベトナムの外交関係樹立50周年にあたり、その記念事業として「北海道フェスティバル in ハロン」が開催されたことから、市民レベルに北海道のGI産品の品質の高さをPRする効率的な機会を持つことができた。

順位	輸出先の国と地域	輸出額 (億円)
1	中華人民共和国	568.5
2	台湾	85.5
3	香港	81.4
4	アメリカ合衆国	59.5
5	ベトナム	59.4



※貿易統計より

北海道フェスティバル in ハロン

日本とベトナムの外交関係樹立50周年を記念してベトナムの首都ハノイ近郊のクアンニン省ハロン市で行われたイベント。

クアンニン省は、かつて石炭の産出で栄えた街で、北海道と通じる歴史を歩んできた側面がある。またハロン市は、世界遺産に認定された都市で、入り組んだ海岸線と無数の小島が浮かぶ海沿いの街として知られ、北海道の知床とよく似た要素を持つ。これらの繋がりから、今回、北海道フェスティバルの開催地として選定された。

メインのブースイベントには、日本・北海道から32の企業・団体が参加。北海道の食や観光、文化などをPRした。



農林水産省 北海道農政事務所ブース

会場には、農林水産省 北海道農政事務所のブースが設営された。ブース内では「**北海道のGI産品を紹介するパネル展示**」「**北海道のGI農産品を紹介する映像の上映**」「**北海道のGI産品を学べるアトラクション（顔はめパネル）の設置**」を行った。期間中、このブースには550人を超える来場者（※）が訪れ、北海道のGI産品についての知識を深めた。



※ 11/17…148人、/18…215人、/19…196人 合計559人

ブース内を鑑賞またはアトラクション参加した方のみをカウント。最終日は夕方に終了

ブース展示説明① 北海道のGI産品を紹介するパネル展示

ブースの壁面には、北海道のGI産品9品目（国税庁のGI北海道を含む）を展示。産品の写真に加え、その特徴や産地などを現地の北ベトナム語で紹介した。展示パネルの詳細は、このあとのページで紹介。



ブース展示説明② 北海道のGI農産品を紹介する映像の上映

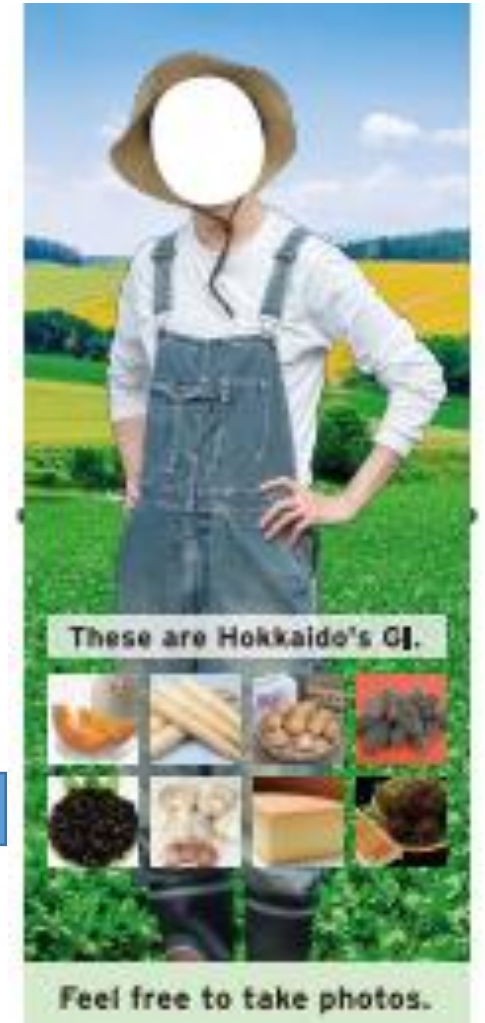
ブースの前面では、北海道のGI農産品を紹介する映像を上映した。これはHBC北海道放送が毎週土曜午後5時から放送するテレビ番組「あぐり王国北海道NEXT」の中で紹介されたもので、地元の人気タレントである森崎博之さん(Team NACS)が登場して、これら**GI産品の美味しさ**などを伝えている。映像では、日本特有のGI産品の「**栽培の様子**（どのように植えられているか?）」や「**調理方法**（どのように料理して食べられているのか?）」などを、北ベトナム語の吹替と字幕で丁寧に説明した(※)。



※ この映像の日本語版は、十勝の池田町・札幌市での商談会の前に会場内でも上映

ブース展示説明③ 北海道のGI産品を学べるアトラクション

同じくブースの前面には、子どもからお年寄りまで、北海道のGI農産品を楽しく学べるアトラクション（顔はめパネル）を設置。スマートフォンなどで写真を撮ることで、自然と北海道の農場の風景やGI産品が写り込む仕掛け。写真を撮った時には意識をしていなくても、自宅に帰ってから、あるいは後日写真を見直した時に、**写り込んだ食材をみつけて「GI（地理的表示）産品」興味を持つ**。そんな**「気づき」を大切にしたアトラクション**。



ブーススタッフと来場者の反応

今回のブースには、北海道の農業関連団体で研修経験のある二人のベトナム人女性スタッフを配置した。ともに日本語能力検定でN2の資格を有する。北海道のGI産品について、農業研修の経験も踏まえて丁寧に説明してくれた。彼女たちから聞き取りしたブース来場者の主な声は以下の通り。GI産品の品質の高さを知り、**購入意欲を高めた**ほか、具体的に**どこで販売しているのかを問い合わせた**人もいた。また檜山海参（＝ナマコ）を知らないベトナム人もおり、今回のパネルを見て初めて知るなど、**日本の食材を認知する切っ掛け**となった。



これらのGI産品を買いたい
どこに売っているのか？

十勝ラクレットが美味しそう。
ピザに載せても美味しいですか？

北海道のGI産品は
日系のスーパーで手に入るの？

今金男しゃくと普通の
ジャガイモとの違いは？

檜山海参については
今回初めて知った。生ものか？

檜山海参とはナマコだろう。
ナマコはどうやって食べるのか？

注：舌触りと形状が良く
品質が高いと答えた様子

海外取材および全国・北海道での報道

ベトナムで行われたGI（地理的表示）産品の啓蒙イベントの様子を、HBC北海道放送が現地取材して道内にテレビ報道。また、同ニュースをインターネットニュースサイト TBS NEWS DIGに掲載して、日本全国にも報道した。



資料) 農林水産省 北海道農政事務所ブースのレイアウト (案)

農林水産省 北海道農政事務所ブースのレイアウト案は以下の通り。

※現地でパネルの添付箇所を微調整をしたため、実際のレイアウトとは多少異なる。



ブースに展示した北海道のGI産品のパネルは、農林水産省様から提供頂いたパネルをベースに、北ベトナム語に翻訳した説明文を掲載して作成した（GI北海道については国税局の資料と池田町ブドウ・ブドウ酒研究所提供の画像を使用）。

GI北海道 生産地マップ w515-h350

Liên kết với nơi sản xuất
Các sản phẩm được sản xuất, vận chuyển và đóng gói tại Hokkaido, đạt yêu cầu kiểm tra của Ủy ban Quản lý Sở dụng Chỉ dẫn Địa lý Hokkaido. Sản phẩm sản xuất đã rất nỗ lực để thiết lập được phương pháp sản xuất các quả hộp nhằm để phù hợp điều kiện tuyết rơi dày và cái lạnh khắc nghiệt tại vùng này, đồng thời đang tiến hành phát triển các giống nho chịu lạnh như như Yamabudo và các giống nho lai.

資料） 展示パネル詳細①

農林水産省が指定する北海道の 8 つの GI 産品については、品目ごとに掲載。 画像提供：農林水産省

GI北海道産地パネル 夕張メロン W594mm・H841mm

Dưa lưới Yubari

YUBARI MELON

夕張メロン



Đặc điểm

Ruột dưa màu cam và hàm lượng xơ thấp nên rất mềm và mọng nước. Đây là giống dưa rất thơm tên là "Yubari King", có độ Brix (hàm lượng đường) trên 10.

Liên kết với nơi sản xuất

Các đặc điểm địa lý như núi đồi bao quanh, chênh lệch nhiệt độ ngày-đêm cao, lượng mưa thấp và đất tro núi lửa dễ thoát nước, đã tạo nên đặc tính tuyệt vời của giống dưa này. Hơn nữa, dưa Yubari chỉ có thể trồng ở vùng này do phương pháp quản lý canh tác tỉ mỉ, có được nhờ kỹ thuật canh tác lâu đời.

GI北海道産地パネル 十勝川西長いも W594mm・H841mm

Củ mài Tokachi Kawanishi

TOKACHI KAWANISHI NAGAIMO

十勝川西長いも



Đặc điểm

Giống củ ngắn hình cái chai này có cả vỏ lẫn ruột đều màu trắng và khó bị thâm. Nó có độ giòn và chắc, và khi mài thành dạng sợi thì rất dẻo dính. Giống củ này được xuất khẩu rộng rãi đi nước ngoài và được người tiêu dùng quốc tế ca ngợi.

Liên kết với nơi sản xuất

Vùng này có đất andosol với lớp mùn dày, phù hợp trồng củ mài. Bằng cách trồng riêng rẽ những hạt giống năm 1971 có chất lượng cao, sau đó qua nhiều lần chọn lọc, nhân giống để phát huy tính ưu việt và khả năng kháng bệnh, các đặc tính của củ mài hảo hạng được bảo tồn.

GI北海道産地パネル 今金男じゃく W594mm・H841mm

Khoai tây Imakane Danshaku

IMAKANE DANSHAKU

今金男じゃく



Đặc điểm

Khoai tây Danshaku có vỏ trắng đẹp mắt, chất lượng ổn định với hàm lượng tinh bột 13,5% trở lên, ruột khoai bở mềm, như tan trong miệng. Do tiêu chuẩn lựa chọn khắt khe và hình thức đẹp nên giống khoai này được xếp đầu bảng trên thị trường cả về chất lượng lẫn hương vị.

Liên kết với nơi sản xuất

Nơi đây có khí hậu đất liền với chênh lệch nhiệt độ ngày-đêm rất cao và đất tro núi lửa thoát nước tốt rất phù hợp để trồng khoai tây. Trong nhiều năm, nông dân trong vùng đã nỗ lực nâng cao chất lượng nông sản, bao gồm chuyên canh giống Khoai tây Danshaku từ năm 1953, và từ năm 1967 đã tách riêng những hộ nông dân chỉ chuyên trồng khoai lấy giống.

GI北海道産地パネル 襟山海苔 W594mm・H841mm

Hải sâm Hiyama

Hiyama Haishen

襟山海苔



Đặc điểm

Hải sâm khô được chế biến trong vùng từ hải sâm đánh bắt gần bờ. Sản phẩm có hình thức ấn tượng với thân phủ gai sần. Sau khi ngâm nước, hải sâm nở ra vẫn giữ được hình dáng, phần thịt dày mà không nát, có độ dai giòn vừa phải, dễ chế biến vì không cần khử muối. Chất lượng tương đương hải sâm mà ẩm thực Trung Quốc ưa chuộng, và được người tiêu dùng đánh giá cao.

Liên kết với nơi sản xuất

Biển ven vùng sản xuất có nhiều rạn đá và nhiều cát, là môi trường sinh sống phù hợp với hải sâm. Giống hải sâm ở đây có nhiều gai, lý tưởng để làm hải sâm khô. Ngư dân cùng với gia đình tham gia sản xuất, sấy khô hải sâm chất lượng cao một cách rất cẩn thận mà không hề ướp muối.

資料） 展示パネル詳細②

農林水産省が指定する北海道の 8 つのGI 産品については、品目ごとに掲載。 画像提供：農林水産省

GI北海道 産地パネル 網走湖産しじみ貝 W594mm-H841mm

Hến Shijimi ở Hồ Abashiri

Abashirikosan Shijimigai

網走湖産しじみ貝



Đặc điểm

Giống hến Yamato có kích thước lớn này được nuôi ở vùng khí hậu mát mẻ Abashiri hơn 7 năm qua. Nơi đây nổi tiếng là địa phương tiên phong về sản xuất hến ở Hokkaido. Do màu sắc và độ bóng đẹp, cùng với kích thước lớn, hến Hồ Abashiri có giá bán cao khoảng gấp rưỡi giá hến trung bình toàn quốc.

Liên kết với nơi sản xuất

Tại hồ Abashiri, ngư dân cộng tác với các viện nghiên cứu và các cơ quan nhà nước để tiến hành khảo sát chất lượng tài nguyên, tính toán tổng sản lượng, đề ra hạn mức đánh bắt hằng năm và hàng ngày, đồng thời quản lý tài nguyên. Ngoài ra, để giữ được độ tươi sống của hến, ngư dân thường đánh bắt lúc sáng sớm để kịp xong việc trước khi nhiệt độ lên cao.

北海道 産地パネル ところピンクんにく W594mm-H841mm

Tỏi Hồng Tokoro

Tokoro Pink Garlic

ところピンクんにく



Đặc điểm

Với lớp vỏ hồng, Tỏi Hồng Tokoro nổi bật với hương vị mạnh đặc trưng bên cạnh mùi tỏi thông thường, có độ cay nồng đặc biệt khi ăn sống. Tỏi Hồng Tokoro giàu được tính, được sử dụng làm nguyên liệu tươi của ngành dược, và được đánh giá cao hơn tỏi của các vùng khác.

Liên kết với nơi sản xuất

Giống tỏi này được trồng ở vùng biển Okhotsk, nơi hay có băng trôi dạt vào mùa đông. Đặc điểm khí hậu vùng này là cực kỳ rét, gió mạnh, ít tuyết, do vậy mà đất khô và đóng băng. Điều kiện khắc nghiệt này góp phần tạo nên chất lượng hảo hạng của Tỏi Hồng Tokoro.

GI北海道 産地パネル 十勝ラクレット w594-h841

Phô mai Tokachi Raclette

Tokachi Raclette

十勝ラクレット



Đặc điểm

Loại phô mai này có mùi thơm chín, nồng nàn như hương hạt khô và có độ ẩm, cũng hương sữa thơm mát, lại có ít mùi hăng, rất phù hợp với khẩu vị của người Nhật, được người tiêu dùng hết sức khen ngợi.

Liên kết với nơi sản xuất

Suốt nhiều thế hệ, các nông trại sản xuất sản phẩm từ sữa đã phát triển mạnh mẽ ở vùng này, tận dụng lợi thế đất canh tác rộng rãi. Nhờ điều kiện thời tiết mát mẻ lý tưởng để sản xuất và bảo quản thực phẩm, nghề sản xuất phô mai ở đây rất có uy tín. Nhờ vậy mà nơi này trở thành vùng sản xuất phô mai Raclette lớn nhất ở Nhật. Nhờ thiết lập quy trình sản xuất như đánh bóng bằng nước mềm của vùng Tokachi, phô mai Raclette đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng Nhật Bản.

GI北海道 産地パネル 浜中養殖うに w594-h841

Nhím biển nuôi Hamanaka

Hamanaka Youshoku Uni

浜中養殖うに



Đặc điểm

Nhím biển nuôi Ezobafun có ruột màu vàng sẫm, gần như màu cam, kích thước và màu sắc rất đều. Được ưa chuộng bởi độ mềm mịn và hương vị đậm đà mà không có vị đắng hay các vị khó chịu khác nên sản phẩm có giá thành cao hơn nhím biển Ezobafun tự nhiên, nhờ chiến lược về sản xuất và vận chuyển giúp nâng cao thể mạnh của hải sản nuôi.

Liên kết với nơi sản xuất

Vùng này rất dồi dào tảo bẹ và có môi trường tự nhiên phù hợp để nuôi trồng thủy hải sản với những vịnh biển rất ít sóng, hồ nước yên bình và đầm lầy có nước biển chảy vào. Tận dụng những điều kiện này, người dân nơi đây đã thiết lập công nghệ nuôi trồng thủy hải sản quay vòng tài nguyên vùng rất độc đáo. Do được nuôi bằng các giống tảo bẹ giàu dưỡng chất nên nhím biển ở đây có hàm lượng thịt nhiều và rất ngon.

12/4 輸出セミナー&商談会 in 札幌 実施報告書

日程・会場

- 2023年12月4日(月)13:00～17:30、2023年12月5日（火） 9：00～12：00
- 会場：ホテルライフオー ト札幌（札幌市中央区南10条西1丁目）
札幌市中央卸売市場（札幌市中央区北12条西20丁目2－1）

目的

- 輸出スタートアップ5件以上の掘り起こしやすそ野拡大の為、セミナー・名刺交換会（交流会）・商談会を開催。
- 数多くの企業団体が集う札幌で、より多くの参加を目指すとともに、新規参加者にはGFP 会員への登録を促す。
- 「セミナー」の様子をテレビカメラで収録し、自社の映像配信サイトに少なくとも2 本以上掲載。
- 道都札幌の台所、札幌市中央卸売市場でバイヤーツアーを実施。規模や取引の流れとともに、最新の技術にも触れる。

構成

- 税関や輸出保険の基本的な事から、実際に輸出に取り組む事例、現地ニーズの情報共有、など輸出を志す幅広い層に向けたセミナーを開催。
- 北海道の生産者/加工食品メーカーに対するグループ商談・個別商談
- 国内外商社/バイヤー向けに札幌市中央卸売市場を視察

対象者

バイヤー：国内外商社・バイヤー（12/4商談会：6社8名、12/5バイヤーツアー：4社6名）
セミナー・商談会：北海道の生産者/食品メーカー
（セミナー＆商談会参加：32社45名。セミナーのみ参加：50社78名※行政含む）

GFP北海道 輸出セミナー&商談会 in 札幌

道内全エリアの一次産品や加工食品等の輸出拡大に向けて、
輸出の取組に関するセミナー・販路開拓に繋がる
商談会を開催します！

開催日程

2023年12月4日(月) 申込前に下記フォームよりお申込みください。
12:00開場、13:00開始、17:30終了(※)

開催場所

ホテルライフポート札幌 定員:100名程度 札幌市中央区南10条西1丁目

※申込み状況により人数を調整させていただく場合がございます。

セミナー

道内メーカーや商社による
輸出取組事例、現地ニーズの
紹介等

相談ブース

輸出拡大に向けた支援制度等の相談ブースを設置

商談会

北海道産品の
取組に積極的な
国内外商社/バイヤーとの
商談会

申込フォーム

セミナーのみ参加

11/13(月)締切

URL ▶ <https://forms.gle/1dA4wtkpkaESvcYD8>

申込料を希望する方は、申込時に必ずお申し込みください。申込料は、申込時に必ずお申し込みください。

セミナー・商談会ともに参加

11/13(月)締切

URL ▶ <https://forms.gle/6MY7uEgth6X2m5A>

申込料を希望する方は、申込時に必ずお申し込みください。申込料は、申込時に必ずお申し込みください。

参加無料

第一部 セミナー 時間 ▶ 13:00～15:00

時間	登壇者	内容	事業者概要
13:05 ～ 13:15	北海道 農政事務所	・農特水産物・食品の輸出の推移 ・GFPの取組	GFPを通じて、北海道の農特水産 事業者・食品事業者の輸出へ のチャレンジをサポート。
13:15 ～ 13:25	北海道 経済産業局	・輸出における助成金・補助事業 について	地域経済と雇用を支える中小企 業・小規模事業者をサポート。 活力ある地域づくりを目指す。
13:25 ～ 13:35	面談税関	・保税制度活用等の紹介 ・EPAの活用について	貿易関係事業者との更なる連携、 税関手続きの一元化のデジタル化、 保税・EPA各制度の利用支援を 通じ、貿易の円滑化を推進する。
13:35 ～ 13:50	株式会社 日本貿易保険	・輸出取引におけるコントリー リスクと信用リスク	100%政府出資の公的輸出信 用機関。輸出取引の代金回収リ スクに備える保険を提供。
13:50 ～ 13:55	北海道 農政事務所	・輸出の現状レポート (2023年11月ベトナムで開催の 北海道フェア・パルパ・ハロンの 現地調査レポート)	GFPを通じて、北海道の農特水産 事業者・食品事業者の輸出への チャレンジをサポート。
13:55 ～ 14:10	アウル&グループ AKURUHI Group	・海外でのマーケットニーズに ついて	ベトナムにて日本食レストランや 大手スーパーに販路を持つ日本 産食品取扱のバイヤー企業。 自社スーパーをベトナム国内に6 店舗、カンボジアに1店舗展開。
14:10 ～ 14:25	池田食品 株式会社	・輸出取組の紹介と今後の展望	老舗菓子メーカーで菓子のプ ラント化を図り、自ら海外販路 を切り開く企業。
14:25 ～ 14:40	北海道エアポート 株式会社	・道内事業者・自治体と連携した 取組の紹介	道内7空港の運営・維持管理を 行う。空港所在の自治体と連携 した広域観光の振興を含め地 域経済の活性化を行う。
14:40 ～ 15:00		質疑応答	

※記載内容は変更になる可能性があります。

輸出拡大に向けた支援制度等の相談ブースを設置します！

時間 15:30～17:00 出展
施設 北海道農政事務所、北海道経済産業局、面談税関、
JETRO北海道、株式会社日本貿易保険

第二部 商談会 時間 ▶ 15:30～17:30

商談会

対象者：北海道の生産者/加工食品メーカー
・事前にGFPへの登録をお願いします(チラシ右下参照)。

形式：グループ商談と個別商談の二つの形式で開催
・グループ商談・個別商談への参加の詳細は、申込後、国内外商社/バイヤーと
相談の上決定します。

商談会に参加する国内外商社/バイヤー概要(予定)

事業者名	主な輸出先国・地域	事業者概要
アウル&グループ AKURUHI Group	ベトナム・カンボジア	ベトナムにて日本食レストランや大手 スーパーに販路を持つ日本産食品取扱 のバイヤー企業。自社スーパーをベ トナム国内に6店舗、カンボジアに1店 舗展開。
KCセントラル貿易 株式会社	米国・韓国、香港、 東南アジア各国	少量多品目輸出が特長の食品専門商 社。荷運・冷蔵・冷蔵倉庫と自社配送機 能をもち、現地のレストランやスーパー へ販売。
株式会社 プライム・ストリーム 北海道	東南アジア等	道内だけでなくシンガポールにも拠点を 置き、通産食品の輸出、市場調査やプ ランディングなど、東南アジアを中心に物 流コーディネートを幅広く行う。
株式会社宮田	香港・台湾・韓国等	お菓子を日本中へ、そして世界へと広め るために活動するお菓子の総合商社。香 港最大の食品会社・四洲食品(Four Seas Group)の一員となり、アジアを中 心に、総合食品商社としてさらなるグ ローバル展開を加速している。
株式会社メグ	台湾・米国等	海外百貨店・スーパーマーケットにおい て日本各地のフェア開催。北海道産の長 子、人参、南瓜などのプランディング活動 を実施。
コシカヤンデョウ 吉岡産業 株式会社	米国・香港・台湾・韓国等	北米・アジアにて開催される国際的な食 品展示会を通じてビジネスを加速。各国 のトレンドをくみ取り、売れる商品を設 計。

※記載内容は変更になる場合があります。



告知：放送局が事務局を務めたメリットを最大限に活かし、地上波テレビ放送にて札幌イベントの募集告知を実施

- ・20231108HBCテレビ「今日ドキッ！」内、札幌告知全1回放送



- ・HBCラジオCM：2023年10月26日（木）～11月13日（月）内、適宜放送



ここがポイント

TVやラジオでGFPイベント告知ができたのは、ラジオ・テレビ兼営の放送局であるHBC北海道放送が事務局ならではの。

ホテルライフオート札幌

<https://hotel-lifort-sapporo.jp/>

札幌市の中心に位置し、中島公園と豊平川に囲まれたホテル。
メインホールのライフオートホールでは、大小さまざまな会議が開かれている。



会場DATA

会 場：ホテルライフオート札幌
住 所：札幌市中央区南10条西1丁目
定 員：最大約1000名（ライフオートホールⅠ～Ⅲ）
ア ク セ ス：地下鉄南北線「中島公園」駅より
徒歩約3分

12/4（月）輸出セミナー＆商談会in 札幌 実施内容 全体タイムスケジュール～午後の部～

	KC	宮田	ブライム	メグ	吉岡産業	アクルヒ
セミナー & 名刺交換会 (13:00-15:20)	13:00~14:40 主催者挨拶 / セミナー (8団体)					セミナー ご登壇
	14:40~15:00 質疑応答					
	15:00~15:20 名刺交換会					
商談 (15:30-18:00) @ライフオートホール I ・個別商談 ・グループ商談	個別商談① (25分)	グループ 商談① (25分)	グループ 商談① (55分)	個別商談① (25分)	個別商談① (25分)	グループ 商談① (25分)
	個別商談② (25分)	個別商談① (25分)		グループ 商談① (25分)	個別商談② (25分)	グループ 商談② (25分)
	休憩 (10分)					
	個別商談③ (25分)	個別商談② (25分)	グループ 商談② (25分)	グループ 商談② (25分)	グループ 商談① (25分)	グループ 商談③ (25分)
	個別商談④ (25分)	グループ 商談② (25分)	個別商談① (25分)	個別商談② (25分)	グループ 商談② (25分)	グループ 商談④ (25分)
	個別商談⑤ (25分)	個別商談③ (25分)	個別商談② (25分)	個別商談③ (25分)	個別商談③ (25分)	個別商談① (25分)

セミナー 時間▶13:00~15:00			
時間	登壇者	内容	事業者概要
13:05 ~ 13:15	北海道 農政事務所	・農林水産物・食品の輸出額の推移 ・GFPの取組	GFPを通じて、北海道の農林水産 事業者・食品事業者の輸出への チャレンジをサポート。
13:15 ~ 13:25	北海道 経済産業局	・輸出における取組金・補助事業 について	地域経済と雇用を支える中小企 業・小規模事業者をサポート。 協力ある地域づくりを支援。
13:25 ~ 13:35	市販税関	・保税制度活用の紹介 ・EPAの活用について	貿易関係事業者との更なる連携。 税関手続の一手のデジタル化。 低税・低関税の活用と輸出コストを 減らし、貿易の円滑化を推進する。
13:35 ~ 13:50	株式会社 日本貿易保険	・輸出取引におけるリスク ・リスクと信用リスク	100%政府出資の公的輸出保 険機関。輸出取引の代金回収リ スクに備える保険を提供。
13:50 ~ 13:55	北海道 農政事務所	・輸出の現状レポート (2023年11月ベトナムで開催の 北海道フェア・タイム・オブ・ハロンの 現地調査レポート)	GFPを通じて、北海道の農林水産 事業者・食品事業者の輸出への チャレンジをサポート。
13:55 ~ 14:10	アサヒグループ AKURUHI Group	・海外でのマーケットニーズに ついて	ベトナムにて日本食レストランや 大がスーパーに販路を伸ばす日本 産食品販賣のバイオニア企業。 自社スーパーをベトナム国内に6 店舗、カンボジアに1店舗展開。
14:10 ~ 14:25	泡盛食品 株式会社	・輸出取組の紹介と今後の展望	主観菓子メーカーで菓子のプ ランジ化を図り、自ら海外販路 を切り開く企業。
14:25 ~ 14:40	北海道エポート 株式会社	・道内事業者・自治体と連携した 取組の紹介	道内7空港の運営・維持管理を 行う。道内所在の自治体と連携 した広域観光の推進をせめ地 域経済の活性化を行う。
14:40 ~ 15:00	質疑応答		

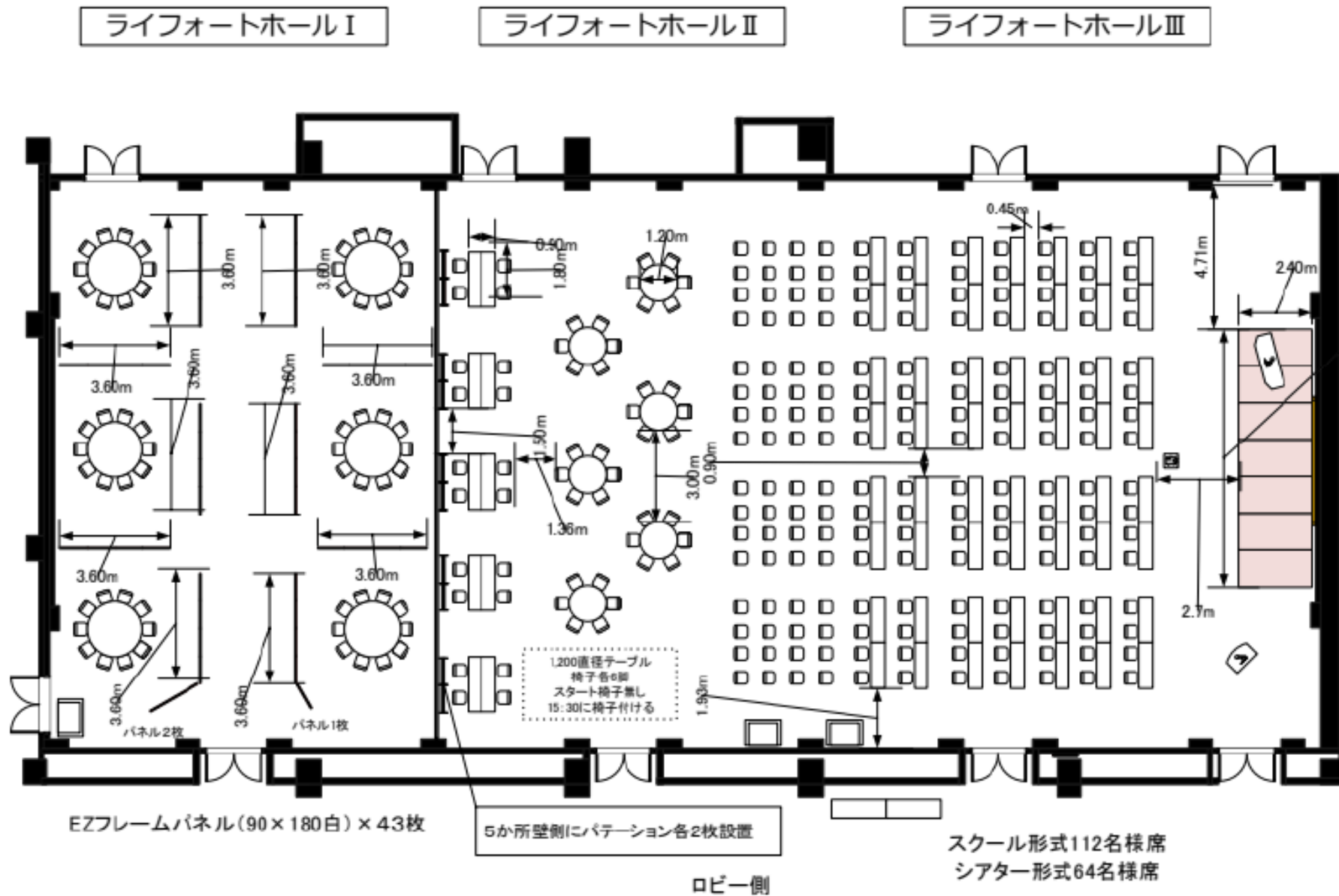
※記載内容は変更になる可能性があります。

輸出拡大に向けた支援制度等の相談ブースを設置します!

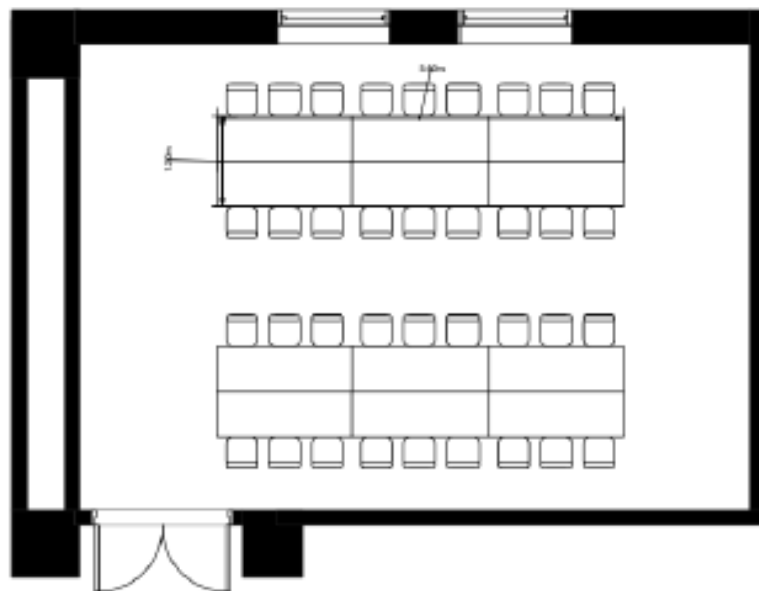
時間 15:30~17:00 出展 北海道農政事務所、北海道経済産業局、市販税関、JETRO北海道、株式会社日本貿易保険

ここがポイント

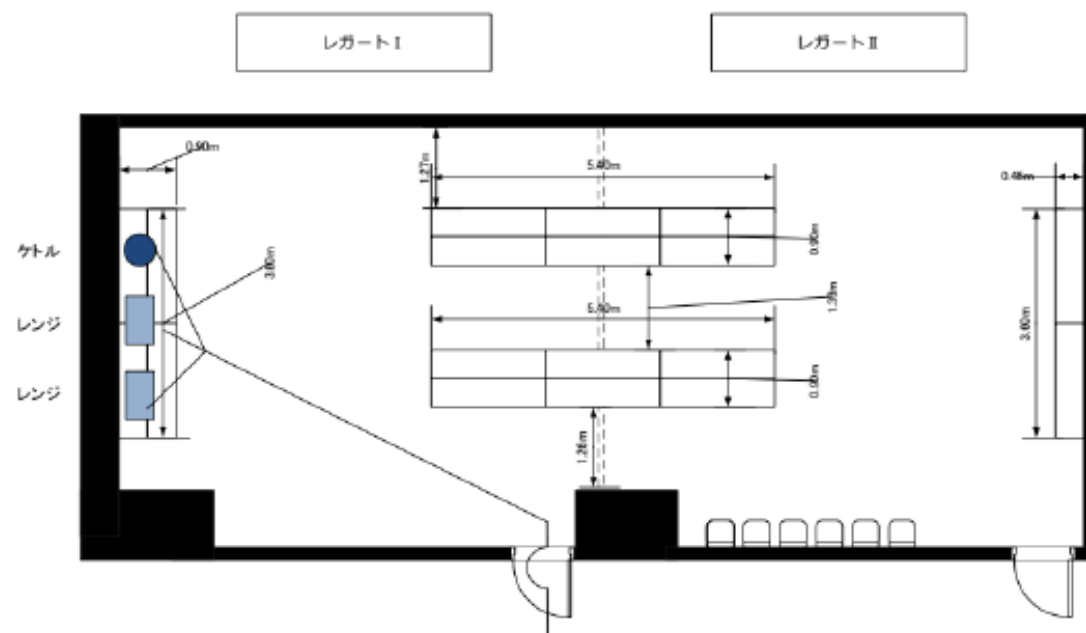
輸出のベテランからこれまで輸出に取り組んだ事のない方まで満足できる様なセミナーを実施。海外の事例や実際の輸出成功事例から、法制度や保険まで、幅広く密度の濃い内容となった。交流会は、生産者とバイヤーの交流だけではなく、関係者や、その他の業種の方とも交流し易い様に工夫をした。



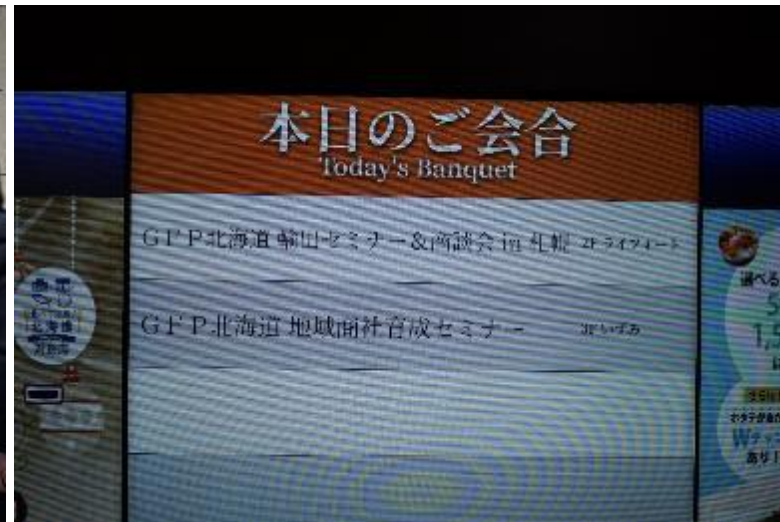
●関係者控室（3F小宴会場「はなの」）



●商品準備室（4F小宴会場「レガート」）



12/4（月）輸出セミナー＆商談会in 札幌 実施内容 資料写真～誘導・案内～



👉 ここがポイント

- ホテル各所に看板や誘導員を設置、また受付業務効率化のために、QRコードによる受付を実施した。
- それに加えて、一般企業と行政関係者の窓口を分ける事で、受付の混雑緩和に心がけた。

12/4（月）輸出セミナー＆商談会in 札幌 実施内容 資料写真～セミナー～



ライフオートホールⅠ・Ⅱで輸出セミナーを実施した。行政担当者や実際に輸出に携わる商社、生産者による実践的な内容となった。

セミナー実施内容 ～ 講演のポイント その①

～農林水産物・食品の輸出促進について～
北海道農政事務所

(参考) 2023年の中国・韓国向け農林水産物・食品の輸出額 (9月単月)

	数量	前年同月比	前年同月比
農林水産物・食品の輸出額	1,390億円	▲12.2%	▲47.4%
農林水産物	800億円	▲7.7%	▲56.8%
水産物	100億円	▲6.5%	▲89.2%
食品	490億円	▲4.4%	▲100.0%
農林水産物・食品の輸出額	1,390億円	▲12.2%	▲47.4%
農林水産物	800億円	▲7.7%	▲56.8%
水産物	100億円	▲6.5%	▲89.2%
食品	490億円	▲4.4%	▲100.0%

輸出拡大実行戦略に基づく具体的な施策① (認定農林水産物・食品輸出促進団体)

○ 輸出品目ごとに、生産から販売に至る関係者が連携し、輸出の促進を図る法人を、国が輸出促進法に基づき「認定農林水産物・食品輸出促進団体」(認定品目団体)として認定する制度を令和4年10月より開始。
○ 認定品目団体は、個々の産地・事業者では取り組み難い、非競争分野の輸出促進活動(市場調査、ジャパンブランドによる共同プロモーション)を行い業界全体の輸出を拡大。

認定制度

農林水産物・食品輸出促進団体(品目団体)

農林水産物・食品の輸出促進活動に、品目の生産から販売までの幅広い関係者が緊密に連携し、オールジャパンで取り組む法人。

【必須業務】

- 輸出先国の市場・輸入条件(規制)等の調査・研究
- 商社等への参加、広範な関係者による需要開拓
- 輸出に関する事業者への情報提供・助言

【任意業務】

- 輸出促進に必要な人材・品質等の関係の構築
- 輸出の取組みを行う事業者から拠出金を収め、輸出促進の環境整備に充てる仕組みづくり(任意のチャックアップ)

認定申請 → 輸出促進法第43条に基づき認定

主務大臣
(農林水産大臣・財務大臣(要領のみ))

認定団体に向けた支援

認定団体は、法律により1～6の特典や補助が得られるとともに、品目団体輸出強化支援事業等で優先的に採択。

① 中小企業信用保証法の特典、② 農産物輸出促進法の特典、
③ FAMICCによる協力、④ JETROの援助

農林水産物・食品の輸出額の詳細な推移とGFPの取り組みとして、北海道の農林水産事業者・食品事業者の輸出へのチャレンジをサポートする為の具体的な支援内容が紹介された。

～輸出・海外展開に活用できる！「経済産業省の補助事業」～
北海道経済産業局



輸出・海外展開に活用できる！

「経済産業省の補助事業」

ご紹介

12月4日 GFP北海道
輸出セミナー&商談会 in 札幌

北海道経済産業局 食・観光産業課

Do★食輸出Platformの特徴

ご相談は無料！ 5機関の連携でスムーズに対応！

事務局

北海道経済産業局
JETRO
Do★食輸出Platform
北海道経済産業局

■「最適な支援施策」
をご提案・ご紹介します

■「輸出の専門家」
によるサポートが可能です

地域経済と雇用を支える中小企業・小規模事業者をサポートし活力ある地域づくりを目指している北海道経済産業局より、輸出における助成金・補助事業についての具体的な説明がなされた。

セミナー実施内容 ～ 講演のポイント その②

～保稅制度の活用紹介とEPAの利活用について～ 函館税関



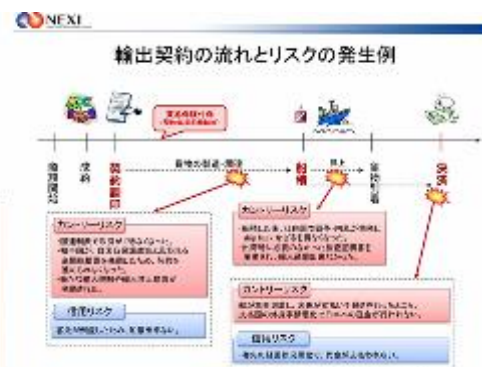
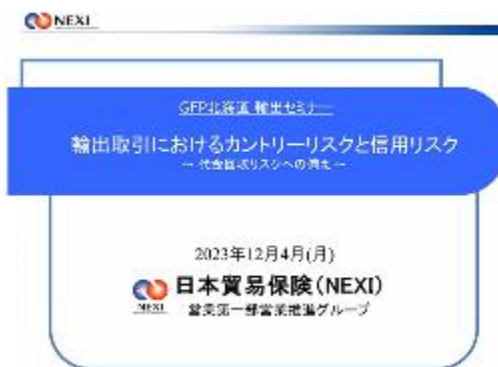
EPA（経済連携協定）とは

特定の国や地域同士での貿易を促進するために、輸出入にかかる関税の撤廃・削減等を約束したもの。



保稅地域やEPAの活用について紹介があった。
貿易関係事業者との更なる連携、保稅・EPA各制度の利用支援を通じ、貿易の円滑化を推進する手段について講義が行われた。

～輸出取引におけるカントリーリスクと信用リスク～ 日本貿易保険（NEXI）



輸出取引におけるカントリーリスクと信用リスク、輸出取引の様々な不測の事態に備える保険制度について、100%政府出資の公的輸出信用機関である株式会社日本貿易保険（NEXI）より説明がなされた。

セミナー実施内容 ～ 講演のポイント その③

～北海道フェスティバル in ハロンの現地調査レポート～ 北海道農政事務所



北海道フェスティバルinハロン
シンポジウム・レセプション



2023年11月ベトナムで開催の日本・ベトナム外交関係樹立50周年認定事業である「北海道フェスティバルinハロン」についての現地調査レポートが報告された。

～ベトナム現地の北海道産輸入物のマーケットニーズ～ アクルヒグループ

アクルヒとは？

- ・1998年にホーチミンでベトナムでファン・タン・タン氏が起業した日本食材卸売会社が始まり。
- ・現在は資本金3億円の企業に成長。ホーチミン・ダナン・ハノイ・カンボジアそれぞれに日本食材卸売会社とスーパー7店、寿司・和食レストラン8店、和牛レストラン3店、技能実習生日本語センター1校
- ・2017年に東京農工大学国際文化賞を受賞。ベトナムにおける日本文化伝播の貢献が表彰される。



自社スーパーをベトナム国内に6店舗、カンボジアに1店舗展開、ベトナムにて日本食レストランや大手スーパーに販路を持つ日本産食品取扱いのパイオニア企業であるAKURUHI Group（アクルヒグループ）より、写真を交えながら、ベトナム現地の詳細な状況が紹介された。

セミナー実施内容 ～ 講演のポイント その④

～輸出成功のための具体的なノウハウ～
池田食品グループ(株)

物価高は売込みの絶好のチャンス

PLAZA HOTELの朝食が...



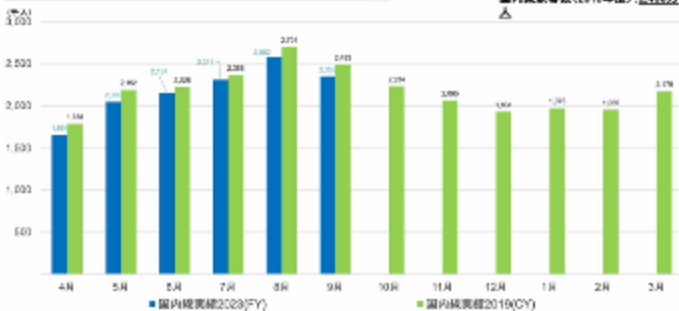
自分で販売してみると...



～航空貨物輸出状況および輸出促進に向けた取組み施策に係るご報告～
北海道エアポート(株)

2. ご利用状況 ～7空港計 旅客数(国内線)～

①旅客数(国内線): 創2019年度月比80%超まで戻ってきている



Hokkaido Airports*

3. 輸出促進に向けた取組み施策 ～ライブコマースの概要～

Information Hokkaido Airports

～ライブコマースの概要～

①道東ライブコマース

- 本年9月13日～18日にかけて道東(十勝・釧路・オホーツク)で実施
- 販売品目は、スイーツ・ラーメン・青果・青果加工品を中心に、調味料・酒類・健康食品等の十勝・釧路・オホーツク産品(品目の状況により、水産物は販売対象から除外)
- 道東エリアの7拠点で配信実施

②道南・札幌ライブコマース

- 本年11月22日～24日にかけて道南(函館・大沼)・札幌で実施
- 道南・札幌エリア産品に加え、水産物も紹介
- 道南エリアの8拠点、札幌エリアの2拠点で配信実施(※道南・札幌エリアの2拠点、北海道庁管内の各拠点)

③道央ライブコマース

- 本年11月22日～24日にかけて道央(札幌・旭川・網走)で実施
- 道央エリア産品に加え、水産物も紹介
- 道央エリアの3拠点で配信実施(※道央エリアの3拠点、北海道庁管内の各拠点)

老舗菓子メーカーで豆菓子のブランド化を図り、自ら海外への販路を切り開いてきた池田食品株式会社より自社で実際に取り組んできた輸出の紹介や販路を広げてきた具体的な取り組み、今後の輸出についての展望が紹介された。

道内7空港の運営・維持管理を行い、空港所在の自治体と連携した広域観光の振興を含め地域経済の活性化を行う北海道エアポート株式会社より、道内事業者・自治体と連携した輸出促進に向けた具体的な取り組みについての紹介がなされた。

12/4（月）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 資料写真～交流会～



ここがポイント

セミナー開始前には、GI産品を紹介するHBC自社制作番組「あぐり王国北海道NEXT」の動画をループ再生。
セミナー後にはバイヤーによる自己紹介の後、参加者と名刺交換をした。

12/4（月）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 交流会について



👉 ここがポイント

- セミナー後の交流会で参加者達が積極的に様々な業種と接触する様に、オレンジ（サプライヤー）、赤（参加者）、緑（行政・支援機関）、灰色（事務局）と業態別に色分けされたネームカードを配布。生産者とバイヤーの交流だけでなく、関係者やその他の業種の方とも交流し易い様に工夫をした。
- スムーズに交流できるように、挨拶が集中することが予想された商社・バイヤー様に対して、事前に決められた挨拶スペースを配置。限られた時間で円滑に交流が図れるよう配慮をした。

12/4（月）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 資料写真～相談ブース～



👉 ここがポイント

15：30～17：00で、セミナー会場では、北海道農政事務所様、JETRO北海道様、北海道経済産業局様、函館税関様、NEXI様による相談ブースを設置。セミナーからの流れで質問事項がある方や、相談事のある方、または商談会の待ち時間などに有効活用できた。

12/4（月）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 資料写真～商談会～



セミナー・交流会後には、ライフポートホールⅠで参加バイヤーと、生産者サプライヤーとの個別またはグループでの商談会を実施した。



4階レガート	電子レンジ
4階レガート	ケトル
4階レガート	紙皿、カップ
4階レガート	フォーク、スプーン、つまようじ
4階レガート	包丁、まな板
4階レガート	手拭き除菌シート
4階レガート	除菌アルコール
4階レガート	ダスター
4階レガート	使い捨て手袋
4階レガート	サランラップ
4階レガート	ティッシュペーパー

👉 ここがポイント

ホテルライフポート札幌の4Fに商談会で試食品を振る舞いたいサプライヤー様向けの準備室を設置した。火を使う事などは、ホテルの規定で出来なかったため、電子レンジと電気ケトルを入れて、サプライヤーの需要に沿って準備をした。

事前ヒアリングも行った上でレンジ・ケトルを準備していたが、実際に使われる方は数名しかおらず、次回以降の課題となった。

12/4（月）輸出セミナー＆商談会in 札幌もんすけグラスの配布について



ここがポイント

参加者でアンケートに回答してくれた方には、アンケート回答の御礼として、HBCの自社商品「もんすけ×たち吉 グラス」を1個プレゼント。89個の配布。

バイヤーコメント～12/4（月）輸出セミナー＆商談会in 札幌、商談会、当日の流れについて～

- 商談会について
 - 満足できた。
 - 理由は輸入する商品が無かったため、満足度は低い。
 - 初めて会うメーカーさんが多かったので、やや満足。
 - 商品のみならず、現地での具体的な売り方についても意見交換できた為、満足。
 - 複数社のグループ商談もあった為、各社と話す時間に限りがあった。商談後以降に話しをしている企業も多くあり、その場を提供いただけた事に満足。商談内容は各社により内容濃度は違った。
- 当日の流れ、進め方について、改善点など
 - やや満足
 - 当日の進行がとてもスムーズで素晴らしい会だった。リハーサルを重ね、進行がとてもスムーズに進むように準備段階からしっかり運営されていた。
 - 商談会の時間配分が難しい。
 - スムーズな対応で、ロジには満足。もう少し商談時間が確保できればさらに良かった。
 - セミナー、商談会、共に問題なし。

ここがポイント

商談会については、輸出を実際に行えるマッチングではなかった商社・バイヤーもいたが、進め方な流れについては大きな不満は出ていない。また、日本の中でもとりわけ「北海道」という産地に求める期待が大きい。

- 輸出産地への要望・期待する事

- HACCP／Fssc22000取得。英語の商品説明・POPの提供。
- 輸出先の各地のニーズを把握する努力をしてほしい。
- 北海道内の物流を強化してほしい。
- コミュニケーションの力を最大限に生かした戦略的な展開を、サプライヤー様とともに構築していきたい。新しい購入意向を、コミュニケーションを通じて醸成していきたい。
- 輸出するにあたって求められる情報・資料は、サプライヤー側ももっと勉強すると輸出は増える。原材料詳細情報・製造工程表などの資料や工場認証取得（HACCP、FSSC、HALAL、EU・米国認証など）、パッケージを相手現地国表記に変更する対応、規格（容量）の変更、などマーケットイン理論に伴って準備をする事がスタートライン。そこがスタートラインで商品力のブラッシュアップや、現地志向の味への調整、など始まる。

- 今後の商談会への参加意向・期待

- 今後もこの様な企画があれば、積極的に参加したい。
- ぜひ参加したい。北海道産商品はベトナムにとって魅力的。
- 1つでも販売につながればうれしい。
- 今後、台湾（高雄）の百貨店内にある地域産品セレクトショップ（竈KAMADO）が増床するに伴い、ストーリー性のある商品を探している。台湾では日本ブランド以上に北海道ブランドのブランド力が高いので、管内の産品には大きな期待を寄せている。
- 今回の実績次第だと思うが、また参加のチャンスを頂けるようであれば是非参加したい。

- ・セミナーのみ参加社数50社78名、アンケート回答は40社48名、当日参加7社8名あった。

セミナーについて『輸出のきっかけづくりとなる内容だったか？』 に「そう思う」と回答した参加社の声

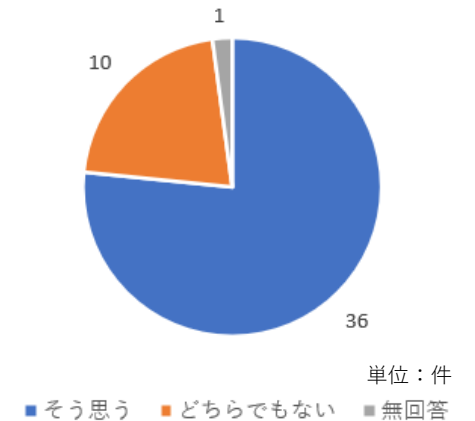
- 知らなかった情報などが多々あった。具体的な話が聞けた。
- 行政・支援機関のサポート体制事業者の取り組みが良く理解できた。
- 世界情勢、行政支援含め、今が輸出への取り組みを行う非常に良いタイミングであると感じた。
- 官民それぞれの目線で多角的な話を聞くことが出来た。
- 実体験のある企業等からの生の話を聞いた事が、大変意義深かった。

一方でセミナーについて『輸出のきっかけづくりとなる内容だったか？』 に「どちらでもない」と回答した参加社の声

- 直接的に参考になる例が少なかった。
- HPやネットで理解できる内容であった。
- もっと深く入り込んだものかと思っていいた。
- どのように輸出拡大を目指すのかが示されなかった。

約75%は輸出のきっかけとなったと回答。輸出プレイヤーの生の声や行政サポートについて有意義に感じる声が多かった。一方で、一部の参加者からは、もっと踏み込んだ内容を求める声も。

輸出のきっかけとなるセミナーか？



印象に残ったセミナーについては「池田食品」「アクルヒ」など
現地レポートや実際の現地販売についての内容が約5割。
次いで「北海道エアポート」。

各社のセミナーに対する代表的な声抜粋

「池田食品」

- 社長の長年の輸出の経験からビジネスに留まらない広い学びが得られた。
- 販売においての方向性や実例がわかりやすかった。

「アクルヒ」

- ベトナム向け輸出拡大、促進事業に参考になった。
- 現地での情報収集が大切であることを確認。

「北海道エアポート」

- 空港の利用状況の把握ができた。ライブコマースの良さを知れた。

「北海道農政事務所」

- 現地情報を得ることが出来た。GFP会員登録の必要性が理解できた。

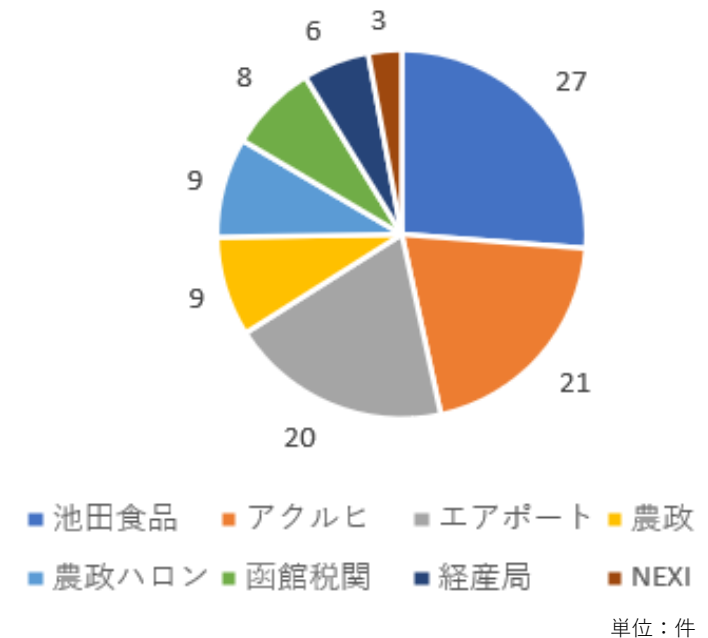
「函館税関」

- プロジェクターでの説明の表と口頭での説明が分かりやすかった。

「北海道経済産業局」

- 補助金の説明が分かりやすかった。

印象に残ったセミナー



・セミナー&商談会参加は32社45名、アンケート回答は27社33名

セミナーについて輸出のきっかけづくりとなる内容だったか？に「そう思う」と回答した参加社の声

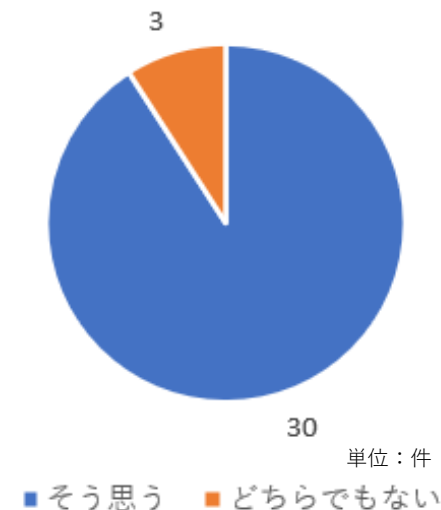
- 相談先や進め方など勉強になる内容であった。
- 当初の進む道が明確になってきた。
- 各顧客の販売状況、どのようなものを求めているか等の情報を聞いた。
- どのお話も優れて実践的だった。
- EPA、WEB作成対象の補助金の話が特に参考になった。

一方でセミナーについて『輸出のきっかけづくりとなる内容だったか？』に「どちらとも思わない」と回答した参加社の声

- セミナーなどに参加したのが初で、実際に輸出をする事を考えると急ピッチで勉強しないといけないと感じた。

セミナー商談会参加は約9割の方が「きっかけづくりになる」と回答。
セミナーのみ参加と比べて、セミナーと商談会両方参加している方がより強く輸出のきっかけづくりとなった。と感じている。

輸出のきっかけとなるセミナーか？



印象に残ったセミナーについては「池田食品」「アクルヒ」など
現地レポートや実際の現地販売についての内容が約5割。
次いで「北海道経済産業局」。

各社のセミナーに対する代表的な声抜粋

「池田食品」

- 札幌の会社の経営者から直接経験談を聞くことが出来て印象に残った。
- チャレンジ精神に感銘を受けた。

「アクルヒ」

- 現地の温度感がよくわかるプレゼンだった。
- ベトナムでの商品ニーズを深く知ることが出来た。

「北海道経済産業局」

- 輸出について、どの機関と相談したら良いか確認できた。

「北海道エアポート」

- 現地の説明がわかりやすく紹介され興味深い内容だった。

「函館税関」

- 税制度に疎く、今までは不得意な内容だったが、今回の内容は参考になった。

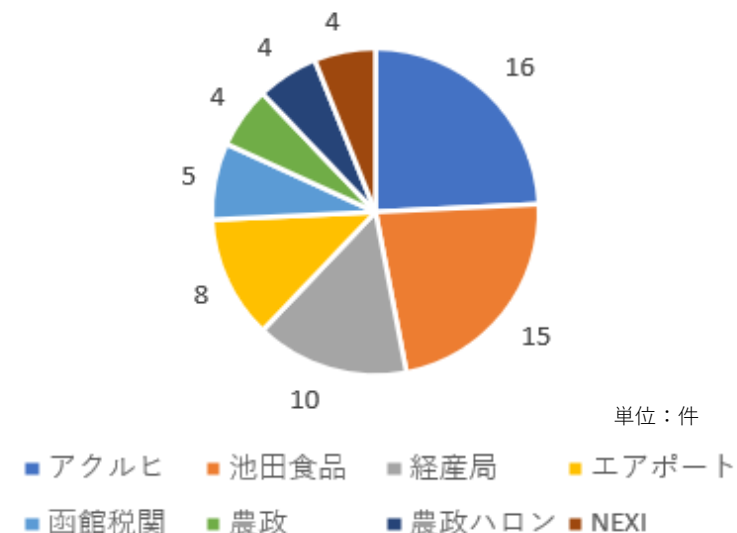
「北海道農政事務所」

- わかりやすかった。

「日本貿易保険（NEXI）」

- 経験談が参考になった。

印象に残ったセミナー



「池田食品」「アクルヒ」など海外での実売についてが高印象なのは、セミナーのみ参加と同様。
ただ「北海道経済産業局」が上位に来ていて、商談会参加社が補助金施策等に注目している。と推測される。

商談相手についての満足度で「とても満足」「やや満足」と回答した参加社の「商談会で得た事」は

- 他の食材に比べ、水産物は規制等の縛りが少なくチャンスがありそう。
- 最初から沢山の商品を輸出することは難しいと感じた。
- メーカー、商社の両社で進めて行く事が大切だと感じた。
- 輸出先のニーズを再認識できた。

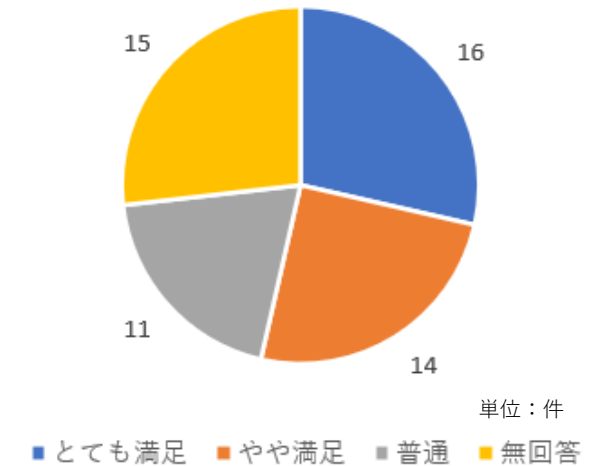
一方で商談相手についての満足度で「普通」「無回答」と回答した参加社の「商談会で得た事」は

- 「無回答」や「判断が付かない」のみだった。

商談相手に対して「とても満足」「やや満足」の割合は約50%強あり、輸出先のニーズや、輸出に対するチャンスを感じて貰える商談会だったが一方で「無回答」の割合が約25%、「普通」20%となった。商談は実施したが、手ごたえを感じられない方が一定数いた。

⇒商談会に何度か参加されている方々の参加も見受けられた。
今回の商談会でも輸出に至らない何かの課題にぶつかり、結果、判断がつかない。
という回答が多かったのかと推測される。

商談相手に対する満足度



商談会全体の満足度について「とても満足」「やや満足」と回答した参加社の「輸出への課題」や「その他の声」は

- 機会と相手先が課題、商談達成まで時間がかかる。
- 海外産原料との価格競争率が課題。
- 個別国の輸出規制添加物をいかに把握、クリアしていけるか。
- 次もまた参加したい。様々な話が聞けた。

一方で商談会全体の満足度について「普通」「無回答」だった参加社の「輸出への課題」や「その他の声」は

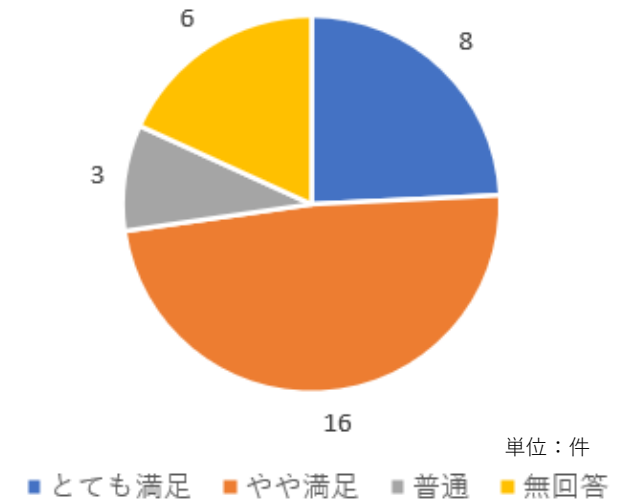
- グループ商談でもいいが時間を増やしてほしい。
- 相手国のニーズが課題。
- 現地の人、輸出に関わる人との交流を今まで以上にしていけるべきと感じた。

「とても満足」「やや満足」の合計は約75%と、「商談相手に対する満足度」よりは、「商談会そのものの満足度」が少し高く出た。商談相手との商談そのものの内容にはよくわからない部分もありつつ、商談会そのものに参加できた事が満足している。という事かと推測される。

また、「普通」「無回答で」グループ商談に対する不満が出ているが、輸出に対する課題などは、満足度に限らず、ほぼ同じような内容となった。

⇒**輸出の習熟度を問わず、改めて輸出に対する課題を認識できる機会になったと推測される。**

商談会全体の満足度





7:5450 道内から海外へ 農水産物 輸出拡大セミナー
(準要) 2023年10月中国・香港向け農水産物輸出

品名	数量	単価	輸出額	増減率
計	119箱	▲119箱	▲47.8%	
計	119箱	▲126箱	▲90.8%	
計	6箱	▲72箱	▲99.2%	
計	1箱	▲65箱	▲100.0%	
計	0箱	▲53箱	▲100.0%	
計	0箱	▲49箱	▲100.0%	
計	0箱	▲4箱	▲100.0%	
計	250箱	▲75箱	▲42.4%	
計	126箱	▲59箱	▲86.9%	
計	10箱	▲9箱	▲46.9%	
計	1箱	▲5箱	▲48.8%	
計	1箱	▲1箱	▲39.1%	
計	7箱	▲7箱	▲107.8%	

GFP北海道輸出セミナー
道内で輸出を志す生産者や食品メーカーの育成を目指す



北海道内の農水産物の輸出を促進しようと、札幌市でセミナーが開催された。

北海道農政事務所が主催したこのセミナーは、道内で輸出を志す生産者や食品メーカーを育成して、海外での競争力向上を目指すものです。

道内農政事務所事業支援課 高橋信行課長
「（道内には）いいものはそろっているので、今後輸出が拡大する余地はあるかと思う」

道内の農水産品や食品の輸出額は、去年、過去最高となりましたが、今年は中国の禁輸措置の影響で輸出額は減っています。



TBS NEWS DIG WEBサイト

12月5日（火）7時54分HBC朝ニュース

ここがポイント

12/5（火）のHBC朝ニュースにてセミナー商談会について媒体露出。また、TBS系列のニュースポータルサイト「NEWS DIG」にWEB公開も実施。これも、HBC北海道放送が事務局を務めたからこそその露出だった。

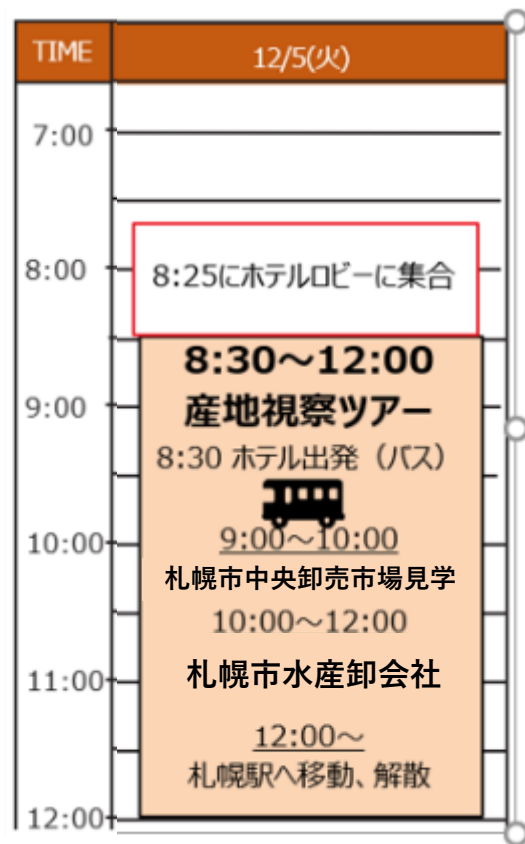
もんすけTV：HBC制作の番組やコンテンツを、いつでもどこでも視聴できるサービス

<https://www.hbc.co.jp/monsuketv/article.html?id=8608>

👉 ここがポイント

札幌での「GFPセミナー」の様子をテレビカメラで収録し、自社の映像配信サイトに掲載。興味のある方に対して、セミナーの様子を視聴できるように配慮した。掲載する動画は少なくとも2本以上とする。と当初事業採択の際に、掲げていた本事業の達成ポイントに即して動画掲載。

12/5（火）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 実施タイムスケジュール～産地視察バイヤーツアー



12月5日（火） 午前中の詳細スケジュール

時間	場所	内容
9:00	管理棟 1 F	札幌市中央卸売市場 集合
9:05	管理棟 3 F【多目的室】	札幌市中央卸売市場について説明 および市場の仕組みDVD視聴
9:25	青果棟 2 F【見学者通路】	市場の売場説明（セリはなし）
9:35	水産棟 2 F【見学者通路】	展示室で市場の仕組み、歴史、食育に関する展示物見学。 市場で大活躍の乗り物「ターレット」の実物展示
9:55	管理棟 3 F【多目的室】	見学終了
10:00	水産塔会議室 (札幌市水産卸会社会議室)	冷凍技術視察 輸出に対する意見交換会
11:30	札幌駅へ移動	

👉 ここがポイント

道都札幌の台所、札幌市中央卸売市場へのバイヤーツアーを企画。市場の仕組みから、最新の冷凍技術まで視察して貰った。一部参加バイヤーからは、前向きに商談を進める予定との声もあった。

12/5（火）輸出セミナー&商談会in 札幌 実施内容 資料写真～産地視察バイヤーツアー



札幌市中央卸売市場の歴史と商売の仕組み、また実際の物流の様子などを見学。その後、札幌市水産卸会社による最新の冷凍技術について試食の刺身ともに説明を受けた。

- 12/5（火）産地視察バイヤーツアーについて
 - 札幌市水産卸会社との商談は勉強になった。
 - 水産会社の方と海外輸出について意見交流が出来た事が素晴らしかった。
 - 冷凍マグロのコミュニケーションに長年かかわってきたので、昨今の冷凍技術の進化には非常に感銘を受けている。これらの技術を使って、さらに付加価値を高め現地ニーズに的確に対応する商品モデルならびに流通モデルを確立できたら新たなビジネスチャンスにつなげたい。
 - 市場規模感の大きさを見れた部分と、試食を交えた意見交換の時間があつた事に満足。視察した鮭とろ、冷凍生うに、は今後各国で売れると思うし、韓国寿司チェーン向けとシンガポール寿司サプライヤー向けに提案したい。

<セミナー>

参加者の8割近い方々が、セミナーを受講したことで、輸出のきっかけづくりになると回答した。輸出を手掛けるプレイヤーからの実体験に基づく生の声には、関心が高かった。輸出の習熟度に問わず、改めて輸出に対する課題を認識できる機会となった。

<商談会>

商談そのものに参加出来た事に対しては満足度は高い。一方で、商談そのものの輸出の確度に対してはサプライヤー側では、測りかねると感じている方も一定数いた。

<到達KPI>

新規輸出プレイヤー5件の目標に対して、HBCに繋がりのある事業者に参加を促し輸出のきっかけづくりとなったと期待される。セミナーについては、自社サイトもんすけTVへセミナー動画を格納。当日セミナーに参加出来なかった方や、セミナー参加者でも内容を再度見たい方に向けて、対応した。

12/4、1/23、2/6 輸出に取り組む地域商社育成セミナー 実施報告書

日程・会場

- ・ 2023年12月4日(月)10:00～12:00、2024年1月23日(火)10:00～12:00、2024年2月6日(火)10:00～12:00
- ・ 会場：ホテルライフオー・札幌（札幌市中央区南10条西1丁目）※12月
HBC北海道放送（札幌市中央区北1条西5丁目）※1月23日（火）、2月6日（火）

目的

2025年=2兆円、2030年=5兆円という日本の農林水産物・食品の輸出目標額達成の為に輸出商品を集約して海外に送り出す「商社」の存在が重要となっている。北海道食材の輸出を拡大するためには、地域に密着した商社の育成が必要。輸出先の主要な商流とのネットワークを構築することや、小口でも輸出したい事業者を束ねることができる地域商社を育成するためのセミナーを開催するもの。

構成

- ・ 第1回目「輸出の現状分析」第2回目「輸出の基本編」第3回目「輸出の実践編」全3回構成で実施。
- ・ 税関や輸出保険の基本的な事から、実際に輸出に取り組む事例、現地ニーズの情報共有、段階に学習する事を狙った。
- ・ 第2回目、第3回目はオンラインと対面のハイブリット開催。

対象者

- ・ 農林水産物・食品の輸出商社機能の獲得を目指す企業
- ・ 今後、商談会に輸出商社として参加を検討している企業
- ・ 全3回ともに出席可能な企業（参加：12/4第1回目14社16名、1/23第2回目14社15名、2/6第3回目15社16名）

輸出に取り組む 地域商社育成セミナー

開催日程

- | | | | |
|-----|---------------|-------------|--|
| 第1回 | 2023年12月4日(月) | 10:00~12:00 | 3回のセミナー全てに参加することを基本とします。事前に下記フォームよりお申込みください。 |
| 第2回 | 2024年1月23日(火) | 10:00~12:00 | |
| 第3回 | 2024年2月6日(火) | 10:00~12:00 | |

開催場所

- 第1回 ホテルライフオート札幌** (3F ライフオートホール「いづみ」)
札幌市中央区南10条西1丁目
- 第2回、第3回 オンラインセミナー**

※申し込み状況により人数を調整させていただく場合がございます。

対面式セミナー

小規模会場できめ細かくレクチャー

※第1回

オンラインセミナー

どこでも受講可能

※第2回、第3回

應募要項

- 定員：5～10社程度

- ・農林水産物・食品の輸出商社機能の獲得を目指す企業
- ・今後、商談会に輸出商社として参加を検討している企業
- ・全3回ともに出席可能な企業

申込フォーム

URL ► <https://forms.gle/UTC6CdhwZmQhocvH7>



※申込期限：11月27日（月）

主催 農林水産省
北海道農政事務所

共催 Do★食輸出 Platform

事務局 **HBC** 北海道放送

实施概要

講師紹介

菅野 謙輔

北海道農政事務所 輸出産地サポーター

長年商社で食品全般の輸出入に携わる。北米、EU、東アジアを担当。その後米国のISO審査機関を経てJETRO北海道に入構し、農林水産・食品アドバイザーを務める。
2022年度より現職。

| 林 嘉信

北海道農政事務所 輸出産地サポーター

大手量販店やフード・カンパニーでの果実バイヤー、地方卸売市場での国内外発送業務等、食品流通業における40年超の豊富な経験を活かし、現職では輸出産地サポーターとして道産食品の輸出を推進。

セミナー内容

第1回 輸出の現状分析

日時 2023年12月4日（月） 10：00～12：00

- ・ 参加者からの自己紹介
- ・ 輸出に取り組もうとする自社の置かれている状況からSWOT分析等を行い、課題や方向性を明確化
- ・ 各国・地域の輸出をめぐる状況や規制情報を、国別・アイテム別にレクチャー

第2回 輸出の基本編

日時 2024年 1月23日 (火) 10:00~12:00

- ・貿易の流れ、貿易形態の種類やその特徴について
- ・活用できる補助金制度の紹介

第3回 輸出の実践編

日時 2024年 2月 6日 (火) 10:00~12:00

- ・ターゲットの絞り込み、これが売れるの？キーワードを知る
- ・輸出に向けた取り組み計画の作成
- ・国内外バイヤーとのパイプ作り

※セミナ一内容は一部変更する場合があります。

問い合わせ先

GFP北海道事務局(HBC北海道放送)
事務局TEL:011-232-1823 メール:kobayashi@i-pro.gs
北海道農政事務所事業支援課 TEL:011-330-8810



GFP登録はこちら！

<https://www.gfp1.maff.go.jp>

ホテルライフオート札幌

<https://hotel-lifort-sapporo.jp/>

札幌市の中心に位置し、中島公園と豊平川に囲まれたホテル。
メインホールのライフオートホールでは、大小さまざまな会議が開かれている。



会場DATA

会場：ホテルライフオート札幌
住所：札幌市中央区南10条西1丁目
定員：最大約1000名（ライフオートホールⅠ～Ⅲ）
アクセス：地下鉄南北線「中島公園」駅より
徒歩約3分

HBC北海道放送

<https://hotel-lifort-sapporo.jp/>

第2回目、3回目の「オンライン」「対面」ハイブリット開催の会場に弊社HBC北海道放送 7F会議スペースを活用



会場DATA

会場：HBC北海道放送 7F A会議室
住所：札幌市中央区北1条西5丁目
定員：最大人数30名
アクセス：地下鉄札幌駅、大通駅、各徒歩5分

12/4、1/23、2/6 輸出に取り組む地域商社育成セミナー 実施内容 全体タイムスケジュール

12月4日（月）第1回目実施概要

セミナー準備 (8:30-9:30)	ライフオートホテル3F「いずみ」開催 定員：12社15名のため、スクール型で開催。 事前準備：机レイアウト、スクリーン、PC、プロジェクター、水人数分、
セミナー受付開始 (9:30-10:00)	受付1名、誘導2名（事務局作業）
セミナー (10:00-11:50)	10:00～10:30 参加者自己紹介 10:30～11:40 セミナー本編 輸出現状分析 11:40～11:50 質疑応答

1月23日（火）第2回目実施概要

時間	内容	担当
10:00～10:05	開会、オンライン参加注意事項（発言者のみマイクオン等）の説明	事務局
10:05～10:15	会員紹介(雑談形式)	菅野講師
10:15～10:30	第1回の振り返りとSWOT分析講評(個々の講評ではなく総合的に分析)	菅野講師
10:30～11:00	輸出全体の流れ	菅野講師
11:00～11:10	農水省、経産省の助成制度	菅野講師
11:10～11:20	休憩	
11:20～11:45	輸出実務の概要(主に貿易用語)	林講師
11:45～12:00	質疑応答 事前質問の回答、その他連絡	菅野講師、林講師 池田補佐
12:00	次回の案内、閉会	事務局

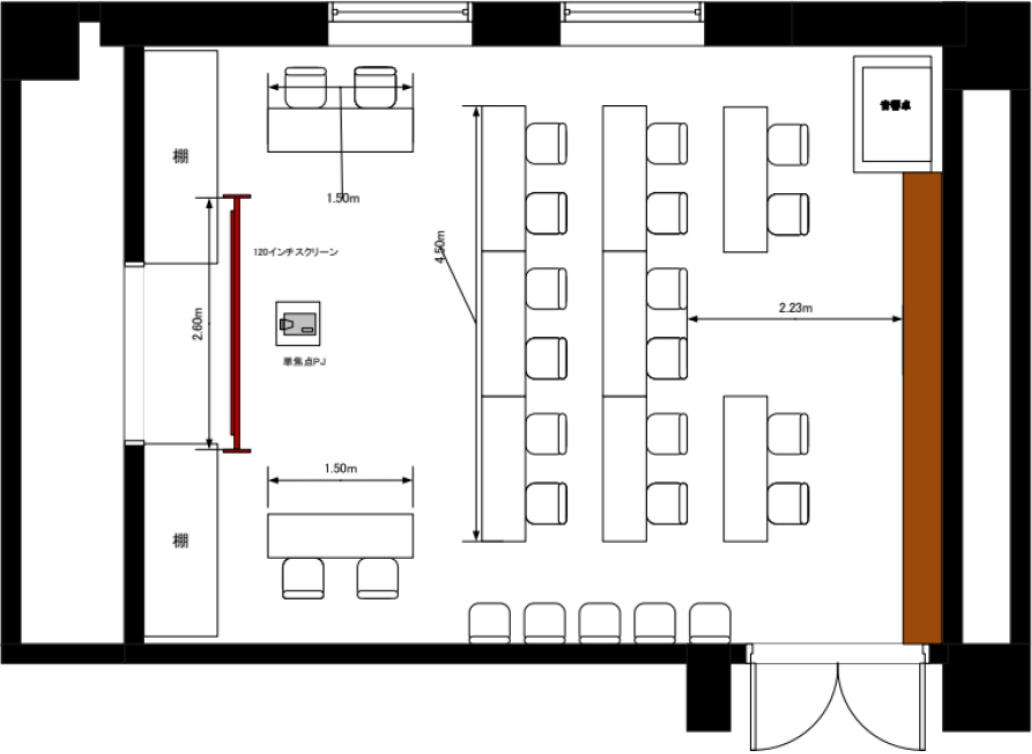
2月6日（火）第3回目実施概要

時間	内容	担当
10:00～10:05	開会	事務局
10:05～10:15	第2回の振り返り	菅野講師、林講師
10:15～11:55	輸出実務の概要	林講師
10:55～11:00	休憩	
11:00～11:35	輸出実務の概要	林講師
11:35～11:45	ブランディングについて	菅野講師
11:45～11:55	質疑応答、総括	菅野講師、林講師
11:55～12:00	閉会	事務局

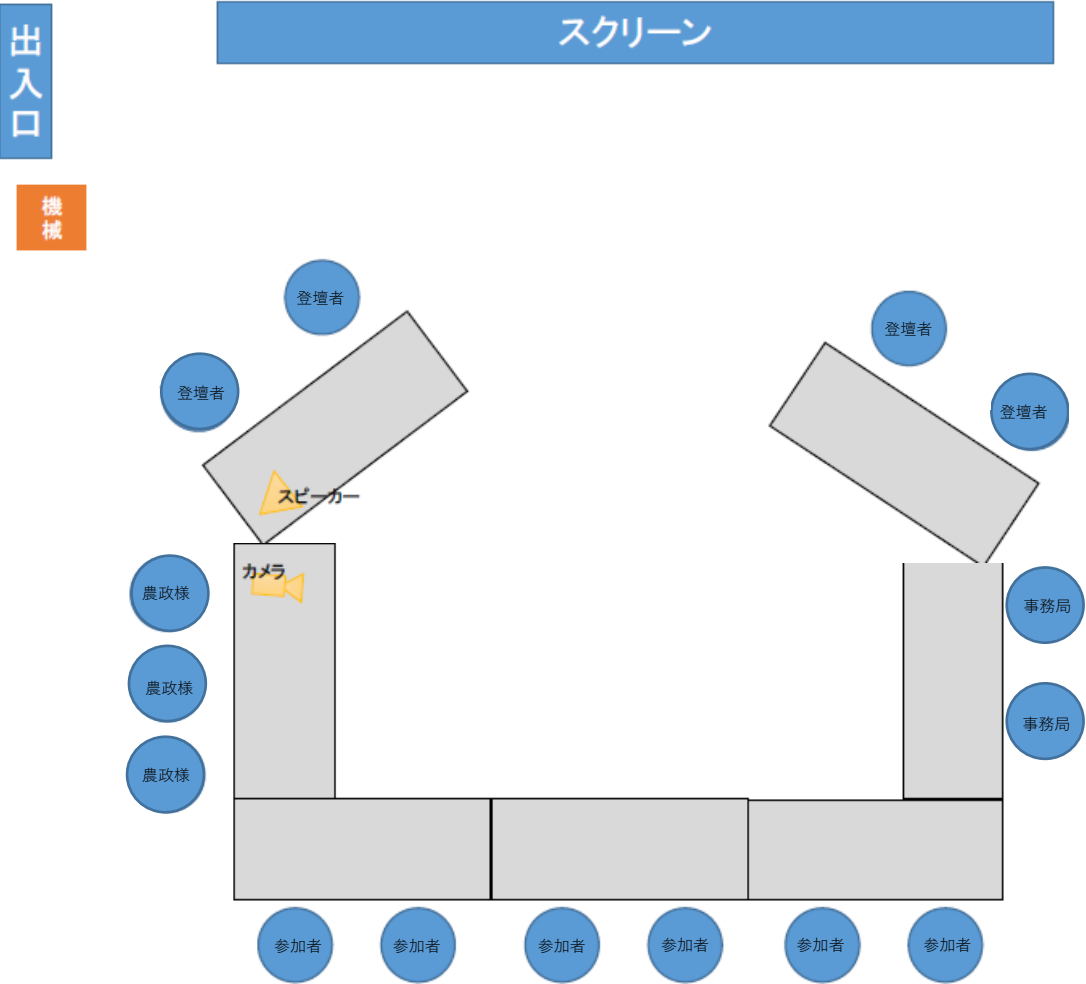
12/4、1/23、2/6 輸出のための商社育成セミナー 会場レイアウト

● 3F小宴会場「いずみ」会場図

12/4開催



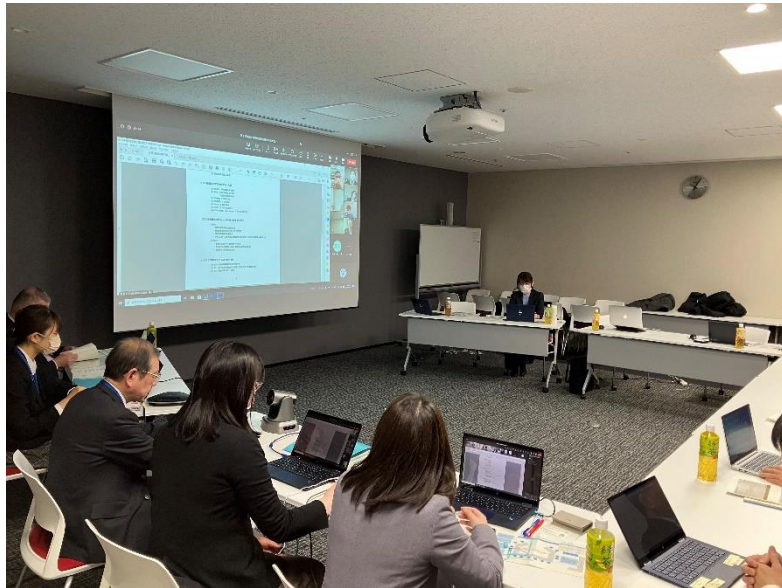
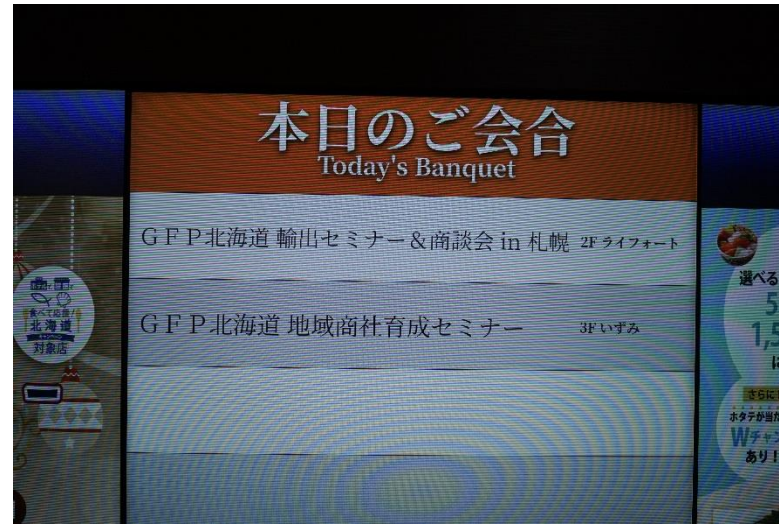
HBC北海道放送 7階 A会議室 1/23、2/6開催



👉 ここがポイント

第2回目、3回目については「対面」「オンライン」ハイブリット開催に合わせて、Wi-Fi需要にも対応できる様に準備

12/4、1/23、2/6 輸出に取り組む地域商社育成セミナー 実施内容 資料写真～誘導・会場写真～



～輸出の現状分析～荒海に漕ぎ出せ！！～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 菅野謙輔様



4. 輸出産地に必要なもの

輸出産地としての活動には多岐にわたって準備しなければならないことが数多くあります。

- ① 確固たる企業方針
- ② ある程度の資金
- ③ 有能な人材
- ④ 輸出をサポートしてほしいという企業の発意（企業の熱意、製品の特徴、優位性など）
- ⑤ 企業の分析（SWOT分析など） [資料 No.1]
- ⑥ 企業の生産品の精査（生産数量、食品添加物、着色料などの確認）
- ⑦ 改善点などの指摘と改善のアシスト（HACCP、JFSの取得、生産設備の改善など） [資料 No.2]
- ⑧ ブランディングの構築（HP、パッケージ、デザイン、ロゴ etc.）
- ⑨ 輸出先国・地域の選定（規制の調査、国民の嗜好など） [資料 No.3-1、3-2]
- ⑩ バイヤーの発掘（調査、商談準備など）

これはある程度順序立てて、短時間に行わなければならないですが、単独ではなかなか難しいものもあります。そのため、輸出産地をサポートしてくれる組織や機関と密接な関係を築く必要があります。例えば、ジェトロ、経産局、農政事務所、中小機構、道庁、地元機関などです。特にジェトロは、世界に77の事務所を開設しており、その国・地域の情報を数多く有しています。しかもその情報の入手についてはほとんどが無料で提供されます（一部有料もあり）。 [資料 No.4-1、4-2]

参加者からの自己紹介の後、地域商社を志し、輸出に取り組もうとする自社の置かれている状況をSWOT分析等を行う事で自社の課題や強み、弱みなどを分析する事の重要性が説明された。

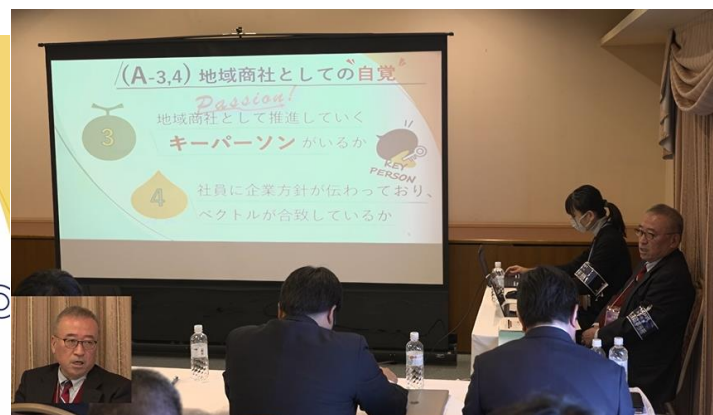
～地域商社育成のためのヒント～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 林 嘉信様

📖 はじめに 📖

“地域商社”とは

地域に密着して、地域資源の発掘、地域資源の活用法検討、市場調査、商品開発、販路開拓（商談・ビジネスマッチング）、販売促進活動、販売、メーカーへの販売情報の提供など、地域の生産者の活動を全面的にサポートするとともに、全国（海外）へ積極的に地域の商品（特産品等）を売り込んでいく取組または機能である

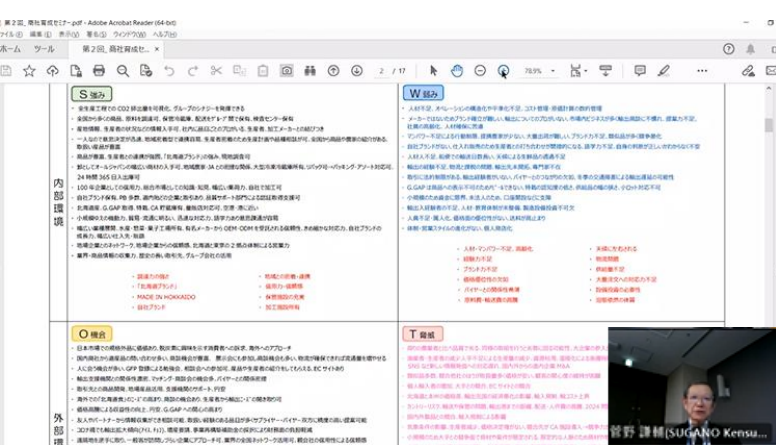
出典：2015年
中小企業白書



地域商社を志すうえで、必要な能力について、どの様な考え方、能力が必要か？輸出の課題については、どう対応するか？どういう相談窓口があるか？などが紹介された。

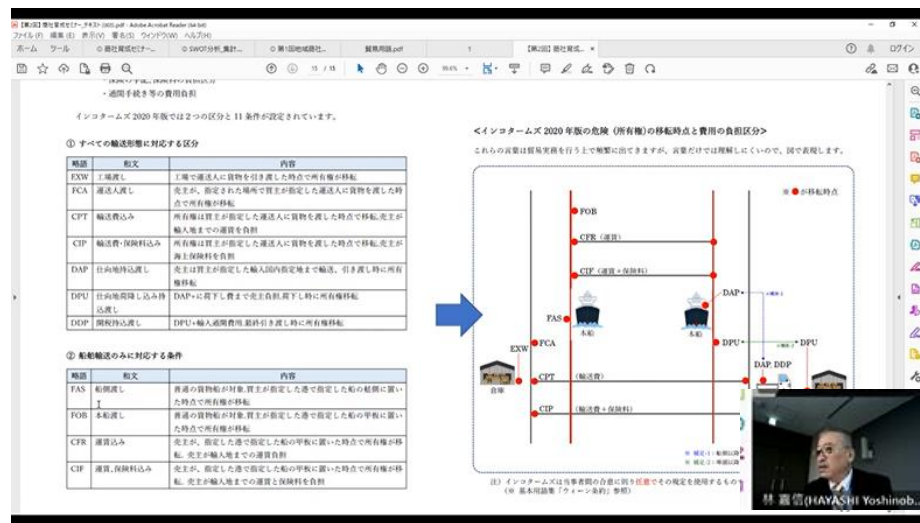
セミナー実施内容 ～ 講演のポイント その② 1/23 (火) 第2回目セミナー内容

～第2回輸出の基本編 SWOT分析と輸出の全体的な流れについて～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 菅野謙輔様



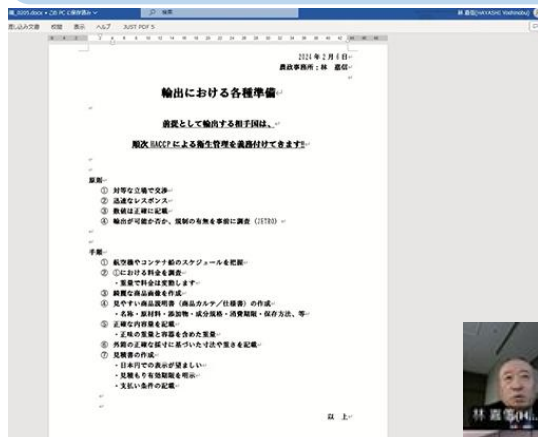
12月開催の第1回目セミナー後に参加各社でそれぞれで実際に行われたSWOT分析を受けて、菅野講師から強みを伸ばす方法について具体的な提案がなされた。また輸出についての流れや重視すべきポイントについての説明のほか、行政機関・支援機関の活用できる補助金制度について紹介された。

～輸出実務の概要（主に貿易用語について）～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 林 嘉信様



貿易の流れ、貿易形態の種類やその特徴について丁寧に説明がなされた。事前に頂いていた参加者からの海外貿易に対する質問や当日の参加者からの質問にも都度答えながら、双方向でのコミュニケーションを図っていた。

～第3回輸出実務の概要編 交渉のポイントや書類の作成～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 林 嘉信様



輸出における各種準備

商標として輸出する商標は、

商標 JASCEP による商標登録を義務付けてください。

準備:

- ① 同等な立場で交渉
- ② 迅速なレスポンス
- ③ 商標は正確に記載
- ④ 輸出が可能かどうか、税関の税関を事前に調査 (CISB)

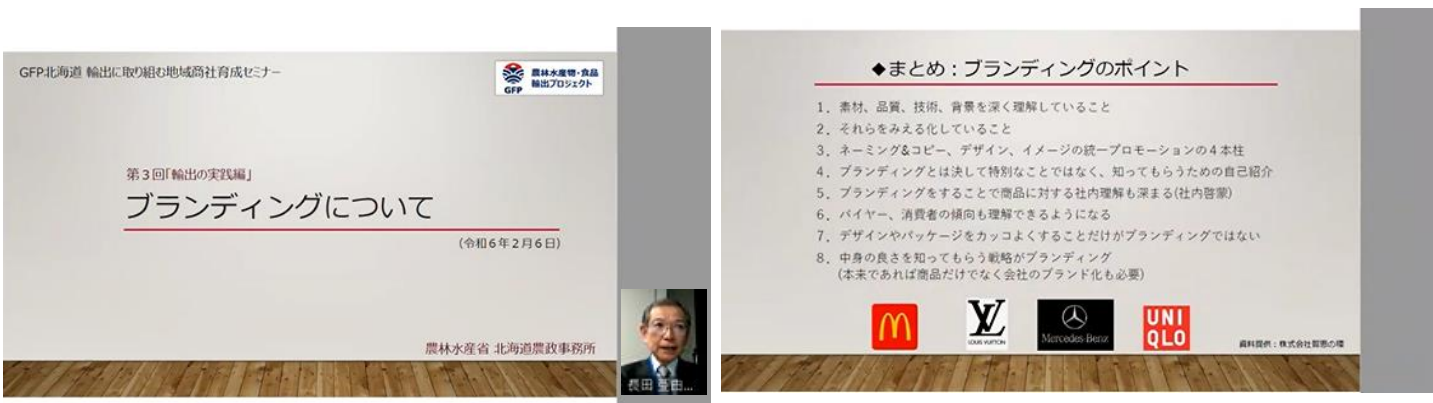
準備:

- ① 輸出前やコンテナ輸のスケジュールを把握
- ② ①における税金を調査
- ③ 輸出で税金は変動します
- ④ 輸送の輸送品を把握
- ⑤ 輸送の輸送品を把握 (商品カタログ/目録) の作成
- ⑥ 名称、原材料、添加物、成分規格、消費期限、保存方法、等
- ⑦ 正確な内容を記載
- ⑧ 正確な数量と荷役を含めた記載
- ⑨ 商標の正確な記載
- ⑩ 日本での表示が正しいか
- ⑪ 税関もろを把握
- ⑫ 正しい表示の記載

以上

国内外バイヤーと、どの様にコミュニケーションを取るのか？輸出の具体的な事例を交えながら、交渉の仕方や、心構えが説明された。また輸出に向けた実際の商品提案について提案書の書き方が具体的な事例を交えながら解説された。

～第3回輸出実務の概要編 ブランディングについて～ 北海道農政事務所 輸出産地サポーター 菅野謙輔様



GFP北海道 輸出に取組む地域商社育成セミナー

農林水産省・食品輸出プロジェクト

第3回「輸出の実践編」

ブランディングについて

(令和6年2月6日)

農林水産省 北海道農政事務所

菅野 謙輔

◆まとめ：ブランディングのポイント

1. 素材、品質、技術、背景を深く理解していること
2. それらを見える化していること
3. ネーミング&コピー、デザイン、イメージの統一プロモーションの4本柱
4. ブランディングとは決して特別なことではなく、知ってもらうための自己紹介
5. ブランディングをすることで商品に対する社内理解も深まる(社内啓蒙)
6. バイヤー、消費者の傾向も理解できるようにする
7. デザインやパッケージをカッコよくすることだけがブランディングではない
8. 中身の良さを知ってもらう戦略がブランディング (本来であれば商品だけでなく会社のブランド化も必要)

資料提供：株式会社豊田の場

輸出商社を志すうえで、扱う商品をブランド化していく事がいかに大切な事か？その手法について、具体的な北海道の生産者の事例をもとに紹介された。最後に参加者からのアンケートをもとに全3回のセミナーについてまとめがなされた。

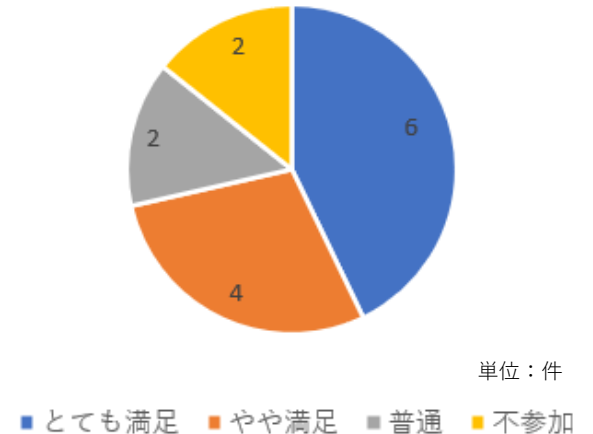
第1回「輸出の現状分析」の満足度と、参加者の声

- 日本の食品輸出の現状の理解に役立った。
- 地域輸出商社としての原点を再認識でき、内容がわかりやすかった。
- 基礎的な事や考え方から学べて、知識を得る良い機会となった。
- 日本、北海道の輸出状況の情報を得る事で商品ラインナップの参考になった。
- とても分かりやすく、輸出商社になる為に何が必要か再認識できた。
- わかりやすい資料と実際の現場の経験を交えた説明はイメージができた。
- 輸出に取り組む中小企業が抱える課題は、販路先との商談、代金回収の段取りだと感じる。この部分がクリアにならないと踏み出す事は難しい。

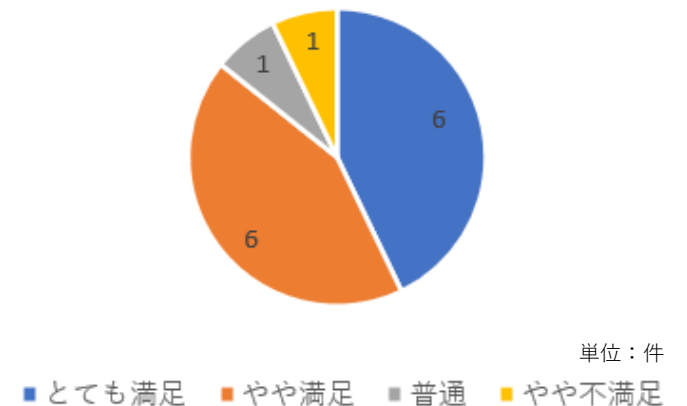
第2回「輸出の基本編」の満足度と、参加者の声

- インコタームズの説明と資料が有用だった。
- 輸出の知識が浅いが、基礎からしっかり学ぶことが出来てとても貴重な時間だった。質問に講師から丁寧に回答して貰えて有難い。
- 専門用語をわかりやすく説明頂き、勉強になった。
- 貿易の流れや用語について説明で、疑問に持っていた事の解消になった
- 国内販売と輸出の違いなどが理解できた。
- 輸出の用語など振り返ることもでき、更新する事も出来た。

12/6第1回目満足度



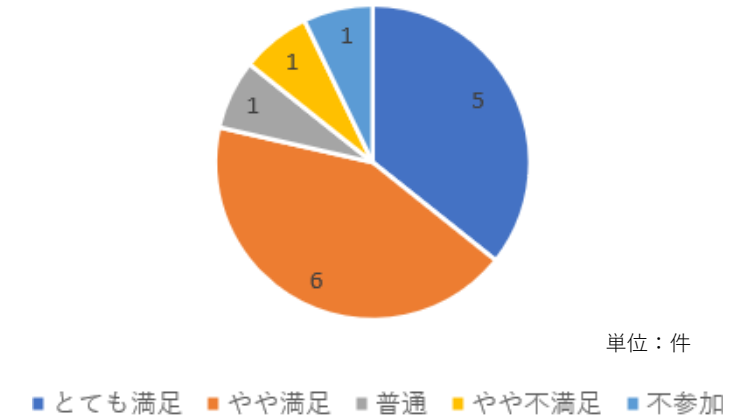
1/23第2回目満足度



第3回「輸出の実践編」の満足度と、参加者の声

- 価格決定の方法、スピード感を持った対応等自社でやりきれていない部分が明確になった。
- 内容が非常にわかりやすく、輸出へのチャレンジ意欲が高まった。
- 商談用プロダクトコンテンツなど実践に即した資料をもう少し詳しく受講できればと思った。具体的な船賃や航空貨物料金など教えて欲しかった。
- 船や飛行機での輸送に係るおおよその費用内容、アドバイスを頂き見積もり依頼をどこにすればよいのか等理解できた。事務手続きがとても不安だったが今日の話を聞き、今すべきことの整理ができそう。

2/6第3回目満足度



セミナーそのものの母数が少ない事もあるが、満足度は3回ともバラつきはなく、大半の方が満足してくれた。ただ、回答の内容を読むと、かなり淡泊に回答している参加者と、専門性を求めている方に二分される。商社機能を持つべくセミナーに参加したが、専門性の高さや、自社の置かれている環境などにも差がある為受講内容の受け止めが、それぞれに異なる為と推測される。

「輸出商社になる為には何が必要？課題は？」についての参加者の声

- 社内での輸出に関する基礎的な知識と情報共有。仕向け地ごとに異なる法規制の理解や現地での価格情報等、担当者に属人化しない仕組みづくりが必要と感じる。その上で適正な価格決定などスピード感を持った対応ができるようにすべき。
- 新規海外取引先やバイヤーとの繋がり（商談窓口）の開拓が必要で、今後の課題。
- 各国の輸出規制・条件を把握すること。責任の所在を常に両国が理解しておくこと。物流機能がない自社は、商談先の顧客と直接やり取りができない。
- 商品力・企画力・持続性を醸成する為に、輸出業務に特化した社内専門部署の創設。
- 商談先、輸出手続きのノウハウ、リスクの理解、輸出先の事情など輸出に関するあらゆる知識が必要。
- 現状では、会社全体で輸出に取り組むという意識が足りないと感じた。
- 見積もり、船便の手配等、事前の段取りは大切だが、まずは、少量から実践し学ぶことも必要だと思った。

「今後北海道農政事務所から個別のアドバイスを受けたいか？」

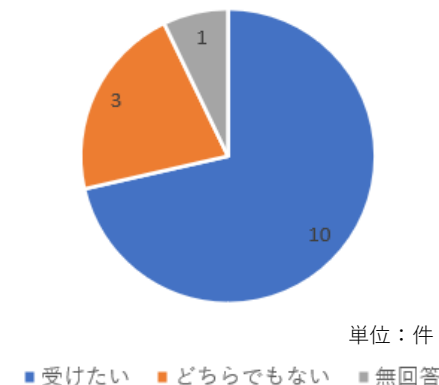
「地域商社を目指して行く意欲は高まったか？」について

約70%の方が個別のアドバイスを求めると回答。

また、輸出の意欲の高まりを感じるとの回答は**約75%**。

一定数は、自社の環境や輸出の専門性の高さから「慎重になった」と回答したが、このセミナーによって、更なる輸出のモチベーションアップにつながったものと推測される。
また、今後の課題について、ノウハウ、リスク、人脈、スピード、少量からの実践などだった。各社それぞれ課題が認識できたと思われる。

個別のアドバイスを受けたいか？



輸出意欲高まったか？

