

ジェトロ食品輸出商談会は、**バイヤーによる商談先選定を元にマッチングを行います。**（マッチング不成立の場合もあります。）貴社の商品の魅力が十分に伝わるように、**Japan Streetで会社概要、商品の仕様を英語で分かりやすく説明すること、動画や写真も登録することが、希望のバイヤーとのマッチングの可能性を高める第一歩です。**

◆ マッチング成立の可能性を高めるポイントは？ * マッチング不成立の場合もあります。

- ✓ バイヤーは自分と商談を希望する国内事業者（サプライヤー）様のリストから、**Japan Streetでご登録された「商品情報」を見て、商談相手を選定します。**品目や取得認証で検索をかけ選択する場合があります。
- ✓ マッチング成立の可能性を高めるためには、**バイヤープロフィール**でバイヤーの顧客層、販売チャネル、調達希望している品目を把握し、**自社商品の販売先に適したバイヤーを選択することが重要です。**
- ✓ **Japan Streetで商品登録する際に、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。商品が魅力的にみえる写真や動画は重要です。YoutubeやSNSなどへのリンクを登録することもできます。

◆ **バイヤー情報**は熟読しましたか？ 自社の品目を求めていますか？ 現地の規制は大丈夫ですか？

以下のポイントに留意して、商談希望先を選定してください。

- ✓ バイヤーは自社の商品を求めていますか？（バイヤーの購入希望商品を確認）
- ✓ 自社商品が輸出不可、取扱不可になっていませんか？（**現地の輸入規制**等を事前にご確認ください）
- ✓ 売り先として自社の海外展開戦略にマッチしていますか？

◆ Japan Streetに登録した自社の企業・商品情報は、最新データですか？ 魅力的ですか？

以下のポイントに留意して、今一度、Japan Streetに登録の商品情報を確認してください。

- ✓ 掲載情報は最新データになっていますか？ **今回の商談会で提案予定の商品は必ず追加してください。**
- ✓ 自社商品のPRポイントを的確、かつ簡潔に表現できていますか？
- ✓ 英文で記入できていますか？ 英語は表現は正しいですか？ 翻訳ソフトを使っても大丈夫です。
- ✓ 自社商品の写真、動画は入っていますか。商品のほか、包装、食べ方、調理法なども効果的です。
- ✓ 写真は、ピントのあった、背景がシンプルで、商品が際立つ、画質の綺麗なものを用意してください。
- ✓ **認証情報、海外代理店のある国・地域、輸出実績のある国・地域を登録していますか。**（認証のある商品が選定される場合も多いです。同一市場で販売代理店がある場合は、競合しないように記載しましょう。）

マッチング成立後の準備

商談相手が決まったら、商談にむけて準備しましょう！

1. 食品輸出のための商談のコツを学ぶ

- ☞ ジェトロウェブサイトでオンデマンド配信している「**商談スキルセミナー**」の動画を視聴する。
※そのほか、ジェトロで開催する食品輸出の関連のセミナーは、**イベントページ**をご覧ください。
- ☞ 本商談会申込者を対象に、**12月5日(木) 15時～16時30分、オンラインで「事前準備セミナー」を開催します。**（セミナー参加ご希望の方は、STEP1の申込み画面にて、あわせてお申込みください）

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

- ☞ 商談会当日はぜひサンプルをご持参ください。また、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。
- ☞ 輸出向け商品ラベルの作成や相手国での販促活動などについて、事前に検討

3. 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ください。
- ・ジェトロ：
 - 「[農林水産物・食品のビジネス関連情報](#)」
 - 「[品目別輸出ガイド](#)」
 - 「[輸出相談Q&A](#)」
- ・農林水産省：
 - 「[海外の食品規則チェックサイトOMARS](#)」
 - 「[輸出に関する国内外の制度](#)」
 - 「[東京電力福島第一原子力発電所事故に伴う諸外国・地域の輸入規制への対応](#)」
- ・国税庁：
 - 「[酒類に関する輸出支援の取組み](#)」
- ・食品産業センター：
 - 「[海外輸出規制プラットフォーム](#)」