

参加申込・マッチングのポイント

◆マッチング成立の可能性を高めるポイントは？ ＊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、お申し込みの際に**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て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、**海外バイヤーリスト**でバイヤーの販売チャネル、調達を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。

◆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、飲み方、ペアリング情報なども効果的です。
- ✓ 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。

<参考>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。

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、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」](#)
 - ・食品産業センター：[「海外輸出規制プラットフォーム」](#)