

清水港で始める海外販路開拓

クルーズ船寄港地を 活用した テストマーケティング in 清水港



世界中からクルーズ船が集まる清水港。その玄関口に寄港する大型クルーズ船の乗客を対象に、静岡県産品のテストマーケティングを実施します。主な対象は欧米を中心とした高付加価値旅行を志向する海外旅行者で、商品に対する評価や購買意向を把握するとともに、越境ECを活用した海外販売の可能性を検証し、海外販路開拓につなげます。

本事業では、清水港における受容調査に加え、越境ECプラットフォームを活用した販路開拓にも取り組み、旅行中の体験から帰国後の購買までを見据えた一体的なマーケティングを実施します。

参加方法

- ① 清水港×越境EC（推奨）
 - ・ 空港での受容性調査
 - ・ 越境ECへの商品掲載
- ② 清水港のみ
 - ・ 試飲・販売の実施
 - ・ インバウンド受容性調査
- ③ 越境ECのみ
 - ・ 国内ECを活用した越境EC

テストマーケティング

実施日 ：2026年10月28日

（予備日※：2026年11月11日）

※天候不順等により実施日に催行できなかった場合は、予備日に振り替えて実施しますのでご予定を確保いただきます。なお、その場合は対象クルーズ船が変更となる可能性があります。

越境EC出展

2026年10月～2027年2月末

詳細・お申込み（～8月28日（金）×）

主催：ジェトロ静岡、ジェトロ浜松
共催：ジェトロECビジネス課
後援：静岡県、静岡市

お問合せ先
県中東部企業：ジェトロ静岡 siz@jetro.go.jp
県西部企業：ジェトロ浜松 hmm@jetro.go.jp



募集要項

A)清水港におけるインバウンド向け受容性調査

清水港に寄港するクルーズ船ターミナル周辺にてイベントブースを設営し、試食・試飲、商品PR及びアンケート調査を実施し、その結果をフィードバックします。

B)越境EC「Buyee」内の「47Storey」への出展

主催者指定の越境ECプラットフォーム「Buyee」を活用し、国内向けオンライン販売で使用している商品情報を活かしたまま、越境ECに出展します。

費用

無料

※ジェトロが負担する範囲

A)調査費用、調査に係る人員費用、ブース費用

B)越境EC出展費用、ページ作成費用、プロモーション費

A、Bいずれにも参加可能な企業様を優先させていただきます。

対象企業

- ・静岡県産飲料（酒類を含む）、日用品、生活雑貨等の一般消費財を製造・販売している企業
 - ・テストマーケティングや越境ECを通じた海外展開に積極的に取り組む企業
 - ・在静岡の企業
- B.越境ECに出展する企業については、アルコール飲料、冷蔵・冷凍商品、賞味期限が90日以内の食品は対象外となります。

応募条件

A)清水港におけるインバウンド向け受容性調査

- ・ イベント当日は、開催時間中、1社につき1名以上が会場に常駐してください。
- ・ 旅費、宿泊費、駐車場料金等の補助はありません。
- ・ 1社あたり2商品まで出品可能です。試飲等に必要な商品は各社にてご負担いただきます。
- ・ クルーズ船の運航スケジュールは、天候、海象条件、運航会社等の判断により変更または中止となる場合があります。これに伴い、本事業の内容や開催時間等が変更となる場合があります。
- ・ 天候その他やむを得ない事情によりイベントが中止となる場合があります。
- ・ 上記理由による変更・中止に伴う旅費、宿泊費等のキャンセル料について、主催者は負担いたしません。

B)越境EC「Buyee」内の「47storey」への出展

- ・ 国内にネット販売していることが必須です。その情報をもって同プラットフォームの運営会社にて商品ページを作成します。
- ・ 事前に主催者が指定する越境ECプラットフォームに商品を掲載いただきます。1社あたり3商品まで出品可能です。
- ・ 出品に必要なご登録、資料や情報の提出など期日までに必ずご対応ください。同プラットフォームの運営会社が貴社とのコミュニケーションをさせていただきます。