

ジェトロ食品輸出オンライン商談会 (SMTS)

～小売店に販路を持つ海外バイヤーへ自社製品を売り込むチャンスです！！～

日時：2021年2月8日(月)・9日(火)・10日(水)

※「スーパーマーケット・トレードショー2021」会期前週に実施します。
※事前予約制、商談時間は1回40分

主催：日本貿易振興機構 (ジェトロ)

後援：一般社団法人全国スーパーマーケット協会

対象：「**小売用商材を取り扱う**」日本産農林水産物、食品、飲料の

輸出に意欲のある企業・団体

実施形式：事前マッチング形式 (オンライン型)

参加者 (日本側事業者) が所有するパソコン等端末を通じて
海外バイヤーとウェブ会議型の商談を行っていただきます。

※ビデオ会議アプリはMicrosoft Teamsを使用予定

募集定員：150社・団体程度 ※商談会の参加可否はバイヤーの審査結果を踏まえてジェトロにて決定します。

商談会参加料：無料

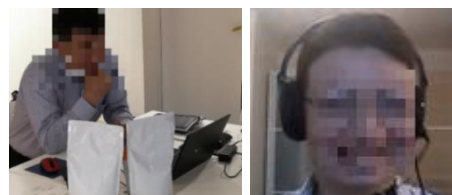
申込締切：2020年12月4日(金) 12:00

参加バイヤー：小売店に販路を持つ日本食品関連企業 (輸入卸売業・小売業等) 20社 (予定)

※バイヤー情報は、ジェトロホームページの「イベント情報」に掲載します。

※外国人バイヤーとの商談には通訳がつかます。(無料)

プログラム詳細・お申込み：<https://www.jetro.go.jp/events/afb/832fcc3735c0f427.html>



◆◆参加申込から当日までの流れ (目安) ◆◆

1. 申込開始

※1



企業情報・商品情報
を入力頂きます。

<申込締切>
12月4日12時

(参加バイヤー決定
12月上旬頃を予定)

2. 商談希望順位入力

※2



参加バイヤーのうち、
どのバイヤーと商談
したいかについて希
望をお聞きます。

参加バイヤーによる
スクリーニング
(商談したい事業者を
バイヤーが選びます。)

3. マッチング

結果通知

(1月中旬)

4. 接続テスト

(1月下旬)

【当日】
バイヤー
と商談

※3

※4

※1. 商談会は事前予約制です。申込締切日までにすべての手続きが完了していない (書類不備等を含む) 場合はバイヤーの審査を受けることができません。

※2. その後の海外バイヤーの選定結果を踏まえてマッチングを組むため、ご希望のバイヤーと必ず商談できるわけではありません。

※3. 本商談会における実際の商談・取引は、各事業者の判断と責任の下で行っていただきます。万が一、各事業者が損害や不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので予めご了承ください。

※4. 商談後、商談成果についての調査にご回答いただきます。

◆◆応募条件◆◆ 次に挙げる条件をすべて満たしている必要があります。

- 小売用商材を取り扱う農林水産物、食品、飲料の輸出に意欲のある農林漁業者、農業法人、食品加工業者、流通 (輸出) 事業者等であること。
- 日本産の農林水産物 (生鮮品)、または日本産原材料を使用した加工品、日本国内で生産された他国産原材料を使用した加工品であること。 ※100%他国産原材料の商品は除く (ラベル替え、パッケージ化など)。
- 海外バイヤーとの商談において、価格、商流、物流、決済方法等を含む取引条件を事前に検討し、価格表等を含む商品説明資料等を作成し、具体的なビジネスの提案を行うことができる事業者であること。
※ 商社等を介しての間接輸出をご希望される場合、海外バイヤーに提示する諸条件等について、事前に商社等と打ち合わせを行った上でご参加ください。当日の商談の席に商社担当者等の同席は可能です (推奨)。なお、海外バイヤー側にも日本との取引を仲介する商社・代理店等が同席することもありますのでご了承ください。
※ 商社・貿易会社を通じた間接貿易をご希望の方で、これまで特定のルートをお持ちでない場合、ジェトロに登録された商社・貿易会社をご紹介します。取引条件等は直接交渉していただきますのでご紹介先との取引を保証するものではありません。
(ご参考：ジェトロHP「[ジェトロ農林水産物・食品 輸出協力企業リスト](#)」)
- 商談を希望する (バイヤーの) 国・地域の輸入規制等に適合し、輸出可能な商品であること。
(ご参考：ジェトロHP「[日本からの輸出に関する制度](#)」)
- 輸出経験がない事業者については、海外バイヤーとの商談を円滑に進める観点より、ジェトロが実施する事前セミナーまたは全国各地で開催される「商談スキルセミナー」(無料) 等を会期までに受講していること。(商談会当日に輸出をサポートする商社・貿易会社等が同席する場合は上記セミナーの受講は必須といたしません)。
- ジェトロが商談成果の把握等のために実施する各種アンケートやヒアリング等にご協力いただけること。アンケートは原則、(1) 商談会当日、(2) 3カ月後、(3) 6カ月後、(1) 12カ月後の4回実施します。
- ウェブ会議システムを利用可能なPC環境、ネット環境を有すること。
※ ウェブ会議システムを利用するために用意するパソコン、マイク、カメラ等必要機材については、ご自身でご用意ください。
※ オンライン商談に係る通信費については、ジェトロは負担しません。

参加申込のポイント

◆◆マッチング成立の可能性を高めるポイントは？◆◆

バイヤーはお申し込み者の企業情報・商品情報シート等で商談相手を選定します（マッチング不成立の場合もあります）。

バイヤー1社に対し、多くの商談希望者から商談相手を選定するバイヤーもいます。

マッチング成立の可能性を高めるためには、**自社商品の販売先に適したバイヤーを選び、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。

➤ バイヤー一覧を熟読し、自社商品の販売先に最適なバイヤーを選択する。

以下のポイントに留意して商談希望先を決定していますか？

- ✓ 自社商品が輸出不可、取扱不可ではないか？（輸出規制等を事前にご確認ください）
- ✓ バイヤーは自社の商品を求めているのか？（バイヤー一覧にてバイヤーの購入希望商品を確認）
- ✓ 売り先として自社の海外展開戦略にマッチしているか？

➤ 企業・商品情報シートでアピールする。

以下のポイントに留意して企業・商品情報シートを作成していますか？

- ✓ 掲載情報は正確か？
- ✓ 自社商品のPRポイントを的確に且つ簡潔に表現できているか？
- ✓ 英文で記入できているか？

マッチング成立後の準備

◆◆商談相手が決まったら◆◆

マッチングの成立・不成立についてはE-mailで結果通知をします。（※注）

マッチングが成立した際は、商談を最大限ご活用いただくため、以下のポイントを参考に商談にむけた準備等をお願いします。

（注）：商談相手および商談時間割（日時）については、お申し込み書類に基づく海外バイヤーの審査結果を踏まえてジェットロにて決定します。商談相手および商談時間割（日程）の確定後、事業者側の都合で当該商談をキャンセルされる場合には、ジェットロが実施する食品輸出商談会への申し込みを一定期間お断りすることがあります。

➤ 商談にむけた準備（例）

- ✓ ジェットロが開催するセミナーへの参加、情報収集
 - ☞ セミナー開催情報はジェットロの[イベントページ](#)をご覧ください。
- ✓ バイヤー情報を確認して、価格表や商品説明資料を準備（必要に応じて英文も）
 - ☞ 「海外バイヤー一覧」の記載内容をご確認のうえ、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
- ✓ 海外バイヤーとのオンライン商談のポイント（農林水産物・食品）を確認
 - ☞ [海外バイヤーとのオンライン商談のポイント（農林水産物・食品）](#)
- ✓ 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等で掲載情報をご参照いただき、商談希望相手の国・地域への輸出条件等を事前に確認してください。

- ・ ジェットロ：「[農林水産物・食品の輸出支援ポータル](#)」
「[日本からの輸出に関する制度](#)」
「[米国食品安全強化法（FSMA）に関する情報](#)」
- ・ 農林水産省：「[日本国内の輸出に係る制度](#)」
「[諸外国・地域の規制措置等](#)」
- ・ 国税庁：「[酒類に関する輸出支援の取組み](#)」

お申し込みに関するお問い合わせ：

（商談会運営事務局）株式会社JTB 新宿第二事業部グローバルビジネス推進課内

（担当：金子・伊藤・佐藤・菅井・志村）

Tel：03-5539-5254（事務局専用） Fax：03-5909-8110 E-mail：jetro_online@jtb.com

（受付時間：9時30分～17時30分 ※土・日曜日、祝日、年末年始は翌営業日以降の対応となります。）