

参加者募集！！

～長野県のおいしい食品を世界へ～

NAGANO食品輸出商談会

ジェットロ長野では長野県産農産物・加工食品の海外への輸出販路開拓を支援するため、昨年に引き続き海外バイヤーとの商談会を開催します。

一部の国については原発事故による輸入制限等の影響も残る現状にはありますが、これまで培ってきた日本食品の「高品質」「安心」「安全」というイメージは揺るぐものではなく、海外の日本食品マーケットは拡大を続けています。継続的に海外に向けた情報発信・商品PRを行うことで、輸出ルートを確立することができるといえます。今回は、北米・欧州・中東・アジアの7カ国から9社のバイヤーが長野県にお越しになります。海外のバイヤーと直接商談ができる貴重な機会です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

◇日 時:2011年8月5日(金) 9:00～17:00

※事前予約制、商談時間は商談先1社につき40分

※商談時間についてはジェットロにて調整後、ご連絡します。

◇場 所:ホテル国際21 (住所:長野市県町576 TEL:026-234-1111)

◇参加するバイヤー: 米国・ドイツ・UAE・中国・タイ
・シンガポール・マレーシア(7ヶ国9社)

※バイヤー概要は別紙参照。

※外国人バイヤーとの商談には通訳がつきます(無料)。

◇主 催:ジェットロ長野貿易情報センター

◇後 援:長野県農産物等輸出促進協議会

◇商談会参加費:無 料

◇募集定員:バイヤー1社につき7社程度(のべ40社程度)



★商談会のお申込み方法

お申込み条件・注意事項をお読みいただき、別添の企業情報・商品情報(3品目まで)・商談希望先をE-Mailにてジェットロ長野(ngn_food@jetro.go.jp)までお送りください。

★商談会申込締切: 2011年6月30日(木)

●参考/商談会開催までのスケジュール●

- | | |
|----------------|------------------------------------|
| ステップ1 (6/30まで) | 企業概要・商品情報(エントリーシート)提出締切 ※ジェットロにて翻訳 |
| ↓ | |
| ステップ2 (7月上旬頃) | 企業・商品情報(ジェットロにて翻訳)をバイヤーに提供 |
| ↓ | |
| ステップ3 (7月中旬頃) | バイヤー側の商談希望を聞き取り、マッチング |
| ↓ | |
| ステップ4 (7月下旬頃) | 商談会参加の可否、商談スケジュールをご連絡 |

■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

ジェットロ長野貿易情報センター(担当:小池)

TEL:026-227-6080 FAX:026-224-2771 E-Mail:ngn_food@jetro.go.jp

商談会お申込み条件

1. 中小企業基本法に定める中小企業、農業協同組合等であること
 2. 日本国内で生産・製造された農林水産物・食品・飲料であること
 3. 商談相手国へ輸出可能な品目である(現地の輸入制限や検疫条件等に合致するもの)
 4. ジェトロが成果把握のために実施するアンケート等にご協力いただけること
 5. 商談会当日までに商談に必要な会社案内・商品カタログ・価格表等をご準備いただけること。
- (7月19日(火)に商談の進め方や価格表作成等実務に関する「事前勉強会」を開催します。商談会へ参加ご希望の方は合わせてご参加ください。詳細・お申込用紙は商談会お申込み後に随時ご案内いたします)**

注意事項等

- 商談会については事前予約制となります。期限までに提出書類(企業概要・商談商品情報)をご提出いただけない場合には受付取り消しとなりますので、ご注意ください。
- ご提出いただく企業概要・商品情報(3品目まで)をジェトロが翻訳を行い、バイヤーに提示し、バイヤー側の商談希望をヒアリングした上で、ジェトロが商談アレンジを行います。
- 商談会当日(8/5(金))の商談時間については調整が済み次第ご連絡します。時間変更等のご希望は受け付けることができませんので、ご了承ください。
- 商談会には御社として価格交渉・意思決定ができる方のご参加をお願いします。
- 商談会当日は、英語版等の会社概要(パンフレット)・商品提案書(カタログのみならず、輸出価格など商談に対応できる資料)を必ずお持ち下さい。
- 商談会当日は、できるだけ商品・試食用サンプルをお持ちください。(試食・試飲に必要な備品もご準備ください) なお、会場内での加熱機器のご利用はできませんのでご了承ください。
- 現地(海外)の輸入規制等により、国・商品によっては日本からの輸出が困難な場合があります。ジェトロで事前審査し、輸出が困難と判断される場合は、当該バイヤーとの商談はご遠慮いただきます。
- 募集定員を超えるお申込みがあった場合、次の選考基準により、商談会参加者を適正な審査の上、選定します。

選考基準：優先順位 ①バイヤーが商談を希望する企業・商品であること

②応募者の海外販売(輸出)体制

③商品の日本産原材料の含有割合

この他、商談会へ出品される商品全体の構成バランス等を考慮することがあります。

- バイヤーの意向でご希望されている商談をお断りする場合があります。予めご了承ください。
- 食品関連法規に抵触している場合や、申込書に虚偽の記載等があった場合、商談参加者としてふさわしくないと考えられる場合はご参加をお断りする場合がありますので、予めご了承ください。

以上

NAGANO 食品輸出商談会／招聘バイヤー概要（予定）

	国・地域名 招聘バイヤー企業名 取扱商品／取扱希望商品	企業概要
1	米国(アトランタ) Savannah Distributing Company Inc. <ul style="list-style-type: none"> ●アルコール ●ノンアルコール飲料全般 http://www.gawine.com/	ジョージア州で一番歴史のあるリカーディストリビューター。米系の大手リカーブランド数社の州内独占販売権利保有。全米で有数のクラフトビール扱い数。取引顧客は1万件以上。地酒、焼酎の州内シェアは平均80%以上でほぼ市場を独占。 販路：業務用(ホテル・レストラン・ゴルフクラブ等) 市販用(スーパー・ホームセンター・ガステーション・コンビニ等) 日本食品取扱高：約2億円
2	米国(ロサンゼルス) International Marine Products, Inc. <ul style="list-style-type: none"> ●加工食品(名産・特産品) ●日本酒 ●水産品、同加工品 http://www.intermarine.com/	日本食レストランのみならず、ホワイトテーブルと言われる非日本食レストラン・ホテルなどの顧客も持つ。 販路：業務用 市販用 日本食品取扱高：約5.6億円
3	ドイツ(デュッセルドルフ) SSP Trade & Consult GmbH <ul style="list-style-type: none"> ●乾物 ●菓子 ●食糧 ●水産品、同加工品 http://www.ssp-trade.com/jp/	お客様(主に日日系人)に対し、各営業員が日本食品の正しい使用方法、活用方法を教えるということを一つの営業項目としている。20年以上の知識・経験を生かしている。 販路：業務用(レストラン・卸・ケータリング等) 市販用(スーパー・卸等) 日本食品取扱高：約480万ユーロ
4	中国(上海) 上海文展国際貿易有限公司 <ul style="list-style-type: none"> ●食品全般 http://www.uniquepaver.com/jp/index.asp	各種食品、農産品、水産品輸入ライセンス、商品に応じる物流サービス完備、業界及び取引先との高い信頼性 販路：業務用(レストラン) 市販用(スーパー)
5	UAE(ドバイ) Cheff Middle East L.L.C. <ul style="list-style-type: none"> ●野菜加工品、穀類 ●小麦加工品、米加工品 	ドバイ、アブダビのホテルで多くの市場を獲得しており、日本食の扱いでは最多の販売網を持つ。 販路：業務用(ドバイ市内各ホテル内レストラン) 市販用(ドバイ市内各スーパーチェーン店)

次頁に続く

	<ul style="list-style-type: none"> ●調味料 ●水産物、同加工品 <p>http://www.chefmiddleeast.com/</p>	日本食品取扱高:約 100 万 USドル
6	<p>タイ(バンコク) MIKA LTD.,PARTNERSHIP</p> <ul style="list-style-type: none"> ●めん類 (そば・うどん) ●調味料 ●米菓 ●酪農品 <p>http://www.mika.co.th/</p>	<p>タイ系 2 大小売である「セントラルグループ」及び「モールグループ」に属するセントラルデパート、サイアム・パラゴン、エンポリウム等と取引があるほか、タイ系主要レストランチェーンにも日本からの輸入食材を供給。更にグループ企業として日本食レストラン「東海」(バンコク都市に 5 店舗以上)等を展開し、グループ内においても輸入食材を提供することが可能。</p> <p>販路: 業務用(レストラン等) 市販用(百貨店、ス-パ-等)</p> <p>日本食品取扱高:約 1.3 億円</p>
7	<p>シンガポール Tomo-Ya Japanese Food Trading Pte Ltd</p> <ul style="list-style-type: none"> ●調味料 ●冷凍食品、アイスクリーム ●加工食品全般 	<p>シンガポールの日本食レストランチェーン向けの業務用製品の取扱いがメイン。主にシーフード、冷凍鮮魚、冷凍加工食品(麺類)、調味料、酒類(日本酒)、アイスクリーム等が主力であり、自社の冷凍冷蔵倉庫を保有している。</p> <p>販路: 業務用(レストラン等)</p> <p>日本食品取扱高:約 3 億円</p>
8	<p>シンガポール Toyo International Trading Pte Ltd</p> <ul style="list-style-type: none"> ●めん類 (ラーメン) ●菓子(ビスケット等) ●豆乳 ●冷凍海産物 ●日本酒 <p>http://www.toyointl.com.sg/</p>	<p>未だシンガポール市場に紹介されていない新規商品を開拓しようとする積極性、それを具体的に実現に導くための提案力・行動力に優れている。業暦自体はそれほど長くないが、シンガポールの日本食品市場において急激に存在感を拡大させており、主に日本食レストランチェーン等への販路を持っている。また日本食材の販売先としての固定概念にとらわれることなく、全く新たな発想(例えばフードコートやホッケーセンター、カラオケバー等にも販路を拡げて行くアイデア)に立った提案力がある。</p> <p>販路: 業務用(レストラン、ホテル等) 市販用(ス-パ-等)</p> <p>日本食品取扱高:約 150 万 USドル</p>
9	<p>マレーシア(クアラルンプール) DAISHO(M) FOOD SDN BHD</p> <ul style="list-style-type: none"> ●青果、コメ、農産加工品 ●加工食品全般 ●水産、水産加工品 	<p>1996 年 7 月設立。社員数約 70 名。日本食品を輸入し、小売店や日本食レストランへの卸売販売を行う他、直営レストランを 18 店舗、直営小売店を 13 店舗経営している。</p> <p>販路: 業務用(レストラン等) 市販用(スーパー等)</p>