

静岡県 令和2年度

ハラール対応実践セミナー・オンライン商談会

コロナ禍でも輸出に対して手厚いオンライン個別相談の実施

オンライン個別相談

参加企業に対し、イスラム市場の販路開拓を熟知した専門家等による商品開発の提案及び改良に向けたアドバイスをオンライン方式により行う。また、商品やブランドのセールスポイントや販売戦略の提案等の個別指導を行い、商談会での商談成約率向上へつなげる。

対象者はイスラム市場開拓を目指す県内企業 参加事業者数：17社

1	株式会社磯駒海苔	静岡市
2	富士農商事株式会社	静岡市
3	リアルフードマーケットあくつ	静岡市
4	株式会社カネス製茶	島田市
5	有限会社望月茶飴本舗	静岡市
6	株式会社はの字食品	焼津市
7	日本農産株式会社	浜松市
8	三立製菓株式会社	浜松市
9	株式会社いまる井川商店	焼津市
10	有限会社ヤマコ小山商店	焼津市
11	株式会社ヤタロー	浜松市
12	丸山製茶株式会社	掛川市
13	株式会社山形屋海苔店	沼津市
14	株式会社カネジョウ	静岡市
15	株式会社小栗農園	牧之原市
16	KAWANE 抹茶株式会社	島田市
17	株式会社岩清	焼津市

指導内容

株式会社磯駒海苔の課題は国ごとの輸入規制を理解したい。インドネシアなどの市場に商機があるか確認する。

富士農商事株式会社の課題は中東などへ展開したことがあったが現地で動けるバイヤーと接点がなく単発になっている。店舗で扱うハラール商品を整理して国内、海外へ仕分ける。

フォロー方針 商品群の整理と輸出方針の策定、地域商社として商品の取り纏め輸出まで行えるように図る。※カネス製茶、リアルフード环、望月製茶の取りまとめをしている。

リアルフードマーケットあくつの課題は輸出先での規制や基準の違い。

株式会社カネス製茶の課題は後発なので何か中心となる軸が必要。

有限会社望月茶飴本舗の海海外への輸出サポート体制が無い。

株式会社はの字食品の課題は商社経由の輸出はあるが自社での輸出経験が無い。

日本農産株式会社の課題は商流、オーガニックの打ち出し基準。

三立製菓株式会社の課題は中東に継続的な商流を作りたい。

いまる井川商店の課題は東南アジア向けに合う魚の輸出形態。※ヤマコ小山商店との共同事業とする。※有限会社ヤマコ小山商店と共同事業とする。

株式会社ヤタローの課題はインドネシアで新製品を成功させたい。

丸山製茶株式会社の課題はすでに商談まで来ているので今回の経験から課題を見出す。協会で紹介したPPIHとは商談が上手く進んでいる。

株式会社山形屋海苔店の課題はすでに代理店がある地域もあり、相談しながら輸出先を検討していく必要がある。

株式会社カネジョウの課題はだしパック等ディストリビューターの圧力、自社ルートでの取引先拡大。

株式会社小栗農園の課題は現地でのサポートパートナー。

※KAWANE 抹茶との共同事業とする。

株式会社岩清の課題は継続的な取引が無い。

今年度は今まで国内（インバウンド）しか目を向けていなかったメーカーや商社が取組みを始めた、仲間で参加して輸出への相乗効果を上げようと参加した会社もあり、コロナ禍の

中なんとか売上を増やそうとする事業者の熱意を感じた。商品開発途中でリタイアした事業者もいたが、担当制で丁寧に対応することでバランスよく参加者と個別相談ができた。個別相談ではそれぞれの要望に沿って対応ができるため、事業者には非常に喜ばれている。バイヤー商談に向けた英語の規格書や資料作成等具体的な質問も多く、実のある事業となった。