

食品の「海外ブランド力・商品力向上講座」の 参加企業を募集します！

- 海外展開においては、「食べれば分かる」の商談には限界があり、商品の特色や価値などを分かりやすく伝え差別化する「ブランド化」が成功の大きな要素の一つとなります。
- 本講座では、経験豊富な専門家の個別指導により、自社製品のブランド力・商品力を磨いていただくことに加え、成果を発揮する実践の機会として商談の場を設けることを予定しています。
- 「商談会や見本市に出展しても販路の開拓や成約に至らない」「ターゲットとする国・地域や商品の選定に悩んでいる」などの課題をお持ちの企業様はじめ多くの皆様のご参加をお待ちしています

1 対象

新潟県内に本社又は事業所を有する事業者で、原則として新潟県内で製造された加工食品等を取り扱う事業者

2 講座等の内容

(1) 面談・個別指導

アドバイザーがヒアリングした内容に沿って各社様の状況に応じた個別の指導・助言等を行います。(全4回)

(2) 商談の場の提供

成果発揮の機会として、商談の場(別途 NICO よりご案内します)を提供します。
(出展料などの自社負担あり)

<事業スケジュール(予定)>

実施時期	項目	内容
10月22日 (金)	第1回個別指導 (対面式※ (NICO 会議室))	・エントリーシート及び持参いただく商品に基づきヒアリングを実施。課題の洗い出しや、ターゲット設定等についての助言、など
11月~12月	第2回・3回個別指導 (オンライン式)	・商談の場でアピールするストーリーづくり、食べ方提案、海外との取引で注意する事項(食品安全・認証、慣習)についての助言など
1月	第4回個別指導 (集合・対面式※ (NICO 会議室))	・前回までの指導を踏まえ、商談の実践の場を想定したミニプレゼンテーションと助言 など

※講座の個別指導の日時は調整のうえ NICO が指定しますので予めご了承ください。
※個別面談は1社あたり1時間程度を予定しています。
※新型コロナウイルスの感染状況により対面式をオンライン開催に変更する場合があります。

2022年3月	商談の場(国内)	内容は NICO にお問合せください。
---------	----------	---------------------

★アドバイザーのご紹介

村井京太氏(グローバルビューション 代表)【専門分野】食品輸出・海外展開

- ・米国の大学を卒業後、国内・米国の清酒製造販売、自動車制作・貿易業等、20年にわたり貿易・投資に従事。
- ・2012年よりJETRO青森での貿易投資アドバイザーから現在は輸出プロモーターとして食品製造会社や自治体の輸出支援に従事。自身の会社では食品安全のコンサルティングも行う。
- ・JETRO食品輸出プロモーター・新輸出大国コンソーシアム事業エキスパート・貿易アドバイザー協会認定貿易アドバイザー・HACCPリードインストラクター・PCQIリードインストラクター・食品防衛リードインストラクター



3 募集企業数

6社 ※応募多数の場合は、提出いただいたエントリーシートの内容によりNICOが選定します

4 参加条件

- ・原則として、①4回の個別指導（対面/オンライン）および②NICOがとりまとめ出展予定の商談の場の両方への参加ができること。
- ・オンラインでの受講が可能なインターネット環境を有すること

5 個別指導への参加費 無料

6 申込方法・締め切り 10月12日（火）までに別紙「エントリーシート」により下記申込先あてにEメールでお送りください。

7 参加者決定通知 10月15日（金）までに通知いたします。

8 その他

*キックオフセミナー開催のご案内（Zoomによるウェビナー）

参加企業募集に合わせて、下記のとおりキックオフセミナーを開催します。

個別指導のアドバイザーとなる村井氏の講演や県内企業の事例紹介のほか、本事業の説明を行いますのでぜひご参加ください。

●日時：10月7日（木）13：30～15：10（Zoomによるオンラインライブ配信）

●内容：＜講演＞

- ・村井京太氏（グローバリューション 代表）
「食品海外輸出のポイント」
- ・小野優氏（一般社団法人日本能率協会（FOODEXJAPAN 主催））
「海外向け商談展示会で出展効果を高めるポイント
～海外の日本の食品ニーズの最新動向なども交えて～」

＜県内企業の海外展開事例紹介

- ・山田寛子氏（第一食品株式会社 取締役・営業部長（燕市））

＜「海外ブランド力・商品力向上講座」の説明＞

- ・NICO 事務局

*参考：海外展開における「ブランディング」の重要性について；

- ・食文化や生活習慣の異なる海外での商談では、食味のほかに、現地になじむ、分かりやすい食べ方や消費場面を提案することが必要です。
- ・さらに、商品の背景にある自然や文化・歴史、つくり手の思いなど見えない価値も加え、独自のストーリーとして伝えることが他商品との差別化につながります。
- ・本講座では、こうした商品のブランディングを通じ、海外バイヤーとの商談力向上を検討していきます。

《お申込み・問合せ先》

公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）

マーケティング支援グループ 海外展開支援チーム 田村

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル9階

TEL：025-246-0063 E-mail：kaigai@nico.or.jp