

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。
海外販路開拓支援事業（A事業）

【目的（課題認識、方向性、目標、事業実施計画等）】

国内市場が縮小している中、県内の中小企業が維持・発展していくためには、海外販路を視野に入れた取組みが必要となっている。徳島県では、企業の販路開拓先として希望の多い東アジア及び東南アジアを「支援重点エリア」と定め、支援強化を図っている。とくしま産業振興機構は、徳島県との連携の中で、「支援重点エリア」のうち、シンガポール、台湾及びタイに対し支援事業を行っている。

今年度は、本事業を活用し、シンガポール及び台湾への輸出に向けたオンラインの個別商談会を実施するとともに、オンラインとリアルを組み合わせた国内展示商談会に出展した。これらにより、コロナ禍で大きく減少した海外バイヤーとの商談機会の提供、県内企業のデジタルツールを活用した新しい商談スタイルへの対応、ひいては、コロナ収束後を見据えた商品開発・市場獲得に繋げていった。

【成果（結果）（実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等）】

①令和3年度シンガポール向け輸出オンライン商談会

- ・日 時 令和3年10月26日（火）11:00～16:00
- ・場 所 Web会議システムを使用したオンライン商談
- ・事業内容 令和元年度B事業で実施した日本国内でのシンガポールのバイヤー（輸入卸売業兼小売店経営者）を招聘しての県・当機構共催による県内加工食品企業との「個別商談会」を踏まえ、取引企業及び取引商品の拡大を図るため、シンガポルー日本間でのWeb商談会を実施。県内企業7社が商談会に参加した。
- ・実 績 5社27商品が商談成立
- ・新たな課題 前回商談した企業にも参加を促し、取扱商品の状況や今後に向けた改善点等の確認をした。あわせて、バイヤーのニーズやシンガポール市場のニーズを踏まえ、前回とは異なる新規商品の提案やPRを実施した結果、新たな商談成立を達成した企業も複数あった。商談の機会を重ねて提供し支援することで、取引企業及び取引商品の拡大が実現できた。しかしながら、申請時の目標を上回る実績を得たものの、コロナ禍において急速に一般化してきたオンライン商談という新たな商談スタイルへの取り組みの中で、これまでの商談にはない課題が見られた。限られた時間で商談資料の提示をすべてPC内で完結させなければならない状況の中、商談を円滑に進めるために資料提示の順番、話の進め方、時間管理など注意すべき点が多岐にわたる上、商談の流れによっては新たな資料をスムーズに提示する必要があるなど、企業側が考えて準備しておくべき事項が多く、それに対応ができず核心に至る前に商談が終了した案件もあった。成功事例を参考にオンライン商談に臨む基本を周知し、効果的な商談に向けた準備ができるようにフォローしていく必要がある。

②シンガポール小売店での「徳島フェア」開催

- ・日 時 令和4年2月24日（木）～3月9日（水）
- ・場 所 シンガポール日本食品スーパー（2店舗）
- ・事業内容 ①で商談先となったシンガポールバイヤーが経営する日本食品スーパーの店頭において、「徳島フェア」を開催。値引きによる商品の提供や試供品の配布を行うとともに、PR動画の放映やパンフレット配布による本県の観光PRも併せて行った。

- ・実 績 7社35商品。売上個数557個、売上額2520シンガポールドル。
- ・新たな課題 ①で商談成立した5社27商品に加え、令和元年度B事業で商談成立して継続取引となっている企業の商品を含め、7社35商品で構成した。非常に好評な商品があった一方で、ニーズがあると思われていた商品の中にも不調なものがあった。コロナ禍により現地に職員が赴くことができず、今後も渡航ができない状況が続く恐れもあることから、QRコードを活用して購入した消費者から直接アンケートを取得するなどの手法を使い、現地に赴けなかったとしても詳細なマーケティング情報を得られる手段を考える必要がある。また、試食が禁止されていることから、商品の実際の食べ方をイメージしにくい面もあり、それを補うために動画等のメディアを利用したPRを大いに活用する必要があるため、企業にその有効性と必要性を啓蒙し、メディア活用への取り組みを促進する必要がある。

③「TJ Connect Fair 2021」での徳島県観光PR

- ・日 時 令和3年10月21日（木）～10月22日（金）
- ・場 所 華山1914（台北市）
- ・事業内容 「TJ Connect Fair」とは、商談会や観光物産PR等を行う日本と台湾の交流イベントで、台湾政府機関である「台日産業連携推進オフィス（以下TJPO）」が主催している。当初は、地方観光に係る展示ブースにリモート出展する予定だったが、新型コロナウイルス感染症の影響から展示ブース自体が中止となった。主催者と協議の結果、web発信を行う現地会場において徳島県の観光PR動画を放映した。
- ・実 績 視聴人数238人
- ・新たな課題 展示ブースは中止となったが、主催者であるTJPOとは定期的に連絡を取り、交流を深めている。引き続きTJPOと連携し、県内企業と台湾企業との産業交流に繋げていく。

④台湾輸出に向けた海外販路開拓支援事業

- ・日 時 令和4年2月17日（木）～3月14日（月）
- ・場 所 Web会議システムを使用したオンライン商談
- ・事業内容 県内の食品加工企業の台湾における販路拡大を目的に、株式会社フォーバルに台湾現地バイヤーとのマッチング業務を委託し、個別商談会を実施した。
- ・実 績 見積書送付等の交渉中
- ・新たな課題 今回、県内企業2社が商談会に参加し、延べ9件の商談を実施した。見積書の送付をはじめ、商品成分の確認や取扱量、規格など、成約が期待できる具体的な交渉が進められている。課題として、交渉の進め方や提案商品のPRなどの準備が不足している部分が見られ、参加企業へのフォローについて、さらに力を入れる必要がある。

⑤国内展示商談会への出展

- ・日 時 令和3年11月17日（水）～11月19日（金）
- ・場 所 インテックス大阪
- ・事業内容 新型コロナウイルス感染症の影響による海外渡航規制や展示会の開催数の減等により、企業の海外バイヤー等との商談機会が減少している中、国内において海外バイヤーとオンラインとリアル（直接）を併用した“日本の食品”輸出EXPOにおいて、加工食品企業2社が出展し、商談機会の創出はもとより、コロナ終息後を見据えた市場獲得に繋がった。
- ・実 績 商談総数310件 (2021年11月17日～19日)
うち見積依頼54件、後日訪問等23件 (2021年11月17日～19日)
うち商談成立件数5件 (2022年3月時点)
- ・新たな課題 リアル商談会では、商品に興味を持った国内外のバイヤーは、その場で担当者とともに商談可能となるため、潜在顧客の発掘につながるとともに、販売

先の消費性向やビジネス環境の変化など貴重な情報を得られた。しかしながら、オンライン商談は、会場へ来場することなく商談を行えるメリットはあるものの、「試食」を行いながらの商品説明ができないため、商品の持つ魅力を十分に伝えることができず、バイヤーへの訴求力について課題が見られた。令和4年度の参加企業については、出展支援のみならず、オンラインでの商談を見据えた効果的な商品のプレゼン方法などの支援も行い、引き続き同展示商談会への参加を行う。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

- ・目標：シンガポール小売店での本県加工食品の継続的取引の実現（5社）

令和元年度B事業で商談成立して継続取引となっている2社に加え、今年度事業で新たに5社が商談成立した。②で実施したフェアで好評を得た商品については継続的取引となる可能性が高いが、今回好評を得られなかった企業も含めて確実な継続的取引につなげるために、参加企業がバイヤーに積極的にコンタクトを取り、自社及び自社商品のPRが続けられるよう、フォローアップしていく。

- ・目標：台湾と県内ものづくり企業の商談成立（2件）

見積書送付や商品成分の確認など、商談成立に向けたやりとりが継続されている。今回提案した商品の中には、徳島県産の食材を使用したものや、PB・OEMに対応したものがあり、それらについてバイヤーから高い評価を頂いた。反応が良くなかった商品については、品質は良いが値段が高いと言われることが多く、参加企業による商品のPR不足が原因と考えられるため、次年度以降の商談会では、价格的な障壁を越えられる商品の付加価値をPRできるよう、参加企業を支援していく。

- ・目標：展示商談会出展による県内企業の海外企業との商談成立（2件）

海外企業との商談については、コロナ禍のため海外来場者が減少し、商談機会が減ったにもかかわらず、商談成立件数は5件となり、目標達成となった。

成立した商談以外にも、取引契約書の締結や発注待ちの案件も数件ある。その他の案件については、サンプル・見積書を送付するなど、前向きかつ詳細な交渉に至っている商談もある。残念ながら成立に至らなかった商談についても、様々なバイヤーから意見やアドバイスを得ることができ、今後の商品開発のヒントにつながっている。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

今年度、シンガポール小売店との商談会及び国内展示商談会において目標の数値を上回る実績を得ることができた。また、台湾企業との商談会についても商談成立に向けて前向きなやりとりを行っている。本事業において一定の成果を得られたシンガポールバイヤーとの商談会及び国内展示商談会については、今年度までの実績を踏まえ来年度も引き続き実施し、県内企業へ商談機会を提供するとともに、当機構主催の研修事業を通して県内企業の商談や販促に係るスキルの向上を行い、さらなる取引企業及び取引製品の拡大を図る。

台湾に向けての支援については、台湾商社との商談会を開催することで、県内企業の同国進出に繋げていく。

注1）上記項目について詳細に記載してください。

注2）成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3）成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。