

**令和元年度 道市連携海外展開推進事業
（海外企業連携型販路拡大プロジェクト）
実施報告書 概要版**

事業内容

■事業目的

急速に経済成長が進むASEAN諸国の需要を取り込むため、道と札幌市が連携し、北海道ASEAN事務所及び現地関係機関や企業等とのネットワークを活用しながら、効果的なプロモーションやテスト販売等を実施することにより、ASEAN諸国での道産品のさらなる販路拡大・定着を図る。

■対象国

シンガポール、マレーシア、ベトナム

■主な事業内容

- ・現地バイヤーを招聘した道内視察会、商談会の開催
- ・シーズ集の作成
- ・対象国の百貨店等の小売店舗などにおける道産品販売コーナーの設置
- ・飲食店等での道産食材を使用したメニューを提供する道産食材フェアの開催
- ・対象国での道産品プロモーション
- ・マレーシア、ベトナムでの現地視察・商談会の開催、市場調査
- ・道産品の継続的な取り扱いに向けた取組など

現地バイヤーを招聘した道内商談会、セミナー、視察会の開催

■商談会開催概要

開催日時	2019年11月1日(金) 9:00～17:00 商談会: 9:00～12:00／15:00～17:00 (※休憩: 12:30～13:30／セミナー: 13:30～14:30を除く)
開催場所	札幌ビューホテル大通公園 ピアリッジホールA

■招聘企業一覧

国名	企業数	招聘企業一覧
シンガポール	4社	SKY OCEAN MART PTE.LTD General Manager 神 大輔 氏(化粧品・工芸分野) WAKANUI Executive chef 鋸吉 亮平 氏(食分野) SPOT Executive chef Lee Boon Seng 氏(食分野) GOOD VIBES International Pte,Ltd. CEO 新谷 優一郎 氏(食分野)
マレーシア	4社	Oh Murasaki Sdn. Bhd Director C.Y. Sim 氏(食分野) 金龍亭 代表者代理 Teng Pau Li 氏(食分野) Kusu Association 会長代理 Ng Yew Loon 氏 Chong Kam Fai 氏(食分野) RE&S Enterprise (M) Sdn.Bhd Procurement executive Bee Che Yap 氏(食分野)
ベトナム	4社	LOTUS FOOD GROUP JOINT STOCK COMPANY CEO&President LE VAN MAY 氏(食分野) VIET LOTUS FOODS PROCESSING COMPANY LIMITED Import Export Specialist Hoang Thuy Hanh 氏(食分野) Ussina シェフ 有賀 直樹 氏(食分野) ISSHO ASIA COMPANY LIMITED President 菊川 昌彦(食分野)

■商談会開催結果

道内参加企業数	商談件数	成約件数	成約見込件数	成約見込合計金額(円)
37	延べ 60	3	20	約 4,160,000

現地バイヤーを招聘した道内商談会、セミナー、視察会の開催

■セミナー開催概要

開催日時	2019年11月1日(金)13:30～14:30
開催場所	札幌ビューホテル大通公園 ピアリッジホールA
セミナー内容	現地市場の状況と各国への展開に向けた留意事項
講師	●シンガポール SKY OCEAN MART PTE.LTD General Manager 神 大輔 氏 ●ベトナム LOTUS FOOD GROUP JOINT STOCK COMPANY CEO&President LE VAN MAY 氏 ●マレーシア Oh Murasaki Sdn. Bhd Director C.Y. Sim 氏 ●令和元年度 道市連携海外展開推進事業概要 北海道総合商事(株) 小林 歌織
参加者	35名

■視察会開催概要

開催日時	2019年10月31日(木) 5:30～17:30
視察先	札幌市中央卸売市場、高橋牧場、Niki Hills ワイナリー、小樽オルゴール堂、小樽大正硝子館 大正硝子びーどろ館、札幌スタイルショップ



写真: 商談会開催の様子



写真: セミナー開催の様子



写真: 視察会開催の様子

道産品販売コーナーの設置



■シンガポール



- ・対象商品
化粧品、工芸品等
- ・開催時期 2020年1月5日～3月5日
- ・販売コーナー設置先
大手コンビニチェーン「EVERY」1号店、3号店(左)
シンガポール高島屋(右)



写真: EVERYでの化粧品の販売の様子

写真: 高島屋での工芸品の販売の様子

販売商品数		消化率(販売総数/輸出数)		売上	
化粧品	工芸品	化粧品	工芸品	化粧品	工芸品
1社 5品目	5社 124品目	7%	54%	8,701円	538,289円

道産品販売コーナーの設置

■ ベトナム



- ・対象商品
食品
- ・開催時期 2020年1月10日～3月10日
- ・販売コーナー設置先
ランドマーク81 地下1階(ホーチミン)



写真:ランドマーク81 での販売の様子



LOTUS GROUP

SẢN ƯU ĐÃI, TRẢI NGHIỆM HOKKAIDO TRÒN VỊ

ƯU ĐÃI LÊN ĐẾN 35%

Sảnh Tầng B1, Landmark 81
10.01 - 10.03.2020

và nhiều chương trình khuyến mãi đặc biệt khác

Meiwa Japan Shop

SẢN ƯU ĐÃI LÊN ĐẾN 35%, TRẢI NGHIỆM HOKKAIDO TRÒN VỊ
Nhận thêm code giảm giá 5% khi đăng kí online tại: <https://meiwajapanshop.vn/hokkaido-fair/>
01/10/20 - 10/03/2020 - Tầng B1 Landmark 81

Hokkaido Fair 2020 - nơi hội tụ sản phẩm nổi tiếng và chất lượng đến từ đảo Hokkaido ngay bên lề cầu đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam này nêu những bữa ngon thịnh soạn cho dịp năm mới bằng các sản phẩm từ cho sức... 01/10/20

Facebookを活用したオンライン販売
<https://www.facebook.com/MeiwaJapanShop/>

食品		
販売商品数	消化率(販売総数/輸出数)	売上
14社 31品目	18%	918,918円

道産品販売コーナーの設置

■ マレーシア



- ・対象商品
食品
- ・開催時期 2020年1月15日～3月15日
- ・販売コーナー設置先
十九代目鈴木商店(クアラルンプール)



写真:十九代目鈴木商店での販売の様子

食品		
販売商品数	消化率(販売総数/輸出数)	売上
2社 3品目	29%	41,950円

道産食材フェア(レストランフェア)の開催



■シンガポール



- ・開催時期 2019年11月29日～12月31日
- ・開催場所
WAKANUI GRILL DINING(シンガポール)
ステーキメニューを中心としたグリルレストラン



ワイン単品販売	価格	売上
鶴沼ゲヴェウルツラミネール	50 SGD	44,660円
鶴沼ハーヴェストスペシャルキュヴェ ヴァイスブルグンダー	60 SGD	
北島ヴィンヤード ツヴァイゲルトロゼ	60 SGD	
余市ハーヴェストツヴァイゲルト スペシャルキュヴェ	78 SGD	
シャトー十勝 赤	60 SGD	
北海道ビンテージ 赤	54 SGD	

写真: 11月29日に開催した
北海道フェア ワンナイトイベント(参加者80名)

写真: メニューリスト

提供メニュー	価格	売上
毛がにのタルタルソース	32 SGD	33,264円
ホッケのハーブ焼き	28 SGD	
北海道ウニ・イクラ丼	28 SGD	
ホタテのタタキ	28 SGD	
北海道産リンゴのタルト・タタン	18 SGD	
セットメニュー (2品以上オーダー+北海道ワインボトル)	108 SGD	

提供メニュー(コースメニュー)	価格	売上
毛がにのタルタルソース	108SGD	232,848円
ラムチョップ		
北海道ホタテのチャウダ		
北海道ウニ・イクラ丼		
北海道産リンゴのタルト・タタン		
メインメニュー1品 (リブアイ・フィレ・魚と帆立)		

使用した道産食材
6社 10品目

2019年11月29日～12月22日 北海道フェアメニュー

2019年12月23日～12月31日 クリスマスメニュー

道産食材フェア(レストランフェア)の開催



■ベトナム



- ・開催時期 2020年2月10日～3月10日
- ・開催場所
Ussina Aging Beef & Bar(ホーチミン)
ステーキメニューを中心とした Grill レストラン



写真: 1月12日に開催した北海道フェア
オープニングイベント(参加者30名)



写真: 提供メニュー
(北海道ミルクレープ)

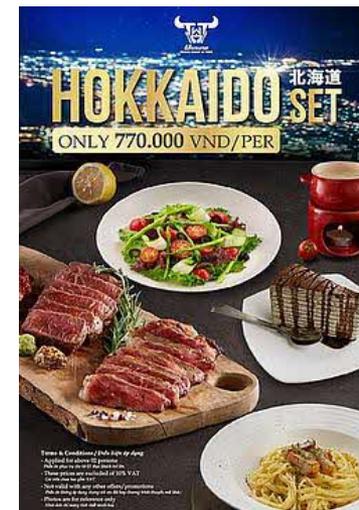


写真: メニューリスト

提供メニュー(コースメニュー)	価格	売上
北海道ホタテの昆布締めとサーモンマリネ あまい醤油とイクラのソース	770,000VND	277,200円
トマトとクリームチーズのサラダ		
3種のステーキとキレイマメソース		
ホタテのタタキ		
ペネカルボナーラ		
北海道ミルクレープ		

使用した道産食材
4社 6品目

道産食材フェア(レストランフェア)の開催

■マレーシア①



- ・開催時期 2020年1月8日～1月22日
- ・開催場所
ICHIBAN BOSHI PAVILION店(クアラルンプール)
和食を中心とした日本食レストラン



写真:フェア開催の様子



メニュー表



じゃがぽお(パンプキン)



北海道カタラーナ



函館カスタードプリン



特選ずわいカニメンチ

写真:提供メニュー

提供メニュー	価格	売上
じゃがぽお(パンプキン)	15.90 RM	20,245円
北海道カタラーナ	18.90 RM	
函館カスタードプリン	16.90 RM	
特選ずわいカニメンチ	25.90 RM	

使用した道産食材
4社 4品目

道産食材フェア(レストランフェア)の開催

■マレーシア②



- ・開催時期 2020年1月3日～1月17日
- ・開催場所
金龍亭(クアラルンプール)
和食を中心とした日本食レストラン



写真:提供メニュー

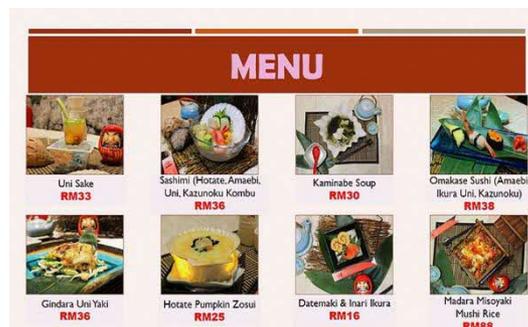


写真:メニュー表

提供メニュー	価格	売上
ウニ酒(Uni Sake)	33 RM	438,950円
刺身(ホタテ、甘えび、ウニ、数の子昆布)	36 RM	
Kaminabe Soup(道産タラのスープ)	30 RM	
おまかせ寿司(甘エビ、イクラ、ウニ、数の子)	38 RM	
銀だらウニ焼き	36 RM	
ホタテとカボチャの雑炊	36 RM	
伊達巻とイクラのいなり寿司	16 RM	
真だら味噌焼きと蒸しご飯	88 RM	

使用した道産食材
7社 22品目

各種フェアのPR

■シンガポール



Instagram: @Elizabethheartz (Elizabeth Seah氏) (左)
<https://www.instagram.com/elizabethheartz/>
 WAKANUI Instagram (右)
<https://www.instagram.com/wakanuisg/>



ASEAN事務所Facebook
<https://www.facebook.com/events/969511890070946/>

■マレーシア



十九代目鈴木商店Facebook (左)
<https://www.facebook.com/SuzukiShoten/>
 Oh-Murasaki Facebook (右)
<https://www.facebook.com/ohmurasakistore/>



金龍亭Facebook (左)
<https://www.facebook.com/kinryutei/>
 いちばんぼし Facebook (右)
<https://www.facebook.com/ichibanBoshi.RESM/>



■ベトナム



インフルエンサーを Dino Vu 氏
<https://www.facebook.com/dinovu/posts/3286849187997130>
 SNSでのフォロワー数
 YouTube : 301,000 Instagram : 104,000
 Facebook : 85,105



フェア運営者LOTUS社HP
<https://meiwajpshop.vn/hokkaido-fair/#tetvangngoc>

現地商談会の開催

■北海道産品商談会inホーチミン市 開催概要

開催日時	2020年1月14日(火)13:00～17:00
開催場所	Rex Hotel 2階 カンファレンスルーム
道内企業参加企業数	17社
ベトナム企業参加企業数	137社
商談方式	オープン商談会(バイヤーが希望するサプライヤーのテーブルを訪問)



写真:商談会開催の様子

北海道企業がHCM市で商談会、17社が出展

2020/1/15 17:03



北海道の食品を紹介する「北海道産品商談会」が14日、ベトナム・ホーチミン市で開催された。北海道の食品企業17社が参加し、製品の地域の飲食店や小売り、輸入業者などに売り込んだ。

同商談会は、ホーチミン市で3回目開催。参加企業は菓子やコメのほか、サプリメント、調味料などを出品した。

ホーチミン市で開催された「北海道産品商談会」に食品企業17社が参加し、菓子やコメなどを現地のバイヤーに売り込んだ。14日

農産品や観光土産品などの訪売りを手掛ける不二屋本店(国府市)は、自社オリジナル商品である「ほこだてプリン」やドレッシングなどを出品。担当者によれば、ほこだてプリンは常温で1年保存でき、輸出に向いた製品だという。同社は海外での販路開拓を積極的に行っており、シンガポールやタイのアンテナショップなどで販売した実績がある。ベトナムでも、ほこだてプリンの試験販売を実施している。

洋菓子や冷凍菓の製造・販売を手掛ける高橋牧場(ニセコ町)は、ヨーグルトやチーズを紹介した。ベトナムの市場調査を兼ねて出張し、現場者に試食をしてもらい反応を探った。チーズ製造の責任者である遠藤成氏は「チーズもヨーグルトも味は好評を得ている」と話し、ベトナム市場の開拓へ意欲を示した。

ホーチミン市の海濱ビル・ランドマーク81の地下1階では、北海道フェアが1月5日～3月5日の日程で開催されている。今回の商談会に参加した一部の企業は同フェアに製品を出展している。

出典:アジア経済ニュース

道内参加企業数	名刺交換枚数	成約件数(A)	成約見込件数(B)	継続商談見込(C)	成約見込等 合計金額(円) A+B+C
17	延べ265	3	23	57	約 4,700,000

現地商談会の開催

■北海道産品商談会inマレーシア 開催概要

開催日時	2020年1月16日(木)13:00～17:00
開催場所	マレーシア中華料理レストラン協会(略称:KUSU)
道内企業参加企業数	10社
マレーシア企業参加企業数	20社
商談方式	<ul style="list-style-type: none"> ・オープン商談会(バイヤーが希望するサプライヤーのテーブルを訪問) ・クッキングデモ



写真: 商談会開催の様子

道内参加企業数	商談件数	成約件数	成約見込件数	成約見込合計金額(円)
10	延べ58	1	12	約 2,000,000

現地視察会の開催

■ ベトナム現地視察会 開催概要

開催日時	2020年1月13日(月) 9:00~18:00
参加者数	16社・団体 24名
視察内容	ボン グローサー スーパーマーケット、アンナムグルメマーケット視察 高島屋、アクルヒ、ロータスとの面談

■ マレーシア現地視察会 開催概要

開催日時	2020年1月17日(金) 10:00~18:00
参加者数	9社・団体 16名
視察内容	ASIA INFONET (M) SDN BHD 田辺太嘉昭氏セミナー スリアKLCC、Mid Valley視察



写真: ベトナム現地視察会
開催の様子



写真: マレーシア現地視察会
開催の様子

現地市場調査の実施 (ベトナム・マレーシアでの道産化粧品、工芸品、家具製品の販売可能性)

■ SWOT分析

道産化粧品

【機会】 ニキビ・シミ対策、美白効果	【脅威】 安価でブランド力のある韓国製 ムスリム対応の自国産ブランド (※マレーシア)
【強み】 品質への高い信頼感 自然なもの、オーガニック	【弱み】 ブランド力が無い、PRが不十分 高価格 パッケージやデザインが弱い

道産工芸品

【機会】 北欧テイストへの関心	【脅威】 現地産の安価な工芸品
【強み】 品質への高い信頼感	【弱み】 ブランド力が無い、PRが不十分 高価格(輸出費用含む) 安定供給

道産家具製品

【機会】 北欧テイストへの関心 富裕層向け高価格帯のシンプルな デザインのニーズ	【脅威】 現地で家具製造が発達している ブランド力のある高価格帯のヨー ロッパブランド
【強み】 品質への高い信頼感	【弱み】 ブランド力が無い、PRが不十分 高価格(輸出費用含む) 安定供給 修理、メンテナンス拠点の未整備

■ 参考



韓国製化粧品
日本製と比較して3割~5割安い



マレーシアブランド SimplySiti



現地産の安価な工芸品



現地で販売している北欧風雑貨



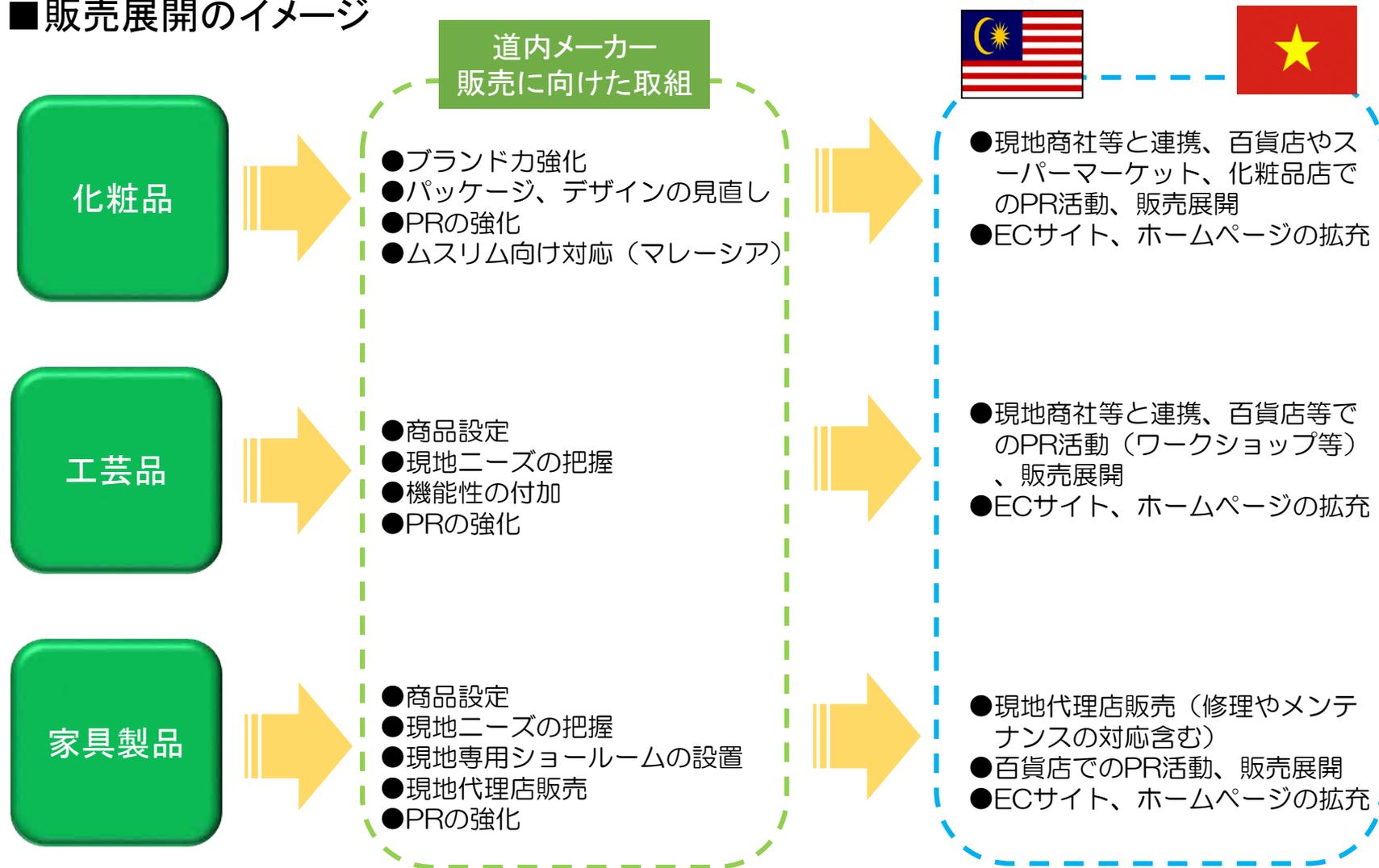
高価格帯 ヨーロッパ風家具



マレーシア IKEA3店舗

現地市場調査の実施 (ベトナム・マレーシアでの道産化粧品、工芸品、家具製品の販売可能性)

■ 販売展開のイメージ



まとめ

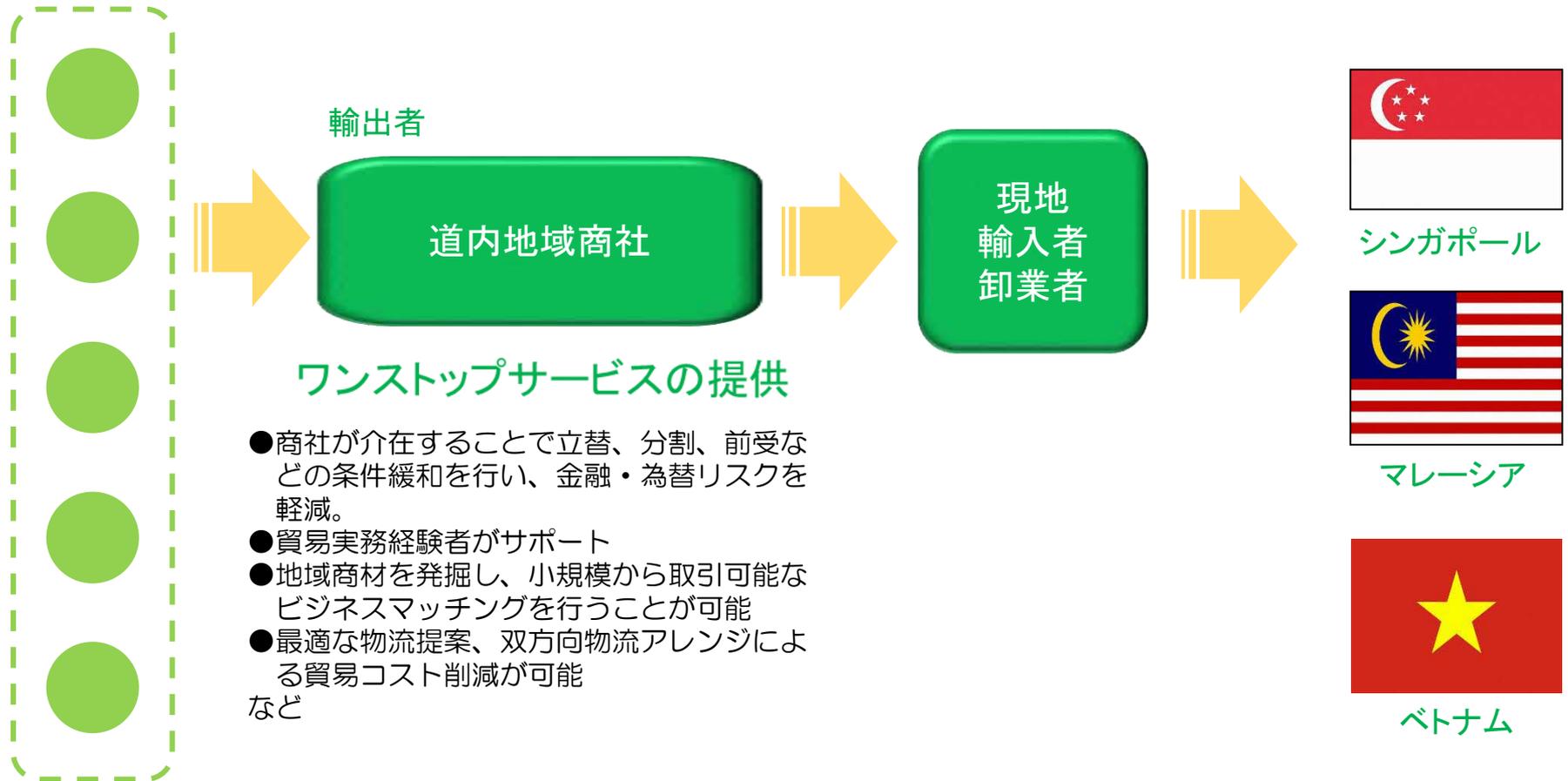
■ 過年度の課題克服に向けた主な取組

道内商談会	過年度の課題	<ul style="list-style-type: none">・出展社側の商談体制の未整備(具体的な金額・物量をバイヤー提案できない等)・出展社に対して事前説明会の開催が必要
	今年度の対応	<ul style="list-style-type: none">・シーズ集の刷新(バイヤーのニーズを汲み取り、輸出書類として活用できる内容)・地域商社が商談をコーディネート(バイヤーに必要な情報を商談中に提案)
各種フェア	過年度の課題	<ul style="list-style-type: none">・物流コストの低減化のため海上コンテナの活用も不可欠。輸出するメーカー同士または現地の飲食店同士による「共同物流の構築」が急務と考える。
	今年度の対応	<ul style="list-style-type: none">・地域商社が「共同物流の構築」をコーディネート、取引決済等もワンストップサービスで対応・現地企業と地域商社が価格や納期を交渉した上で最適な輸送方法で対応
現地商談会	過年度の課題	<ul style="list-style-type: none">・言語の壁があり出展社側が商談後のフォローができない・出展社に対してフォローや営業方法の説明会開催が必要
	今年度の対応	<ul style="list-style-type: none">・現地企業へのフォローの連絡や具体的な金額表示等、地域商社がコーディネート、ワンストップサービスで対応、今後の取引に繋げることが可能

まとめ

道内メーカー等

継続的な道産品の取扱い
販路拡大・定着



道産品の継続的な取り扱いに向けた取組イメージ

まとめ

■ 将来的な輸出・販路拡大に向けて

現状	<ul style="list-style-type: none">・道内の中堅・中小企業のASEAN市場展開には多くの障壁が存在する。特に、中堅・中小企業の各課題である「取引資金決済機能」、「ファイナンスプラン支援機能」、「取引オーガナイズ機能」、「物流・流通の最適化(小口混載取り纏め等)機能」等が大きな障壁となっている。・また、道内の中堅・中小企業にとって、個別で貿易や決済等を行うノウハウを有しておらず、そのためだけに人的資源を確保するほど余裕がないのが現状である。
今後の取組	<ul style="list-style-type: none">・道内地域商社が中心となって、課題となっていた「取引資金決済機能」、「ファイナンスプラン支援機能」、「取引オーガナイズ機能」、「物流・流通の最適化(小口混載取り纏め等)機能」をワンストップサービスで対応することで、現地への輸出や販売をスムーズに行っていく。・道内メーカーについては、現地バイヤーからアドバイスがあった内容について(例:パッケージやデザイン等々)、今後ASEAN市場で販売するために改善していくことが必要・また、現地からは価格が高いとの指摘があったため、物流の効率化以外にも、少量や廉価版の商品をASEAN市場向けに開発する必要がある。その際は補助金を活用するなどして輸出仕様商品を開発していく 参考:輸出仕様食品製造支援事業補助金(さっぽろ産業振興財団)
将来的な見通し	<ul style="list-style-type: none">・今後の展開についても本事業の協力先である現地企業や商社が有する幅広いネットワークを活用して現地情報の収集、現地企業とのマッチングや商談等を引き続き行うことができる。・このような機能をフル活用し、事業終了後も継続的に道内企業の輸出拡大や販路拡大を図っていく。