

## 秋田県・台日産業連携推進オフィス(TJPO)主催

# 秋田台湾オンライン商談会

2月2日、昨年8月に続き2回目の「秋田台湾オンライン商談会」が開催され、県内企業9社と台湾企業10社が参加しました。秋田県と台日産業連携推進オフィス(TJPO)が主催し、台北に駐在員事務所を置く秋田銀行とともに当協会も運営協力したものです。

当協会から推薦した県内企業2社は、それぞれソーラーパネル商品と伝統工芸品の輸出に向け、台湾企業との商談に臨みました。双方の担当者は、パソコン画面越しに、通訳を介しておよそ50分の商談。自社および売り込み商品のPRから始まり、輸出に關する課題や台湾におけるニーズ聞き取りなど、限られた時間での意見交換でしたが、見積りやサンプル品の作成依頼にまで話が進展するケースも見られ、今後はメール等でやり取りしていくことを確認していました。

現在、新型コロナウイルス感染症の影響により、海外渡航することは難しくなっており、オンライン商談は販路拡大に向けての重要なツールとなっています。非対面ならではの課題も多いとは言え、今後このような機会を有効活用するとともに、この商談をフォローし、実際の取引に結びつくよう支援していきます。



台湾と日本をオンラインで結び商談



事務局でオンライン商談をサポート

## 秋田県産品輸出促進事業(シンガポール)

### ■シンガポールへの販路拡大を支援

令和2年度事業として実施を予定していたシンガポールからのバイヤー招聘事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により実施を見合わせました。

バイヤー招聘は実施できませんでしたが、現地のレストランから引き合いがあった品目については県内企業を紹介、国内輸出業者との遠隔での商談をサポートしました。それにより、県内酒蔵1社の新規取引成立に繋がりました。来年度も引き続き、現地企業や国内商社と連絡を取りながら、県産品の販路拡大を支援していきます。

### ■シンガポールの現状

令和3年3月現在、シンガポールでは新型コロナウイルスの市中感染がだいぶ抑えられているようですが、政府による入国規制は今も継続しています。日本からの入国は、特別な条件を満たしている場合のみ可能で、その場合でも政府指定施設での費用自己負担による2週間の隔離が必要となります。

シンガポール国内のレストランでは現在、座席数の50%~60%の店内飲食は可能になっているようです。スーパーマーケット等は通常通り営業していますが、試食販売等の実施についてはまだ認められていないため、食品の販促イベントなどは難しい状況にあります。一方でオンラインショッピングなどは好調で、右肩上がりになっています。

秋田の貿易ビジネスをサポートします



一般社団法人 秋田県貿易促進協会

〒010-0951

秋田県秋田市山王2丁目1-40 田口ビル1階

電話 018(896)7366 FAX 018(896)7367 Email info@a-trade.or.jp ホームページ http://a-trade.or.jp/

ATPA

一般社団法人  
秋田県貿易促進協会  
Akita Trade Promotion Association

# Newsletter

第56号

2021年4月発行

## 令和2年度正副会長会議、理事会の開催

### ■令和2年度第3回正副会長会議

2月18日、令和2年度第3回の正副会長会議が開催されました。新型コロナウイルス感染症拡大の勢いが幾分緩やかになったとは言え、参加者の健康面と厳冬の天候不順を配慮しWEB会議システムを採用したところ、効率的かつスムーズに進行できました。また、議案である令和3年度事業計画(案)、予算(案)、定時総会までのスケジュール(案)は、協議の結果、全員の賛同を得て次の理事会へ提案されることとなりました。



理事会の様子

### ■令和2年度第3回理事会

3月18日、理事13名(うち3名がオンライン参加)、監事2名の出席を得て、令和2年度第3回理事会が開催されました。議案である令和3年度事業計画(案)、予算(案)、定時総会までのスケジュール(案)は、出席者全員の賛同を得て承認されました。これにより、令和3年度の定時総会日程が6月18日と決まり、今後は4月の正副会長会議、5月の理事会を経て、6月の定時総会開催に向け準備を進めていきます。

## 令和3年度事業計画案

### 1 貿易取引の拡大促進

#### (1) 海外取引拡大事業

##### ① 秋田県産品輸出促進事業

###### (a) シンガポールバイヤー招聘

現地バイヤーを招聘し、県内企業に商談機会を提供する。

###### (b) 台湾輸出促進

・ 県、金融機関が開催する「秋田台湾オンライン商談会」に連携協力する。

・ 県が訪台して行う経済交流事業と現地商談会へ参加し、県産品の販路を開拓する。

##### ② 有望県産品輸出促進事業

###### (a) 米国プロモーション活動

米国での「秋田の日本酒」のブランド確立を目指し、日本酒講座、現地有識者と県内酒蔵とのオンライン意見交換会、市場調査等を実施する。

###### (b) 越境EC(電子商取引)活用

啓発セミナーを開催し、県内企業の越境ECの活用を促進する。

#### (2) 経済交流支援事業

県内企業と海外企業、関係団体等との経済交流を支援する。

#### (3) 受託事業

秋田県、秋田市等の委託先と連携し、県内企業の海外販路拡大・展開を支援する。

#### (4) 意見要望活動(港湾整備促進)

国土交通省東北地方整備局秋田港湾事務所、秋田県建設部への要望活動を行う。

#### (5) 訪日団受入事業

海外から来県する訪問団の受入、交流等を支援する。

### 2 貿易支援体制の強化

あきた海外展開支援ネットワークを活用し、ジェトロ秋田、行政機関、経済商工団体等と連携して、海外展開を目指す県内企業の支援体制を強化する。

### 3 貿易相談と普及啓発活動

#### (1) 貿易相談

- ① 相談業務  
専門アドバイザーや専任貿易推進員による貿易相談の実施
- ② 講習会、研修  
貿易実務講座の開催
- ③ ロシア語、英語、中国語の翻訳業務

#### (2) 情報提供、広報活動

ホームページ、メールマガジン(毎週配信)、会報誌(四半期発行)等による情報発信  
あきた海外展開支援ネットワークポータルサイト運営等



# 有望県産品輸出促進事業 米国プロモーション活動 米国における日本酒市場開拓についてのオンライン意見交換会

令和2年度米国プロモーション活動の一環として、2月16日(日本時間)、米国における日本酒市場開拓のための意見交換会を日米オンラインにより実施し、県内からは、米国へ販路を持つ酒蔵5社が参加しました。

令和2年度より開始された本事業では、主に米国をターゲットとして、県産日本酒の海外ブランド化と購買力強化を目指してきました。当初は米国よりバイヤー等を招聘して、商談会や意見交換を行う予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の影響により実施を見送り、代替としてオンラインによる意見交換会を実施しました。

会議を円滑に進めるため、(株)コーポ幸の代表取締役、平出淑恵氏にファシリテーターをお願いしました。平出氏は酒サムライ※1コーディネーターやIWC※2のアンバサダーとして活躍しているほか、外務省公認の外交官向け日本酒講座の講師を務めるなど、多方面で日本酒業界の振興に貢献されています。

米国からは、現地の日本酒市場に精通する方として、カリフォルニア在住の上野俊男氏と、ニューヨーク在住のモニカ・サミュエル氏にご参加いただきました。

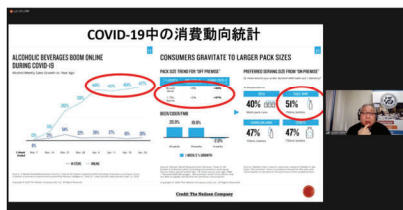
上野俊男氏は米国でも有数の歴史を持つ日本食材卸会

社、ミューチャル・トレーディング社で、米国での日本酒市場開拓の先駆者として尽力されてきました。また現地で日本酒講師を務めるなど日本酒の啓蒙にも力を入れています。

モニカ・サミュエル氏は米国全州に販路を持つディストリビューター、ヴァイン・コネクションズ社の日本酒セールスマネージャーであり、高い見識を活かし、意欲的に米国での日本酒販路開拓を行っています。

お二人は酒サムライとしても日本酒の海外普及に貢献しています。またIWCのSAKE部門の審査員も務めています。

米国の日本酒市場開拓のキーパーソンであるお二人からは、米国東海岸と西海岸それぞれの最新現地情報と、日本酒市場の動向、アフターコロナに向けて酒蔵が検討すべき対応や、日本とは商慣習や顧客の嗜好等が異なる米国における販売戦略などについてお話いただきました。実践に基づく内容はたいへん勉強になり、有意義な時間となりました。



上野俊男氏による米国日本酒市場の解説

(補足)  
※1 酒サムライ  
日本酒造青年協議会が、日本酒と日本文化を愛し、その素晴らしさを世界に広めようと尽力している人に与える称号  
※2 IWC  
世界的に最も権威のあるワイン品評会「インターナショナルワインチャレンジ」の略



オンライン意見交換会の様子



ニューヨーク、ロサンゼルス、東京、秋田をオンラインで結んだ意見交換会



昭和57年創業の株式会社稲庭うどん小川は、創業当時から品質管理の徹底を企業理念とし、平成16年に農林水産省が制定した特定JAS認定工場を国内第一号で取得しています。また、平成31年には秋田県HACCP制度の認証を受けています。伝統を守りながらも、新しいことに挑戦し、海外進出にも積極的に取り組んでいる同社代表取締役 小川博和氏にお話を伺いました。



代表取締役 小川博和氏

当社はこだわり材料、製法により稲庭うどん、そうめん、半生うどんの製造販売を行っています。20年ほど前から国内シェア縮小を視野に入れ、海外への販路拡大に積極的に取り組んできました。もともとは国内商社を通して、東南アジア、アメリカ向けに輸出していました。ところが、商社に一任する方法では、現地の卸先やお客様の評価などを直接知ることができなかつたため、自身の言葉で稲庭うどんが誕生した背景や、製法、調理方法などを説明し、販路開拓したいという気持ちが強まりました。そこで、平成28年度から県内関係機関の支援施策を積極的に活用し、直接輸出を中心とした海外展開を進めてきました。

対応に関する知識も必要になります。分からないことも多く、その都度、専門家に相談して乗り切りましたが、海外バイヤーとの商談に臨む際の手引書のようなのがあればありがたいと感じました。

自社単独でも輸出手続、販路開拓ができるようになることを目指しながら、引き続き海外展開に注力し、5年で輸出額を現在の2倍に増加させることを目標としています。雇用の増加などの面で地域貢献に繋がりたいと考えています。

今後も伝統ある稲庭うどんの美味しさを全国・全世界に発信すべく、精進していきます。

商談を進めていく上で苦労したことは、国によって求められる書類や、食品ラベルに印字する栄養成分表示の内容などが異なることです。残留農薬や、日本では必要ない栄養表示も必要になる場合があるため、検査のためのコストや時間がかかります。

また、商談では貿易用語のほか、決済方法やEPAへの

さらに詳しい内容は「あきた海外展開支援ネットワーク」ポータルサイトに掲載しています。そちらも合わせてご覧ください。  
https://www.akita-kaigaitenkai.jp/case/2591



海外企業とのオンライン商談



韓国の食品展示会へ出展



フランス・パリでのビジネスマッチング