

参加事業者募集！

申込期限：11月15日（金）

主催：大分市、共催：ジェット口大分、事業受託：株式会社 Japan Navi

商品の魅力をアップさせて！今こそ東南アジア市場へ！！

マーケットイン型商品販路開拓挑戦事業のご案内

大分市では、目覚ましい経済発展と人口増加を続け、各国の購買力が飛躍的に向上し、日本製品の輸出先として有望な市場となっているシンガポールをはじめとする東南アジアへ販路を拡大させていくため、現地で求められている商品の掘り起こしや磨き上げを行ったうえで商談に臨み、継続した取引成立に繋げていくマーケットインに焦点を当てた事業を実施します。

本事業を通して、参加事業者のみなさまが海外販路開拓のノウハウを身に付け、事業終了後も自走していくことのできる体制の構築および取扱商品の現地市場における定着化・定番化を目指します。

マーケットインとは、市場における消費者やレストラン・小売店関係者等の要望やニーズを理解し、現地の環境や文化にあわせた商品や商品パッケージの改良・開発を行い、提供していくこと。



★令和6年度事業のポイントはここ！

シンガポール市場に精通し、**「現地の商社や小売店、レストラン関係者とのコネクションを有するコーディネーター」**が本事業を組み立て！

コーディネーターがシンガポールから大分へ！**「個別訪問による1対1の意見交換」**で商品の掘り起こしや磨き上げ、課題を抽出！

おおいの風土や歴史、製品の魅力とは？**「現地の一般消費者向けプロモーション」**シンガポール人登録者多数のSNSで情報を発信！

《事業内容》

コーディネーター等との個別の意見交換による商品の掘り起こしやブラッシュアップ、課題抽出等の実施
実施期間：2025（令和7）年1月22日（水曜日）・23日（木曜日） ※予定
実施場所：参加事業者の事業所、工場等

《応募資格》

大分都市広域圏内（大分市・別府市・臼杵市・津久見市・竹田市・豊後大野市・由布市・日出町）に本社または主たる事業所を有する中小企業者および個人事業主

《募集内容》

- ①対象品目：食品全般（調味料、菓子類、飲料、その他加工食品等）
※6か月以上の賞味期限が望ましい。
※常温・冷蔵・冷凍の温度帯は問いません。
- ②募集事業者数：5～8社程度

《参加条件》

- ①シンガポールをはじめとする東南アジア市場への販路拡大に取り組む意欲があること
- ②東南アジア市場から求められている商品やパッケージの改良等行う意志があること
- ③必要事項が記載されたFCP展示会・商談会シート※を事前に提出することができること
※出展者の伝えたい情報とバイヤーの知りたい情報を1枚にまとめることで、効率的に商談を進めることを目的とした農林水産省が定める統一の様式（「FCPシート」で検索。「輸出日本語版」をご提出ください）。
- ④「《事業内容》」に記載の実施期間中にコーディネーター等の訪問、意見交換への対応が可能なこと
- ⑤現地在住の一般消費者に向けた大分都市広域圏の情報発信を行うに当たって、商品等に関する情報や資料の提供、取材への対応が可能なこと
- ⑥対象品目を日本からシンガポールをはじめとする東南アジアへ輸出可能な成分等である、または改良等行う意志があること（現地の規制への対応）
- ⑦商品サンプルや商品資料等の無償提供が可能であること
- ⑧本事業終了後も取組の進捗状況等のヒアリングに協力できること

《参加費用》

無料（ただし、商品サンプル代および事業受託者が指定する場所（国内）までの送料は自己負担）

《募集期間》

2024（令和6）年10月25日（金曜日）から11月15日（金曜日）まで

《応募書類》

- ①参加申込書
- ②FCP展示会・商談会シート（輸出日本語版）
- ③商品紹介パンフレット等（任意）

《選定方法及び選定基準》

提出された参加申込書等の書類をもとに、シンガポール現地の商社やレストラン・小売店のニーズ等を総合的に勘案してコーディネーターが選定します。

選定結果は、2024（令和6）年11月22日（金曜日）に大分市から全申込者へ発送する予定です。



お問い合わせ・お申し込み先

大分市商工労働観光部 創業経営支援課 経営支援担当班（担当：能村、岩本、織部）

〒870-8504 大分市荷揚町2番31号（本庁舎9階）

電話：097-537-5875 FAX：097-533-6117 E-mail：hanro@city.oita.oita.jp

本事業のコーディネーター：株式会社 Japan Navi

日本とシンガポール、アメリカ・ロサンゼルスに拠点を構え日本と世界を繋ぐ架け橋となり、相互の発展に貢献することをミッションとして、日本の地域の魅力を世界に発信し、地方創生および日本のグローバル化に取り組んでいる。

シンガポール現地在住の日本人向け情報誌「週刊 SingaLife」を発行し、約 1,000 か所に配布しているほか、Web サイトではシンガポールに特化した最新情報を発信。シンガポール人向けメディア「NANI Singapore」も運用開始。Facebook・Instagram・X・LINE などの各種 SNS で累計 4 万人を超えるフォロワー数、メルマガ配信数 1 万以上。公式 YouTube 『SingaLifeTV』 も公開中（登録者数 16,000 名超）。

《参加申込書》

貴社名					
担当者名		役職		部署名	
連絡先	電話			E-mail	
所在地	〒 -				
出品希望商品 <u>※出品を希望する商品を3つまでご記入ください。</u>	1	商品名			
		種類	<input type="checkbox"/> 調味料 <input type="checkbox"/> 菓子類 <input type="checkbox"/> 飲料 <input type="checkbox"/> その他加工食品（ ）		
		賞味期限			
		温度帯	<input type="checkbox"/> 常温 <input type="checkbox"/> 冷蔵 <input type="checkbox"/> 冷凍		
	2	商品名			
		種類	<input type="checkbox"/> 調味料 <input type="checkbox"/> 菓子類 <input type="checkbox"/> 飲料 <input type="checkbox"/> その他加工食品（ ）		
		賞味期限			
		温度帯	<input type="checkbox"/> 常温 <input type="checkbox"/> 冷蔵 <input type="checkbox"/> 冷凍		
	3	商品名			
		種類	<input type="checkbox"/> 調味料 <input type="checkbox"/> 菓子類 <input type="checkbox"/> 飲料 <input type="checkbox"/> その他加工食品（ ）		
		賞味期限			
		温度帯	<input type="checkbox"/> 常温 <input type="checkbox"/> 冷蔵 <input type="checkbox"/> 冷凍		
※必要事項が記載された FCP 展示会・商談会シートおよび商品紹介パンフレット等もご提出ください。 ※コーディネーターの選定により、ご希望に沿えない場合がありますのでご了承ください。					
同意欄	<input type="checkbox"/> 私（当社）は、本事業への参加条件に同意し、申し込みます。				



こちらの二次元コードからもお申し込みいただけます。

【参考】令和5年度実施『Discover JAPAN FOOD Tasting Event! - Presented by Oita, Kyushu』

概要	日本の企業や自治体の支援実績もある東南アジア市場に精通した専門家にコーディネートいただきながら、現地のレストランや小売店関係者等を招待し、試飲・試食を伴う“おおいた産品”のプロモーションとあわせた意見交換を実施し、各商品に対する感想や提案などのニーズ吸い上げを行いました。
開催日時	2024（令和6）年2月28日（水曜日） 13:00~15:30
開催場所	鶏金 Torikin（九州料理） 205 River Valley Road, #01-75 UE Square, Singapore 238274
招待者等	17社・団体等23人
提供商品	18社48商品
内容	①おおいたPRプレゼンテーション ②試飲・試食を通じたレストラン・小売店関係者等との意見交換 ③アンケート記入



★マーケットイン型商品販路開拓挑戦事業の流れ

令和5年度～

現地のレストラン・小売店関係者等へ聞き取り調査！

日本の企業や自治体の支援実績もある東南アジア市場に精通した専門家のコーディネートのもと、現地のレストランや小売店関係者等を招待した試飲・試食イベントを開催し、意見交換を通して各商品への感想や提案などニーズ吸い上げを行うとともに、理解を深めてもらう。

令和6年度（今回）～

商品の掘り起こし、開発・改良、磨き上げに取り組む！

前年度にシンガポール現地において実施したニーズ調査結果も踏まえ、コーディネーター等を本市に招へいし、東南アジア市場への展開に関心のある本市内外の事業者を個別に訪問して意見交換を行い、そこで出た意見をもとに商品の開発・改良に取り組んでいく。

令和7年度以降

磨き上げた商品とPR手法を持っていざ！実戦の場へ！！

ローカライズ、ブランディングなど商品の掘り起こし、開発・改良、磨き上げに加えて、ストーリーテリングなど商談成功の手法を学び、海外展示会や商談会などの実戦に参加。