



報道発表資料の配付日時 8月2日(月) 15時00分

発表項目 (行事名)	海外の人気ECサイトを活用して道産品を売り込む道内企業を募集します!!																		
記者レクチャー のお知らせ	(実施日時)	発表者																	
		発表場所																	
概要	<p>急速に拡大するデジタル化の潮流を踏まえ、越境ECサイトを活用した道産品の海外販路拡大に向けて、道内企業の皆様が新たに国際取引が行えるよう研修会や商談、トライアル販売を実施するものです。</p> <p>■ターゲットの国・地域 北米、台湾、ASEAN（シンガポール・マレーシア）の3エリア</p> <p>■事業実施内容</p> <p>(1) オンライン研修会（基礎研修：全3回、エリア別研修：全5回） EC市場の基礎知識、エリア別のEC市場の現状や道産品のニーズ把握、海外ECサイト出店ノウハウなどの習得を目指す研修を実施。</p> <p>(2) ビジネスマッチング商談 研修会参加道内企業の方と海外3エリアのECサイト運営者、バイヤー等とのオンライン商談を実施。</p> <p>(3) トライアル販売 海外3エリアのECサイトや現地小売店舗でのトライアル販売を実施。</p> <p>■スケジュール</p> <table border="0"> <tr> <td>8月23日(金)～</td> <td>動画配信による事前学習(2講座)</td> </tr> <tr> <td>9月2日(木)</td> <td>総合基礎研修</td> </tr> <tr> <td>9月7日(火)、10日(金)</td> <td>エリア別基礎研修、実践研修</td> </tr> <tr> <td>9月下旬～</td> <td>ビジネスマッチング商談(オンライン)</td> </tr> <tr> <td>11月～12月</td> <td>トライアル販売(北米)</td> </tr> <tr> <td>12月～令和4(2022)年2月</td> <td>トライアル販売(台湾、ASEAN(シンガポール、マレーシア))</td> </tr> <tr> <td>令和4(2022)年1月～2月</td> <td>現地小売店舗でのトライアル販売(北米)</td> </tr> <tr> <td>令和4(2022)年2月下旬</td> <td>成果報告会</td> </tr> </table> <p>■応募方法 次のURLから、お申し込みください。 https://peraichi.com/landing_pages/view/global-hokkaido ※ 詳細については、別添の募集チラシ「デジタル事業を活用した海外展開支援事業 参加企業募集」をご覧ください。</p> <p>■応募期限 令和3年(2021年)8月20日(金)</p>			8月23日(金)～	動画配信による事前学習(2講座)	9月2日(木)	総合基礎研修	9月7日(火)、10日(金)	エリア別基礎研修、実践研修	9月下旬～	ビジネスマッチング商談(オンライン)	11月～12月	トライアル販売(北米)	12月～令和4(2022)年2月	トライアル販売(台湾、ASEAN(シンガポール、マレーシア))	令和4(2022)年1月～2月	現地小売店舗でのトライアル販売(北米)	令和4(2022)年2月下旬	成果報告会
8月23日(金)～	動画配信による事前学習(2講座)																		
9月2日(木)	総合基礎研修																		
9月7日(火)、10日(金)	エリア別基礎研修、実践研修																		
9月下旬～	ビジネスマッチング商談(オンライン)																		
11月～12月	トライアル販売(北米)																		
12月～令和4(2022)年2月	トライアル販売(台湾、ASEAN(シンガポール、マレーシア))																		
令和4(2022)年1月～2月	現地小売店舗でのトライアル販売(北米)																		
令和4(2022)年2月下旬	成果報告会																		
参考	○募集チラシ「デジタル技術を活用した海外展開支援事業 参加企業募集」																		
報道(取材)に当たってのお願い	<p>○道産品の海外販路拡大に向けて、ECサイト活用ノウハウの習得を目指すプログラムとなっておりますので、より多くの道内企業に参加できるよう、積極的な報道をお願いします。</p> <p>○本事業への応募の申し込みに関する問い合わせ先は、以下の受託者となっておりますので、ご留意願います。</p> <p>・(株)メガ・コミュニケーションズ(担当: ^{ひらの}平野・^{さかもと}坂本) TEL: 011-644-8581</p>																		
担当(連絡先)	<p>経済部経済企画局国際経済課 (担当者: 課長補佐 佐藤 実) TEL ダイヤルイン011-204-5342 内線26-609</p>																		

海外で人気のECサイトを活用して、今すぐ海外ビジネスをはじめよう！

デジタル技術を活用した 海外展開支援事業 参加企業募集



主催：北海道経済部国際経済課 共催(研修会)：独立行政法人 日本貿易振興機構(ジェトロ)

■事業趣旨

急速に拡大するデジタル化の潮流を踏まえ、越境ECサイトを活用した道産品の海外販路拡大に向けて道内企業の皆様が新たにオンラインによる国際取引が行えるよう研修会や商談、トライアル販売を実施するものです。

■ターゲットの国・地域

北米市場、台湾市場、ASEAN市場(シンガポール&マレーシア)

■事業実施内容

(1)オンライン研修会 / 2021年9月2日(木)、7日(火)、10日(金)

実施タイトル：「商品販売棚は世界中にある！デジタルシェルフの獲得とDtoCビジネス戦略」

- ①総合基礎研修 --- 海外向けビジネスにおける総合的な基礎研修
- ②エリア別基礎研修 --- 越境EC市場を中心に各ターゲットの国・地域を理解する研修
- ③EC販売実践研修 --- 越境EC立ち上げに向けて、より実践的なノウハウを取得する研修

*Dtcとは…Direct to Consumerの略で、ECサイトを通じてメーカー等が直接消費者へ販売するビジネスモデル

(2)ビジネスマッチング商談 | 申込：8月 / 実施：9月中旬以降

参加企業が希望するターゲットの国・地域のバイヤーとオンラインによる商談

(3)トライアル販売① --- 小売店での店舗販売(北米) | 申込：8月 / 販売実施：2022年2月(予定)

北米市場のみ現地小売店(Mitsuwa)での店舗販売を実施

(4)トライアル販売② --- 越境EC(北米・台湾・シンガポール及びマレーシア) | 申込：9月
/ 販売実施：11月より順次開始

参加企業が希望するターゲットの国・地域に向けて、ECのプラットフォームを活用したトライアル販売

北米市場販売ECサイト

台湾、ASEAN市場販売ECサイト



申込サイトURL

https://peraichi.com/landing_pages/view/global-hokkaido



■ 講演者紹介

	日程	講演内容	講演者・役職	プロフィール
① 総合基礎研修	事前学習動画 8月23日頃公開	学んでおきたい！ 世界のEC市場と日本 商材ニーズ	久保田 夏帆 氏 独立行政法人 日本貿易振興機構(ジェトロ) 北海道貿易情報センター	(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)にて、ECを活用した海外販路開拓事業「JAPAN MALL事業」を立ち上げから担当。主にASEAN・中東のEC事業者と連携し、食品・化粧品・日用品などの日本企業の輸出・販売プロモーション支援を行う。2021年7月よりジェトロ北海道貿易情報センターに赴任し、農林水産分野の輸出支援に携わる。
		知っておきたい！ 海外輸出における基礎知識	平林 和博 氏 ㈱JTH 代表取締役	旅行会社のJTBに25年勤務。北海道への観光誘致・インバウンド等の業務を幅広く歴任。現在、北米やEU圏、アジアに道産食文化の発信を目的とした道産食品(スイーツ・加工品、酒、農水産品など)の輸出に関わる各種コンサルティング・調査・販売等を実施。実務を通じ法制度・現地ニーズを把握し、進出企業へのコーディネートを幅広く行っている。
	オンライン研修 9月2日(木) 10:05~11:00	越境ECを活用した海外販路拡大戦略について	岩本 夏鈴 氏 BeeCruise㈱ Global Growth Hack事業部 マネージャー	立命館アジア太平洋大学アジア太平洋マネジメント学部(現:国際経営学部)卒業後、ガイアックスに入社。その後法人向けSNSリスクモニタリングやソーシャルアプリ向けカスタマーサポートの多言語運用の立ち上げ、フィリピン拠点立ち上げなどを経験。2019年よりBeeCruiseにて日本法人向け海外進出サービス事業の企画・国内セールス/海外セールスなどの統括を行い、アジア各エリアにおけるマーケティング調査やプロモーションなどの戦略策定や提案・支援を行っている。
② エリア別基礎研修	オンライン研修 9月7日(火) 10:05~11:00	コロナ禍で変化する米国のエリア別消費者ニーズとECマーケットの現状	二見 義之 氏 米国カリフォルニア州登録特定非営利活動法人 日本食文化振興協会(JFCA) 専務理事/事務局長	日系スーパーでの物産フェアやFOOD EXPO等の催事のほかインフルエンサーを起用した情報発信等により日本産食品や日本各地の食文化に対する米国人の理解と関心を高め、販路の拡大や訪日の促進に繋げる取組みを行っている。コロナ禍の中で13回目を迎えた今年の「JAPANESE FOOD EXPO」はZoomとYouTubeを活用し、出品物の事前宅配やシェフによるクッキングレシビ、Eコマース販売を組み合わせた体験型ライブストリーミング方式にて3月に開催。オンラインで繋がった延べ100万人に及び一般参加者の反応や投稿コメントから日本食市場の変化や傾向を読み解く。1990年米国移住/加州食品取扱認定資格保持。
	オンライン研修 9月7日(火) 11:10~12:05	コロナ禍で変化する台湾の消費者ニーズと北海道産品のEC販売成功事例の紹介	中西 良一 氏 三方良股份有限公司 総経理 札幌市食品販路拡大 専門アドバイザー	1986年「味の素株式会社」入社後、海外勤務、本社海外食品部長を経て、2011年「台湾味の素股份有限公司」総経理に就任。5年半の勤務の後、2018年に台北にて「三方良股份有限公司」を設立。同年4月より札幌市及び(一財)さっぽろ産業振興財団の食品販路拡大専門アドバイザーとして活動継続中。
	オンライン研修 9月7日(火) 13:30~14:25	コロナ禍で変化するシンガポール&マレーシアの消費者ニーズとECマーケットの現状	玉村 嘉崇 氏 アウトバウンド& インバウンドマーケッター	北海道苫小牧出身。中国北京の大学を卒業後、アジアを中心に日系企業の海外におけるマーケティング活動に長年従事し、小規模から大規模まで幅広い会社のサポートを実施。海外在住歴15年以上で、直近約4年間ほどはシンガポールの外資広告代理店にてJapan Desk GMを勤め、東南アジアに進出する企業のプロジェクトを多数手掛けてきた。現在は北海道を拠点にして、越境ECを始めとする海外マーケティング活動をサポートしている。
③ EC販売実践研修	オンライン研修 9月10日(金) 13:35~14:30	越境ECを活用して、米国向けの新たなビジネスチャンスをつかみ取ろう！ 米国市場の特徴や売れ筋商品、越境ECを始める際の準備事項・費用等	北川 将一 氏 ゼンマーケット㈱ 国内営業担当	越境ECモールのZenPlus事業部にて国内営業を担当。トピラステムズ株式会社にてホームページやセキュリティ関連の営業を担当。WEB系事業主団体の設立に事務局長として参加し、会員企業への研修事業を統括。越境EC市場の爆発的な成長を確信し、ゼンマーケット株式会社へ入社。質の高い日本商品を世界に発信すべく各地の商工会議所と積極的に業務提携を行うなどし、「Zenplus」の出店数を約1300店、出品数を約600万点に。世界一の越境ECモールを目指している。
	オンライン研修 9月10日(金) 14:40~15:40	Shopeeで越境ECにチャレンジ！ 東南アジア市場の特徴や売れ筋商品、越境ECを始める際の準備事項・費用等	安井 裕太郎 氏 ショッピージャパン㈱ (Shopee Japan) 日本越境ECチーム アシスタントマネージャー	2020年よりShopee Japanにおける日本越境ECチームのアシスタントマネージャーとして、新規事業開発、マーケティング、日本企業や政府・公的機関との連携・渉外を担当。日本および米国の大学卒業後、ジェトロに新卒で入構。ジェトロではシンガポール駐在を含む約9年間勤務し、海外におけるEC販売プロジェクト(JAPAN MALL事業)を担当。シンガポールの観光業界で新規事業企画・開発を担当した後、東南アジア最大のEコマース・プラットフォームであるShopeeに転職。Shopee本社での勤務を経てShopee Japanに赴任し、現在に至る。

▶ オンライン研修会の申し込みは、2021年8月2日(月)より8月20日(金)まで