

# オンライン型 海外販路開拓商談会「中東湾岸諸国向け」

## 参加企業募集！

この度、富山県及び（公財）富山県新世紀産業機構では、県内企業の中東湾岸諸国向けの販路開拓を支援するため、UAE（ドバイ）のバイヤーとの、食品（飲料を含む）を対象としたオンライン商談会を開催いたします。輸出を検討されている皆様におかれましては、この機会にぜひご参加ください。

◆日 時 令和 4年11月 4日（金）日本時間 14:00～17:00頃  
令和 4年11月18日（金）日本時間 14:00～17:00頃  
※いずれかの日に参加していただきます。

◆対象商品 食品（飲料を含む）

◆参加費 無料  
※オンライン商談の通信費、商品サンプルの準備、輸送費等は原則事業者負担  
(サンプル輸送については、主催者側で輸送が可能な場合があります。詳細は裏面「サンプル等の送付について」をご確認ください。)

◆応募資格 富山県内に事業場又は工場を有する事業者 5社程度  
※定員になり次第締切  
※裏面「参加にあたっての留意事項」をお読みいただき同意いただける事業者

◆実施方法 オンライン会議システム (Zoom等)を使用した個別商談  
参加者は原則として各事業場より参加いただきます。  
商談の際は、必要に応じて主催者が通訳を手配します。

### ◆参加バイヤーについて

企業名	対象国・地域	商談希望商品
kns Corporation ME FZ LLC	中東湾岸諸国 (UAE、サウジアラビア、バーレーン、クウェート等)	食品類（飲料含む） ・原材料に酒類と肉由来成分が使われていないこと ・賞味期限が1年以上あること

※ バイヤーの詳細情報は下記の公式ウェブサイトダウンロードしてください。

◆応募方法 「参加申込書」及び「商品説明書」に必要事項を記入し、Eメールにてお申し込みください。  
様式は公式ウェブサイトダウンロードできます。  
申込期限：2022年10月7日（金）17時迄



### 中東市場の魅力

豊富な天然資源を背景とした巨大な富裕層マーケットを抱える中東地域。親日国が多く、高品質な商品を求める傾向があるため、日本産への評価は非常に高い一方、日本商品が同地域へ展開する例はまだ少なく、各国のバイヤーは日本商品に高い関心を持っています。中東市場は日本企業にとってチャンス溢れるマーケットになっています！

### 公式ウェブサイト



<https://www.near21.jp/kan/buyer/2022b.html>

各種様式やバイヤー情報は、公式サイトからダウンロードしてください。  
※ バイヤー情報は随時アップデートされます。  
※ バイヤーの事情等により、商談スケジュールが変更となる場合や商談を中止する場合があります。

### お申込み・お問合せ先

(公財) 富山県新世紀産業機構  
アジア経済交流センター  
(担当：浅井、竹内、井口)

〒930-0866 富山市高田527 情報ビル2階  
TEL: 076-432-1321 E-mail: asia@tonio.or.jp  
URL: <https://www.near21.jp/>

## 参加にあたっての留意事項

### 商談会について

- ・バイヤーと参加事業者1対1の個別商談形式です。
- ・商談は事前申込み・マッチング制です。
- ・商談を希望する商品が複数ある場合は、「商品説明書」を1商品につき1部作成してください。
- ・ご提出いただいた「商品説明書」をもとにバイヤーの事前審査により参加企業を決定しますので、特に、「商品PR」の項目についてはなるべく詳細にご記入ください。
- ・バイヤーの希望や参加申込み状況等によっては、商談設定ができない場合がございますので予めご了承ください。
- ・スケジュールについては、主催者側で調整後、ご連絡いたします。なお、商談スケジュール確定後の時間変更、キャンセル等のご要望はお受けいたしかねます。
- ・商談の際は、オンライン会議システム（Zoomを予定）を利用します。通信環境を各自手配する必要があります。
- ・1件当たりの商談時間は概ね40～50分程度を予定しておりますが、予定より短くなる場合があります。
- ・通訳が必要なバイヤーには、主催者があらかじめ商談会通訳者を手配します。（オンライン上で同席）

### 商談会参加にあたって

- ・当日は、バイヤーとの商談に関して意思決定のできる方がご参加ください。
- ・商談に際しては、事前に提出いただく「商品説明書」以外にも、商談希望商品の見本や企業・製品パンフレット等のデータを用意するとともに、価格、商流、物流、決済方法等の取引条件についても事前に十分に検討した上でご参加ください。
- ・事務局と商談会に関する打ち合わせを実施する場合があります。その際は必ずご対応ください。（オンラインを予定）
- ・商談を希望するバイヤーの国・地域の言語で作成した資料等があれば、あわせてご用意ください。
- ・既に国内外で販売されている商品をご提案ください。（製品化前の試作品等は、ご遠慮ください。）
- ・商品は商談を希望するバイヤーの国・地域の輸入規則等に適合し、輸出可能な商品をご提案ください。  
※参考：【JETRO】日本からの輸出に関する制度  
<https://www.jetro.go.jp/industry/foods/exportguide/country.html>
- ・本商談会における実際の商談や取引等は、各自の判断と責任の下で行っていただきます。万一、参加者が不利益等を被る事態が生じたとしても、主催者は一切の責任を負いかねますので、予めご了承ください。
- ・商談成果把握等のために実施する各種アンケート等には必ずご回答ください。

### サンプル等の送付について

- ・事前にサンプルやパンフレット等の資料を送付することが可能です。
- ・サンプル等の輸送は、原則事業者自身で行っていただきます。ただし、条件付きで、主催者により輸送が可能な場合があります。  
（条件について：現地で輸入可能であり、常温で輸送・保存が可能な商品2点まで。国際宅急便を利用するため、業者の判断により輸送ができない場合がございます。詳細は、参加申込企業に別途ご案内します。）
- ・サンプル等の送付は、各自の責任の下で行っていただきます。主催者は一切の責任を負いかねますので、予めご了承ください。

### 商談に関するご相談、スキルアップ

- ・海外との商談経験の少ない事業者の方には、事前に商談のポイントをアドバイスいたします。アジア経済交流センター 海外販路開拓サポートデスクまで、お気軽にご相談ください。経験豊富な海外アドバイザーが対応いたします。  
（日時応相談）  
TEL 076-432-1321  
<https://www.near21.jp/kan/support.html>

### 商談会の中止等について

- ・天災、現地の政情その他主催者の責任に帰する事のできない事由により、本商談会の延期又は中止する可能性があります。その際、発生した経費（延期又は中止決定前に発生した輸送費等）・損害を主催者が補填することは致しかねます。