

# 2026 年度 熊本上海事務所 WEB 商談会

## 参加事業者募集要項

熊本上海事務所では、中国市場（本土）における食品等の販路開拓および拡大を目指し、オンラインでの WEB 商談会を開催いたします。つきましては、中国市場への輸出に意欲のある熊本県内の参加事業者を以下の通り募集いたします。

### 1. 趣旨および背景

現在、日中を取り巻くビジネス環境は、日本への渡航自粛や水産物の輸入禁止措置などにより、必ずしも良好とは言えない状況にあります。しかしながら、日本への渡航が制限されているからこそ、現地で日本の食を楽しみたいという中国人の潜在的ニーズが喚起されており、視点を変えれば新たな機会創出の局面とも捉えることができます。

中国は依然として日本からの農林水産物・食品における最大の輸出相手国であり、今後の市場性としても極めて大きな可能性を秘めています。農業が盛んであり、優れた農産加工品や食品を数多く有する熊本県として、この潜在需要を取り込むことは極めて重要です。

本商談会では、個人所得が高く一大消費地である上海市、若年層の人口が多く活気のある四川省成都市、そして歴史的に日本との交流が深く日系企業の進出も盛んな大連市に強固な販路を持つ有力バイヤーを招聘し、熊本の優れた食品の輸出に直結するマッチングの機会を提供いたします。

### 2. 事業概要および想定される商流モデル

本事業の効果を最大化するため、単なる商談機会の提供にとどまらず、現地の実店舗と連動した取り組みを展開いたします。WEB 商談会にて成約に至った商品の一部は、2027 年 2 月に開催を予定している「泉屋（蘇州店・寧波店）」での熊本フェアにおいて、実際の店頭でテスト販売を行う予定です。

参加対象者・条件等	対象・詳細内容
1. 熊本の参加事業者	<p>県内に本社または主たる事業所を置く食品加工・販売事業者</p> <p>(取扱商品：食料品、焼酎・日本酒、飲料水、お菓子、その他)</p>
2. 商談形式	<p>オンラインWEBミーティング (Zoomを使用予定)</p>
3. 中国側招聘バイヤー	<p>上海、成都、大連の各都市に確固たる販路やネットワークを持つ輸入商、高級スーパー、日系百貨店、EC店舗などのバイヤー</p>
4. 主な最終販売先 (店舗)	<p>蘇州泉屋 (2027年2月熊本フェア連動、寧波泉屋の可能性あり)、上海市内スーパー、イトーヨーカドー (成都市)、AEON (蘇州)、大連市飲食店など</p>



### 3. 中国市場における重点募集カテゴリおよび商品特性

招聘バイヤーへの事前ヒアリングに基づき、今回の商談会で現地販路から特に求められている商品カテゴリおよびターゲット別の特性は以下の通りです。自社商品の提案の参考になさってください。

#### 【求められる重点カテゴリ】

- **菓子・スイーツ類**：クッキー、チョコレート、スナック菓子、米菓など、日本産ならではの品質が伝わるもの。
- **調味料・麺類**：家庭用および業務用の調味料（こだわりソース、出汁、ドレッシング等）、日本産の特色ある麺類。（ただし、日本産海産物の輸入が制限されていることから、魚介由来のものが含まれないこと）
- **飲料・飲料水・酒類**：清涼飲料水、地方の特色豊かな日本酒、焼酎、ウイスキーなどのこだわり飲料。
- **冷凍食品**：納豆、和・洋菓子、アイスクリームなど、日本産の冷凍加工食品（冷凍流通が可能なもの）。
- **ギフト・贈答用商品**：パッケージデザインが洗練されており、手土産やシーズンギフト（中秋節や春節等）に対応できる箱入り・セット商品。

#### 【ターゲット販路別の価格帯・特性】

**1. 高級・こだわり層向け（高価格帯）**：高級輸入食品スーパーや大手 EC の自社店舗、贈答品市場をターゲットとします。ブランドのストーリー性、洗練されたパッケージ、安心安全、健康志向（オーガニック、無添加など）が伝わるプレミアム商品が重視されます。

**2. ファミリー・一般消費者向け（中～高価格帯）**：中国国内に多店舗展開する大手総合スーパーや会員制大型スーパーをターゲットとします。日常的にリピート購入しやすい、親しみのある味の菓子、調味料、飲料など、店頭で目を引く分かりやすさや適度なボリューム感が求められます。

**3. 業務・料飲店向け（中～高価格帯）**：中国全土の日本料理店やバー（Bar）をターゲットとします。一般的な流通品と差別化できる地方の特色豊かな地酒・焼酎や、飲食店がメニューの差別化として導入しやすい高クオリティな食材・調味料が適しています。

## 4. 実施スケジュールおよび選定プロセス

本事業の工程管理およびスケジュールは以下の通りです。各期日を厳守の上、手続きを進めていただきますようお願いいたします。

期日・時期	工程・項目	対応事項・詳細
7月24日まで	参加申込・シート提出	所定の商談シート（商品企画書・企業情報）への記入および提出を締め切ります。
8月20日目途	商談対象商品の選定通知	バイヤーが商談シートを事前に確認します。現地ニーズ、販売可能性、輸入規制への適合性を総合評価し、対象事業者に結果を通知します。
9月25日まで	サンプルの現地送付	選定された商談対象商品のサンプルをEMS等で現地へ発送します（送料・関税等は事業者負担となります）。
10月中	WEB商談会の実施	応募事業者と各バイヤーとの日程を個別調整のうえ、オンラインによるマッチング商談を行います。
商談終了後（随時）	事後フォローの実施	個別成約に向けた継続的なフォローを行います。また、事業成果把握のためのヒアリング等を実施します。

**※選定プロセスに関する注意事項：** 提出された商談シートは、事前に全バイヤーが目を通し、中国市場における流通可能性や輸入規制を検証します。バイヤーが具体的な関心を示し、希望した商品のみが WEB 商談へと進む仕組みです。そのため、応募があっても商談対象商品が「該当なし」となる場合がございますので、あらかじめご了承のほどお願いいたします。

## 5. 応募要件

本商談会への参加を希望される事業者は、以下に示す全ての要件を満たしている必要があります。

- **対象事業者：** 熊本県内に本社または主たる事業所を有する、食品の加工・製造・販売等を行う事業者であること。
- **賞味期限の設定：** 海外への輸出・輸送期間を前提とするため、加工食品においては賞味期限が原則 6 ヶ月以上残存している商品であること（※1 年以上がより望ましい）。
- **中国輸入規制への適合：** 出品する商品が中国政府の輸入規制、検疫、および諸制度に適合し、合法的に輸出可能であること。

※JETRO（日本貿易振興機構）公式ウェブサイトの「日本から中国への輸出に関する制度・食品輸出ガイド」等を必ず事前にご確認いただき、自社商品に問題がないか検証をお願いいたします。

- **事業協力への同意：** 商談会および事業の終了後に実施される、商談成果や進捗状況把握のための定期的なヒアリング、アンケート調査等に対して誠実にご協力いただけること。

## 6. 参加事業者の費用負担について

本商談会への参加費自体は無料です。ただし、参加に伴い発生する以下の実費については、各事業者での自己負担となります。多くのバイヤーが日本国内での引き渡し・円建て決済を想定しているため、見積もり自体は通常の国内取引に近い形で行うことが可能です。ただし、海外への輸出を考えると日本での卸価格よりも低価格で契約した方が中国における価格競争力につながります。輸送コスト、関税を考慮すれば通常は国内販売価格の 2.5～3 倍程度になります。

- WEB 商談ミーティング参加に必要な自社のオンライン通信環境の整備（商談システムは Zoom を使用予定）。
- 所定の商談シート（別添資料）の作成・記入に係る労力および費用。
- バイヤーに提供するサンプルの商品代（品代）。

- サンプル発送（EMS等の国際郵便）に係る航空配送料、および中国現地通関の際に発生する可能性のある関税などの諸費用。
- 商談前後において、バイヤーから追加の資料提供や詳細説明の依頼があった場合の対応実費。

## 7. 申込方法および提出先

### (1) 提出が必要な資料

【参加申込書】2026年熊本食品WEB商談会.xlsxに必要事項を余すところなくご記入ください。※商品企画書の記載枠は①～⑤と用意されていますが、提案アイテム数が5点以上となる場合は、該当シートを適宜コピーしてご使用ください。

### (2) 提出期限および送付方法

**提出期限：2026年7月24日（金）必着**

電子メールにて、資料を添付の上、提出期限までにご送付ください。なお、送付エラー等のトラブルを防止し、確実なデータ受信を期すため、安全策として必ず以下の2箇所のアドレスへ同時送信（CC等）を行っていただきますようお願いいたします。

提出窓口	電子メールアドレス
熊本上海事務所（担当：池田）	ikeda@kumamoto-shanghai.cn
熊本市経済政策課	keizaiseisaku@city.kumamoto.lg.jp

### (3) 本事業に関する問合せ先

募集要項の内容や手続き、記入方法に関してご不明な点がある場合は、下記窓口まで直接お問い合わせください。

**熊本上海事務所 担当：池田（日本語による対応が可能です）**

■ 電話番号：+8621-6218-6901

■ E-mail：[ikeda@kumamoto-shanghai.cn](mailto:ikeda@kumamoto-shanghai.cn)