

京都の食・工芸品の 米国展開を支援

「第2回」開催決定!!

大好評にて、



継続取引を重視した物産展開催に向けた、

米国・老舗日系スーパーとの

個別商談会

バイヤー Marukai Corporation
Food Department Director 中山 善晴 氏

輸出商社 (株)カワ・コーポレーション
取締役副社長 佐川 観治 氏

Marukai Corporation 概要

1965年に創業。日本からの輸入販売を主業務に、海外日系小売業では初の「会員制マルカイホールセールマート」をカリフォルニアおよびハワイに展開。2013年にPPIHグループの一員となり、現在の会員数は11.5万人。なお、2017年にハワイのディリンハム店のみマルカイ・ハワイとして独立し、ドン・キホーテUSAの子会社となった。

※ドンキホーテホールディングスは、2019年2月1日にPPIH(バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス)に商号変更しました。

海外展開が
初めてのの方も

国内買取決済はじめ、 輸出手続のサポートも充実

人口減少など国内市場を取り巻く環境が変化し、またグローバル化が進む近年、アジアを中心に海外輸出を開始する事業者は年々増加しています。そのような中、Marukai Corporationと連携した「第2回 Find Japan 京都フェア」の開催を計画し、商品選考を兼ねた個別商談会を開催。米国市場のマーケティングや販路開拓を支援します。

開催日程

7月17日(水)・18日(木) 場所 京都経済センター

※ 商談会お申込み～フェア開催までの主な流れ、よくあるご質問は、裏面をご参照ください。

※ 商談は1社約30分です。お申込み受付後、事務局より随時準備に関するご連絡を致します。

主催

京都府(予定)、宇治商工会議所
【共催】京都海外ビジネスセンター(予定)

参加費

無料 ※詳細は裏面参照

お申込み

TELまたはFAXにて、宇治商工会議所へお申込みください。

TEL:0774-23-3101

FAX:0774-24-6930

*FAXは切らずに送信してください。

月 日 申込

7月17日・18日開催 米国日系スーパーとの「個別商談会」参加希望申込書

事業所名	TEL. FAX.	担当者名	
所在地	〒 -	メールアドレス	※ご商談・お取引時に必須となります

Q1. 商談会に必要なものは？

お申込み受付後、事務局より、提案商品情報をご記入いただく「専用フォーマット」をお送りし、その後、参加希望者のご都合をヒアリングさせていただき、個別商談会のタイムテーブル制作をいたします。

当日は、「専用フォーマット、提案商品サンプル、試食用備品、会社概要、名刺、筆記具」が主に必要です。

Q2. 主なお取引の流れは？

「Marukai Corporation」、「AKT Trading Inc. (輸入商社)」、「(株)カワ・コーポレーション (輸出商社)」が流通の流れとなり、事業者の方は、神戸の輸出商社、(株)カワ・コーポレーションとの国内取引となります。

原則、商品は買取仕入となり、神戸港への納品、納品日に起算して、月末締め翌月末払いの支払サイトとなります。

Q3. 米国に輸出できない原材料は？

例として、肉・肉エキスの類は厳しく規制されています。商品に輸出規制のある原料が使用されているかどうかは商談会用の「専用フォーマット」で、輸出商社の方で事前チェックを実施いただけます。また、卵や粉乳を使用されている商品等は、原産国や製造工程などの詳細情報が必要な場合がありますので、ご商談・選考の過程で確認させていただきます。

Q4. 配送温度や賞味期限は？

船便・航空便ともにすべての温度帯が可能です。輸送費の現地売価への影響を鑑み、大半の商品は船便となります。

船便の場合、通賞味期限は通常4ヶ月以上が基準ですが、チルド・冷凍の輸送・店舗保管も体制を整えられていますので、海外輸送用の賞味期限としてご検討いただくとともに、商材によって航空便も含めた個別判断となります。

Q5. そのほか輸出に関するサポートは？

米国への食品輸出に必要な「FDA」登録は簡易な手続きですが、輸出商社が代理登録のサポートも行っています。

商品パッケージは日本で販売されているままで問題なく、商品表示や成分表示シールについても、輸出商社が英訳したものを制作・印刷することも可能です。シールの貼付けは基本的に事業者の作業となりますが、個別相談となります。

※ 成分表示の英文シール制作や動物検疫該当商品の通関書類制作にかり、商品詳細情報のご提出にご協力をいただくことになります。

※ FDA登録・船積時の英文シール原稿制作については、事業者に帰属する情報であることから、商社代行時には軽微ですが費用がかかる場合があります。(※新規登録・翻訳の場合のみ)

Q6. 物産展への必要経費は？

商品供給のみのセルフ販売での参加も可能となりますが、海外未開拓市場での定着を図る際には、試食用サンプルや、展示装飾用のPOPその他の提供にお努めください。(サンプル代や送料ご負担要)

また、前回実績では44事業者約500品(国内卸取引約1150万円)が採用され、そのうち約75%が継続取引化の方針をいただく結果となりましたが、現地参加の13事業者や現地マネキン利用の7事業者に、より高い採用率や取引額につながっておりますので、現地参加や現地マネキン利用によるデモンストレーション販売・試食販売も合わせて推奨しています。

主なスケジュール予定 (暫定)

