

台湾オンライン商談

事業者募集



テーマは
食品

松山市は、市内事業者の台湾への販路拡大をサポートしています。
個別オンライン商談で、台湾バイヤーに自社商品売り込みませんか？

応募条件 詳細は「募集要項」をご確認ください。

- 市内に事務所がある事業者及び個人事業主のうち、食品を取り扱う方
- 成果把握のために、商談会終了後定期的を実施するアンケートに協力できる方
- 事務所等からオンライン会議システム（Microsoft Teams等）が利用可能な方
- サンプル商品の台湾への輸送費用（関税含む）を負担できる方

定員 5社程度（先着順）※台湾バイヤーの意向により、商談に至らない場合があります。

申込方法 市HPで「商談申込書」をダウンロードし、必要事項を入力してメールでご提出ください。

お問合せ 松山市 産業経済部 地域経済課 TEL 089-948-6710
E-mail chiikikeizai@city.matsuyama.ehime.jp

HPはこちら▶▶▶



質問コーナー

Q なぜ今、台湾？

A 少子高齢化や人口減少により国内市場は縮小傾向で、2021年の日本の実質GDP成長率は2.3%でした。その一方、台湾は6.6%で、コロナ禍でも経済成長が続いています。また、松山市は台湾台北市と「友好交流協定」を締結し、経済交流を行っています。



Q 台湾人ってどんな人？

A 親日家として知られる台湾人は、健康志向が高く、飲み物には氷をいれず白湯を好みます。その一方で、食べ物は熱々が好き、ワサビなど辛いものも好き、お茶は甘く、贈り物文化が根付いています。日本の菓子や酒なども出回っていて、たいていの物は入手可能です。



Q どんな商品が輸出に向いているの？

A 輸送・通関に時間がかかるので、賞味期限は最低半年、できれば1年以上あるものが歓迎されます。また、輸出した場合、現地での販売価格は日本価格の約4.5倍になるため、高級感のある商品が向いています。



Q 商談のポイントは何？

A 商品開発のエピソードや生産までの苦労など、消費者の想像力を刺激し、共感を呼ぶストーリーが大切です。商談成約後、商品が大量に必要となることもあるので、対応できる生産体制を想定しておくこともお勧めします。



Q 商談にかかる費用は？

A 台湾バイヤーにサンプルを送る費用として、サンプル代金とサンプル輸送料、商品によっては関税もかかります。例えば、1kgの小包を送る場合の輸送料は2,200円程度です。



Q 国内での販路拡大はどうしたらいい？

A 県内外の百貨店・スーパー等のバイヤーとの商談機会を提供しています。詳細は「松山圏域中小企業販路開拓市」HPをご覧ください。



Q 興味はあるけど、輸出って難しいのでは？

A まずは一度ご相談ください！事例などを踏まえて、ご説明します。TEL089-948-6710（平日8:30-17:00）またはメールをお待ちしています。

