



# アジア経済交流センター

アジアをはじめ世界に羽ばたく企業を支援

## 8. アジア経済交流の推進

### アジア地域の経済・貿易情報の収集・提供等

アジア地域における貿易・投資等の経済活動を促進するため、当該地域の情報を収集し、刊行物やウェブサイト等を通じて提供します。

<https://www.near21.jp/>

ホームページでも公開



### 各種セミナー・中国研究会の開催

#### セミナー

県内企業向けに、海外展開に役立つセミナーを開催しています。要請に応じ、セミナー講師の派遣も実施します。

#### 中国研究会

中国への理解を深め、中国に関心のある県内企業の情報交換の場とすることを目的とした勉強会「中国研究会」を定期的で開催しています。



## 9. 海外展開相談窓口の設置

### アドバイザーの配置

海外経験が豊富なビジネスアドバイザーや貿易投資アドバイザーを配置し「富山県海外ビジネスサポートデスク」と連携を取りながら、アジア地域を中心とする海外販路開拓や海外進出に挑む県内企業の皆様のご相談に応じバックアップします。(事前予約制・無料)

海外ビジネス アドバイザー	貿易一般	福井 孝敏
貿易投資 アドバイザー	中国	藤野 文悟
	東南アジア	鎌田 慶昭
	ロシア	森岡 裕
	東南アジア	宮本 敏和
	中国	稲田 堅太郎

### 富山県海外ビジネスサポートデスク

○富山県バンコクビジネスサポートデスク(北陸銀行バンコク駐在員事務所)  
23rd Floor Unit 2314, Bhiraj Tower at EmQuatier, 689 Sukhumvit Road, North Klongton, Wattana, Bangkok 10110, Thailand  
TEL:+66-2-261-8495

○富山県台北ビジネスサポートデスク(ジェック経営コンサルタント台北事務所)  
台北市信義区信義路五段5號4樓4B14室  
TEL:+886-2-2725

## 10. 海外市場開拓の支援

### 国際見本市への出展支援

海外の見本市への出展支援事業を行い、県内中小企業の海外販路開拓をサポートします。

○2022年度予定

2022中日(大連)博覧会	開催地：中国大連市 期間：2022年9月(予定)
---------------	-----------------------------

### 海外バイヤー招へい商談会の開催

海外からバイヤーを招へいた商談会を開催し、県内中小企業の商品・技術を広くアピールします。



### 経済交流ミッションの派遣

主にアジア地域の投資環境や経済・物流の動向を探るためミッション団を派遣します。現地では政府機関や企業を訪問し、双方のビジネスチャンス拡大に向け、率直な意見交換を行います。



## 11. 富山県ものづくり総合見本市の開催

国内外のものづくり技術や製品を幅広く展示し、経済・ビジネス交流の拡大を図るため、富山県ものづくり総合見本市を開催しています。

○直近の実績

会期	2021年10月28日(木)～11月30日(火)
会場	オンラインにて開催
主催	富山県ものづくり総合見本市実行委員会
参加国・地域	14カ国・地域 (中国、アメリカ、タイ、マレーシア、ベトナム等)
対象分野	工作・産業機械、自動車関連、精密機械、電子・電機、 鑄造・金型、金属加工品、プラスチック、アルミ、 IT、化学、医薬品、伝統工芸、食品加工、繊維、デザ イン産業 等

## CASE 3

有限会社グリーンパワーなのはな 金泉 和久 取締役

▶ P.10 ● 海外バイヤー招へい商談会  
● 国際見本市への出展支援

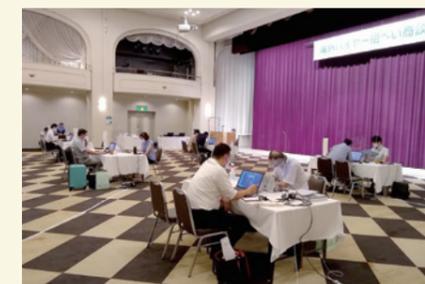
### 農業法人が独自に海外市場を開拓 欧米・中国・東南アジアにも輸出を

平成30年より、全農経由で富山のお米を中国に輸出するようになったグリーンパワーなのはな。翌年以降にはイギリス、フィンランドへと販路が広がり、さらにはフランス、ドイツにも。この過程で、貿易業務を覚えていった。

そして令和2年、3年に「海外バイヤー招へい商談会」に参加。そこで出会った香港のバイヤーとの商談が進んだ。また令和3年には「シンガポールにおけるテストマーケティングおよびオンライン商談会」に参加。同社の心白粥を試食した現地バイヤー数社から新しい味付けや取引条件等について要望を受け、取引に向けて交渉中である。

「コロナ禍では、大掛かりな展示会は開催されません。その点、参加者を絞った小規模な商談会やオンラインの商談会は感染対策がとりやすく、安心です。中でも新世紀産業機構の商談会は、バイヤーが厳選されていて成約が期待されます」

こう語る金泉和久取締役は、さらなる輸出拡大に向けてのプランを練っていた。



◀令和3年の「海外バイヤー招へい商談会」の様子。新型コロナウイルスの動向を鑑み、海外バイヤーの日本人や代理店とオンラインで商談を実施。

▼農協の子会社の同社で、海外市場を開拓してきた金泉和久取締役(左)と川村真理子主任。手前の商品は海外へ輸出している米や粥関連の商品。



▲シンガポールでのテストマーケティングの様子。来場者が手にしているのは同社の「黒米茶」。