

知る

つながる

売ってみる

参加費
無料

令和8年度マレーシア向け実需連動型伴走支援事業

県産農産物輸出促進セミナー

のご案内



こんなお悩みはありませんか？

- ☑ 輸出に興味はあるけど何から始めたらいいか…
- ☑ 何となく輸出ってハードルが高そう…
- ☑ 現地ではどんなものが売れているんだろう…

山形県では、県産農産物の輸出に興味のある皆様を対象に、
「知る」から**「売ってみる」**まで
マレーシア市場への挑戦を伴走支援します！

まずはセミナーから

日時

R8. **7.2** (THU)
(13:30~16:30)

場所

山形県自治会館 401会議室
(山形市松波4-1-15)

1 農産物輸出に係る基礎知識について



講師：GFP事務局 アクセンチュア(株) 小栗 史也氏

アクセンチュア(株)入社後、主に官公庁/自治体・金融・教育・スマートシティ関連の案件を中心に従事。平成30年からは農林水産物・食品輸出プロジェクト（GFP）の立ち上げから運営まで責任者として参画。

2 マレーシア市場における農産物輸出を取り巻く情勢について



講師：FUSIONS TRADING MALAYSIA 竹原 高士氏

包装材の製造を手掛ける大石産業(株)が、令和6年10月にマレーシアに「FUSIONS TRADING MALAYSIA」を設立。現地代表取締役社長。高品質な日本産農産物を輸入し販売を行う。

お申
込み

右記二次元コードより、
6月23日（火）までお申し込みください。



● 輸出に挑戦したい方へ

- ☑ セミナー受講後、希望者を対象に伴走支援を実施します。
- ☑ 専門家のサポートを受けながら、現地バイヤーとの商談やテスト販売に取り組むことができます。

※ セミナーのみの参加も可能です。

ステップ

1

輸出促進セミナー

知る

- ・輸出に関する基礎知識、マレーシア市場の特性や商習慣等を学びます。

2

バイヤー招へいによる商談会

つながる

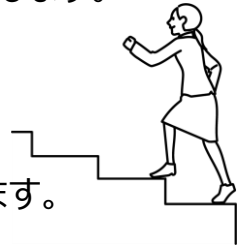
- ・概ね夏、秋、冬の3回、現地バイヤーと本格的な商談を実施します。

3

マレーシアでのテスト販売

売ってみる

- ・概ね夏、秋、冬の3回、実際にマレーシアの店頭で1週間程度販売します。
- ・販売結果は参加者にフィードバック。



スケジュール

6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
案内	セミナー	夏						
	商談会①	テスト販売①	フィードバック	秋				
			商談会②	テスト販売②	フィードバック	冬		
					商談会③	テスト販売③	フィードバック	

※ セミナーに参加された皆様のうち、希望者に後日商品カルテを作成いただき、バイヤー招へいによる商談のうえ、現地でテスト販売する県産農産物を決定します。

【お問い合わせ先】

山形県農林水産部農産物販路開拓・輸出推進課 輸出推進係

TEL 023-630-3069

国分東北(株)フードサービス事業部

TEL 022-742-2425

〔 本事業は、山形県から国分東北(株)へ委託し運営しております。 〕