

令和3年1月吉日

関係各位

一般社団法人 沖縄県貿易協会
会長 新垣 旬子
<公印省略>

**令和2年度 内閣府「沖縄型産業中核人材育成事業」
沖縄発食品輸出拡大に向けた基礎と実践人材研修事業
成果発表会のご案内(案)**

拝啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

沖縄県貿易協会では、過年度より「沖縄型産業中核人材育成事業」を実施しており、今年度はサプライヤーを中心に食品輸出拡大を目指した貿易人材育成研修を開催しています。

本研修では商談時にサプライヤーが求められる、他社との差別化や自社商品の価格・規制等への対応、マーケットニーズに対する理解を「サプライヤー力」と定義付け、その向上を目的としたカリキュラムを実施してまいりました。カリキュラムにおいては、豊富な実績を有する講師による貿易実務の講座の他、貿易に関わる物流の現場見学、海外バイヤーとのオンライン商談の事前準備・演習を行っています。研修受講生の中には、研修での学びを活かしオンライン商談を通じて既に輸出を開始している方もおります。

つきましては、本研修受講前後でサプライヤー力がどのように向上したかを紹介させて頂きながら、研修受講生派遣企業の方々をはじめ関係業界や行政機関を含むその他関係者へ広く周知することでビジネスの輪を大きく広げていくことを目的に、以下の通り成果発表会を開催致します。

皆さまのご参加をお待ちしております。

敬具

―――【成果発表会の概要】―――

内 容 : 研修生の成果発表

日 時 : 令和3年1月26日(火)

受付14時30分 開始15時00分

場 所 : 沖縄産業支援センター1階 大ホール

那覇市小禄1831-1

申 込 : 別紙お申し込み用紙を参照

※本報告会は、沖縄県から緊急事態宣言が発せられたことに伴う新型コロナウイルス感染症対策のため関係者に置かれてはオンライン参加のみとさせて頂きます。別紙の参加申込み受理後、事務局からオンライン参加用 URL を連絡致しますので、必要事項をご記入の上ご連絡お待ちしております。

【問い合わせ窓口】

一般社団法人 沖縄県貿易協会

住所：那覇市久米2-2-10 那覇商工会議所408号室

担当：伊礼、比屋根 TEL(098)866-9183

FAX 返信先 : (098)866-9219**Email 返信先 : info@okinawa-trade.or.jp****令和2年度 内閣府「沖縄型産業中核人材育成事業」
沖縄発食品輸出拡大に向けた基礎と実践人材研修事業
成果発表会のご案内** **ご出席** **ご欠席**

御社名 : _____

御役職・部署名 : _____

御芳名 : _____

電話番号 : _____

E-mail : _____

大変恐れ入りますが、上記必要事項をご記入のうえ、**1月25日(月)**までにFAXまたはメールにてご返信くださいますようお願い申し上げます。電話によるお申込みも承りますので、お気軽にお問い合わせください。

沖縄県貿易協会事務局 : TEL(098)866-9183

■研修参加企業

(株)新垣通商	(株)チャイナゲートウェイ
アンリッシュ食品工業(株)	合同会社Tiruru物産
農業生産法人(株)沖縄美ら島ファーム	テトラメイク(株)
(株)沖縄美健販売	農業生産法人(株)仲善
(株)オキネシア	(有)比嘉酒造
(株)かわまん商店	農業生産法人(株)福まる農場
(株)かわまん商店	(株)BRIDGES
(株)グランディール	(有)北琉興産
(株)SEEC	(株)ユーグレナ
タートルフーズ(株)	

沖縄発食品輸出拡大に向けた基礎と実践人材研修事業 ～事業概要～

「貿易業界における沖縄型産業中核人材育成事業」を実施しました。

沖縄県貿易協会では、沖縄の海外展開の担い手となる貿易人材の育成活動に注力しており、平成30年度から2年間に亘り内閣府の委託事業「商談型人材育成研修」を実施してきました。

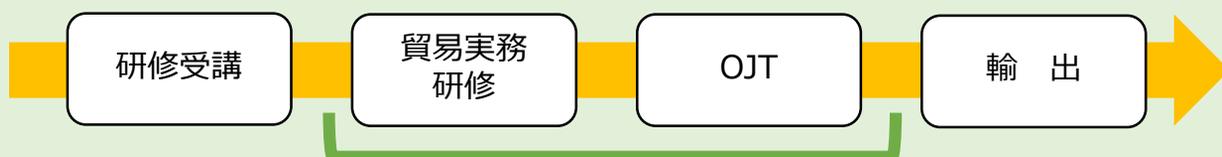
一方で、サプライチェーン全体を対象とする研修には、輸出の基礎となる知識やノウハウの蓄積が困難であることから、基盤力の強化が必要であることが指摘されました。

これを踏まえ、今年度は輸出の起点となるサプライヤーに着目し、輸出の基礎力の底上げとOJTも取り入れた新たな貿易人材育成事業を実施してまいりました。

サプライヤーカに注目した人材育成研修のポイント

多くの県内企業にとっては、輸出=新分野へのチャレンジであり、業歴の長い企業であっても輸出においては人材やノウハウの蓄積がない企業もあります。県内のサプライヤーの成長こそが、沖縄の輸出拡大に向けた一つの足がかりになるのではないかと考え、本研修ではサプライヤーが輸出時に必要となる基礎力を「**サプライヤーカ**」と定義付け、その向上を目的としています。

- ✓商談相手に対して、自社商品の内容や差別化ポイントを理解させること
- ✓商談相手から求められること（価格・規制・その他）に対応できること
- ✓マーケット（小売店・EC・消費者）のニーズを理解できること



人材育成研修を通してサプライヤーカの向上を目指す

■研修カリキュラム

第1回	自社プロフィールプレゼンシートのプレ作成
第2回	講師①：県内商社⇒自社プロフィールプレゼンシート作成
第3回	自社プロフィール プレゼンテーション
第4回	講師②：県内商社
第5回	講師③：県内商社⇒商談提案プレゼンシート作成
第6回	講師④：海外バイヤー ⇒ 個別面談
第7回	講師⑤：オンライン商談に向けた事前セミナー
第8回	講師⑤：オンライン商談に向けた事前セミナー
第9回	海外バイヤーとのオンライン模擬商談
外部研修	クルーズ船へのビジネス展開セミナー（in那覇港）
外部研修	クルーズ船へのビジネス展開セミナー（in本部港）
第10回	成果報告会事前発表会
第11回	貿易関連施設見学
第12回	成果報告会