

甘肅「一帯一路」国際貿易デジタル博覧会  
実施方案（仮訳）

1. 概要

中文名称：甘肅“一帯一路”国際貿易数字博覧会

英文名称：GanSu Belt and Road International Trade Digital Expo

テーマ：対外貿易の安定、市場の開拓、イノベーションの促進

開催時期：2020年6月9日～2021年6月9日（出展期間：1年）

場所：オンラインデジタル展示ホール

主催：甘肅省人民政府、中国国際貿易促進委員会

実施：甘肅省貿易促進会、甘肅省国際商会、浙江米奥蘭特ビジネスコンベンション股份有限公司

後援：甘肅省商務庁、甘肅省政府国資委、日中経済協会（予定）

規模：甘肅省の対外貿易関連のリーディング企業100社、中堅・中小企業を組織し、オンラインで出展、1年間で企業のために14000のバイヤーとマッチングを目指す。

出展国：ポーランド、メキシコ、エジプト、インド、トルコ、アラブ首長国連邦、日本、韓国、マレーシア、タイ。

出展品：非鉄冶金、設備製造、建材・金属製品、特色のある農産物、食品加工並びに添加物、医療器械、漢方薬製品、コンテンツ・観光製品、家具・家庭用品、電子消費財。

「疫病対策物資特別エリア」を設け、関連出展商品は以下の通り：医療用防護服（防護服、帽子、靴、手袋、ゴーグル、マスク）、体温計、洗浄・消毒用品等。

2. テーマ活動（16イベント）

(1) 開幕式

北京と蘭州でそれぞれメイン会場を設立、開幕式を行い、CCPIT、甘肅省政府指導者が出席、挨拶を行う予定。同時に、中国の在外公館、海外の商会・協会、貿易促進組織、CCPIT、中国国際商会の関連部門及び海外に駐在する代表処の責任者がオンラインの形で、甘肅省の関連政府部門、一部の重点企業、マスコミの関係者が現場で出席するよう招請したい。蘭州におけるメイン会場の現場出席者人数は60人程度、オンライン視聴者は延べ5000～10000人以上に達すると想定。（中英同通）

時間：2020年6月9日9:00-10:00

場所：CCPIT講堂、蘭州寧臥莊賓館2号楼マルチ機能会議室

司会：張応華甘肅省商務庁庁長

9:00～10:00 指導者挨拶

張慎鋒 中国国際貿易促進委員会副会長、程曉波 甘肅省人民政府副省長、中国の在外公館責任者1～2名、外国商会・協会責任者2名

10:00～10:05 開幕宣言（張慎鋒副会長、程曉波副省長）

(2) 来賓によるオンライン展示館視察

時間：2020年6月9日10:10～10:40

場所：蘭州寧臥莊賓館2号楼マルチ機能会議室

10:10～10:40

- ①企業のデジタル展示ホール視察、スタッフ紹介
- ②オンライン、展示会の商品出展・ビジネスマッチング状況理解、オンライン商談体験
- ③視察終了、指導者退場
- ④プレスブリーフィング

(3) 「デジタル貿易で甘粛省の経済発展に新たな動力を注入」オンラインフォーラム

時間：2020年6月9日10:50～11:50

場所：蘭州寧臥莊賓館2号楼マルチ機能会議室

司会：馬学礼甘粛省貿易促進会会長

10:50～11:50 基調講演

- ①馮耀祥中国国際貿易促進委員会促進部部長
- ②張偉中国サービス貿易協会首席専門家
- ③張応華甘粛省商務庁庁長
- ④周光曜在湾岸地域CCPIT代表処代表（録画配信、甘粛省貿易促進委員会担当）
- ⑤潘建軍浙江米奧蘭特ビジネスコンベンション股份有限公司董事長
- ⑥外国商会・協会、貿易促進組織責任者2名（録画配信、米奧蘭特担当）

(4) 9カ国甘粛商品デジタル展示

「一帯一路」沿線国家・地域であるポーランド、メキシコ、エジプト、インド、トルコ、アラブ首長国連邦、日本、韓国、マレーシアといった9カ国を中核とし、タイ、カザフスタンも加えた甘粛省の100社企業を組織し、デジタル展示館ではオンラインで1年間出展、ビックデータを生かし、ビジネスマッチングを提供、企業に14000のバイヤーとのマッチング実現を図る。

(5) 甘粛商品デジタル貿易オンライン商談ウィーク（4つの特別PJマッチング）

企業のためにオンライン商談プラットフォームを提供、甘粛省の優位性・特色を持つ農産物、食品加工及び添加物、建材・金属製品、設備製造、医療器械、医療用防護用品などの分野の企業を組織し、出展すると同時に、デジタル貿易を展開。ポーランド、メキシコ、エジプト、インド、トルコ、アラブ首長国連邦、日本、韓国、マレーシア等の国の輸入業者、大手バイヤー、対外貿易のブローカー、商会・協会、産業協会、貿易促進組織の会員企業、地元のマスコミなどとオンラインの形でマッチング・商談を実施。

- ① 甘粛の優位性・特色を持つ農産物、食品加工及び添加物向けのオンライン商談会（リーディング企業5社を動員、ビジネスマッチングに参加、オンラインで視聴するバ

バイヤーが 2000 社に達する見込み)

- ② 甘肅建材・金属製品向けのオンライン商談会（リーディング企業 5 社を動員、ビジネスマッチングに参加、オンラインで視聴するバイヤーが 2000 社に達する見込み)
- ③ 甘肅設備製造向けのオンライン商談会（リーディング企業 5 社を動員、ビジネスマッチングに参加、オンラインで視聴するバイヤーが 2000 社に達する見込み)
- ④ 甘肅医療器械、医療用防護用品向けのオンライン商談会（リーディング企業 5 社を動員、ビジネスマッチングに参加、オンラインで取り込んで見るバイヤーが 2000 社に達する見込み)

### 3. 関連 88 イベント

#### (1) 甘肅「一帯一路」国際貿易デジタル展示会出展企業事前トレーニングミーティング

時間：2020 年 5 月中旬（調整中）

場所：寧臥荘賓館 2 号楼マルチ機能会議室

規模：浙江米奥蘭特ビジネスコンベンション股分有限公司、甘肅省出展企業プロジェクト責任者、関連市や州の省務局、貿易促進会の責任者など 150 名程度。

内容：米奥蘭特公司より、甘肅省の企業に対し、「ネット展示貿易 MAX プラットフォーム」による企業情報発表、製品情報（画像・動画、3D 等）の作成・発表、デジタル展示ホールの作成、国別市場ルートの模索、バイヤーとのマッチング、お客様の誘致、オンライン商談などのテーマを巡って、トレーニングを実施すると同時に、出展する前の準備作業について、指導・質疑応答を行う。

#### (2) 36 の海外市場進出関連のイベント

- |                           |                                  |
|---------------------------|----------------------------------|
| 1. トルコ市場の進出               | 16. インド市場解析-インテリア雑貨・ギフト          |
| 2. トルコ市場分析                | 17. インド市場解析-家電産業                 |
| 3. トルコ予防・コントロール産業独占インタビュー | 18. インドネシアのホット産業分析               |
| 4. ポーランド人によるポーランド市場説明     | 19. ドバイの概況                       |
| 5. 如何にポーランドの企業家と取引するか     | 20. ドバイ市場分析                      |
| 6. 中国ポーランド輸出に関わる法律について    | 21. ドバイバイヤーによる中国・アラブ貿易分析         |
| 7. 中国ポーランドビジネス交渉方法        | 22. ドバイ投資チャンス分析                  |
| 8. ポーランド市場の人気商品           | 23. ブラジル市場初進出のノウハウ               |
| 9. 見逃せないメキシコ市場            | 24. ブラジル市場進出の経験について              |
| 10. 如何にメキシコ市場を開発するか       | 25. 如何にブラジルのバイヤーデータを効率よくマイニングするか |
| 11. メキシコ金属機械についての分析       | 26. ブラジルのホット産業分析                 |
| 12. インド市場解析-金属工具          | 27. 南アフリカ市場初進出のノウハウ              |
| 13. インド市場解析-包装機械          | 28. 如何に南アフリカ人と取引を展開するか           |
| 14. インド市場解析-家具産業          | 29. 南アフリカのホット産業分析                |
| 15. インド市場解析-建材産業          |                                  |

- |                    |                        |
|--------------------|------------------------|
| 30. エジプト市場初進出のノウハウ | 34. ナイジェリアバイヤー仕入れ情報発表会 |
| 31. エジプトのホット産業分析   | 35. インドネシアバイヤー仕入れ情報発表会 |
| 32. ヨルダン投資市場分析     | 36. インドネシア市場分析         |
| 33. カザフスタン市場分析     |                        |

(3) 16 の疫病対策に関わる対外貿易向けのイベント

1. 疫病による対外貿易企業への影響及び法律面での対応
2. 疫病による影響を受けて、対外貿易従事者として如何に自らを救うか
3. 疫病下の対外貿易企業のサプライチェーン管理対策
4. インターネット展示会の新しいモード——自宅に閉じこもっても遠隔出展
5. 疫病下の対外貿易企業としての合理的出展対策
6. 疫病の下で対外貿易従事者として如何に自宅に閉じこもったまま顧客を獲得するか
7. 疫病期間中、対外貿易従事者が直面する危機とアップグレード
8. 海外のバイヤーが如何に中国の疫病を見るか
9. 疫病下で対外貿易企業が如何に自らを救うか
10. 中東欧をフォローアップ、中東欧市場をアクセス
11. 疫病下でのデジタル化、ニューコンベンション、新しい対外貿易
12. メキシコ市場開発の四つのノウハウ
13. 世界範囲の疫病の下でバイヤーのデータにピントを合わせ、的確なマッチングを展開
14. インターネット展示貿易のやり方を分かりやすく説明
15. インターネット展示貿易 MAX によるオンライン展示会のノウハウ
16. 疫病下で企業として如何に注文の確保と市場の維持を実現するか

(4) 18 の海外市場向けの生中継イベント

- |                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| 1. 消費財・エレクトロニクス製品特別展             | 9. インド特別展     |
| 2. 紡績・アパレル特別展                    | 10. インドネシア特別展 |
| 3. 生活雑貨特別展                       | 11. ブラジル特別展   |
| 4. 建築材料特別展                       | 12. アフリカ特別展   |
| 5. 機械工具特別展                       | 13. エジプト特別展   |
| ※以下、「一帯一路」沿線諸国、産業別の<br>仕入れニーズ発表会 | 14. ケニア特別展    |
| 6. ポーランド特別展                      | 15. トルコ特別展    |
| 7. メキシコ特別展                       | 16. カザフスタン特別展 |
| 8. アラブ首長国連邦特別展                   | 17. ナイジェリア特別展 |
|                                  | 18. ヨルダン特別展   |

(5) 16 の国際貿易と出展技能の向上に関わるイベント

1. 対外貿易初心者レッスン1
2. 実用対外貿易兵法

3. 的確かつ効率よい注文書マッチング
  4. 効率高い出展攻略
  5. 貿易摩擦下で如何に効率よい顧客獲得を実現するか
  6. 如何に展示会を生かしながら効果の最大化を実現するか
  7. 如何に道具を活用しながら展示会の人気を高めるか
  8. デジタル対外貿易プラットフォーム
  9. デジタル技術によるリーンマーケティングの実現
  10. 対外貿易企業の出展ノウハウ
  11. グーグル入門の 5 コース
  12. 1 分間でサーチエンジンを使いこなす——貴社所属産業のバイヤーを精確に探せる
  13. Link プラットフォームのやり方をゼロから勉強
  14. Facebook 無料マーケティング攻略
  15. 気軽にグーグル入門 Adwords 普及
  16. 如何に whatsapp で効率よくバイヤーと連絡するか
- (6) 開催国の複数都市におけるオンライン巡回展示サービス開催国の複数都市における遠隔オンライン巡回展示サービス。
- (7) 中国貿易博覧会オンライン出展サービス。遠隔オンラインの形で当該国で開催された中国貿易博覧会に参加、貿易チャンスを獲得。
- (8) オンライン情報。オンラインで海外専スペシャライズドマーケット視察の生中継、国別の対外貿易市場分析などのサービスを提供。ME0 Study を中核とし、動画とライブ配信の形で「一帯一路」沿線諸国のスペシャライズドマーケット、対外貿易面でのニーズ、産業の布石と対外貿易にかかわるスキルを紹介すると同時に、「グローバルビジネスチャンス」ME0 Discovery 市場研究モジュールを以て、対外貿易にかかわるビッグデータ市場、バイヤー、製品分析などを活用しながら、企業のためにオーダーメイドの市場研究レポートを提供。
- (9) オンラインデジタル展示。デジタル展示ホールを核心として、対外貿易企業のイメージや対外貿易製品を含むデジタル展示スペースを建てる。デジタル展示ホールで企業の製品、ショールーム、生産ライン、価格などの詳しい情報を展示、全世界の 100 万社以上のバイヤーに向けて発信。展示会の開催期間中、ユーザーのためにターゲット市場に適用する外国語通訳、製品のビデオ撮影などのサービスを提供することによって、ユーザーの製品情報とバイヤー側のニーズをより精確にマッチングできることを図る。出展企業ごとに、一つの展示会で多くとも 100 製品の関連情報をアップロードすることが可能。
- (10) オンラインデジタルマッチング。米奥蘭特別海外バイヤーチームとして、収集された

商品面でのニーズや仕入れ情報などを適時にユーザーに向けて発信。展示会の開催期間中、企業ごとに140のバイヤー関係のデータと40のRFQ（見積依頼書）情報を配信する予定。バイヤーとしてはリアルタイムで特定製品に対する問い合わせを行うことが可能。新型コロナウイルスの感染状況が好転になった状況の下で、企業としてはオンラインで出展し、展示会現場のバイヤー推薦や問い合わせなどの情報を受信でき、ネット上の貿易マッチングを実現する。

- (11) オンラインビッグデータマイニング。インターネット展示貿易 Max は全世界の輸出入業者のデータサーチおよび全世界の視聴者データサーチを提供、潜在的バイヤーの貿易往来記録、取引規模および商品の種類、潜在的バイヤーのベーシックインフォメーション、商業登録情報や企業情報、潜在的バイヤーのソーシャルメディアインフォメーション、連絡担当者などのデジタル情報を含むバイヤーの貿易情報の深度マイニングサービスを展開。
- (12) オンラインデジタル商談。サーチ検索とディープマイニングの基礎の下で、インターネット展示貿易 Max はデジタル商談サービスも提供できる。異なった種類とファンクションを持つソーシャルメディア（WhatsApp/Linkedin/FB/Twitter）との繋がりや潜在的顧客のカギとなった意思決定者情報のマイニングなども含まれる。買い手側も売り手側もビデオ会議を発信でき、会議の時間を手配した上、オンラインで製品の展示と紹介を行うことが可能。
- (13) 情報報告。甘肅省貿易促進委員会に適時に展示会の動向を把握し、企業の出展を指導しやすいために、米奥蘭特より、甘肅省出展企業のデジタル展示を見るバイヤーの人数、オンラインで展示された製品の数量、バイヤー検索数、問い合わせの回復件数、RFQを調べる数、ビデオ会議の招集件数、Meodiscover でバイヤーを検索した数、MeoStudy トレーニングの参加者数などの情報をステーションレポートのデータ及び財政実績を評価するための根拠として、毎月甘肅省貿易促進会議展覧部に報告する予定。

(14) デジタル展示会のサービス内容

インターネット展示貿易 Max	
デジタル展示	会員の類型-Type Of Membership
①オンライン市場インフォメーション	対外貿易マーケットアカデミーコース-Meo Academy Courses
	市場研究モジュール-Market Research Module
	オーダーメイドの市場研究レポート-Customized Market Research Report
②オンライン	デジタルショールーム-Digital Show Room

デジタル展示	ビデオ作製：お客さんにビデオ作製サービスを提供
	製品プロモーション（インターナショナルステーション）-Product Display--International Station
	製品プロモーション（展示会ステーション）-Product Display--Exhibition Station
③オンラインデジタルマッチング	優秀なバイヤーとのマッチング-Precise Match
	出展前のバイヤー推薦-Pre-show Buyer Recommendation
	出展前のRFQ 推薦-Pre-show RFQ Recommendation
	ミーティングイニシエーション-Meeting Initiation
	製品問い合わせ-Enquiry
	オンサイトバイヤー推薦-Onsite Buyer Recommendation
	オンサイトRFQ 推薦-Onsite RFQ Recommendation
	オンサイトビデオミーティング-Onsite Video Meeting
	ポストショーバイヤー推薦-Post Show Buyer Recommendation
	ポストショーRFQ 推薦-Post Show RFQ Recommendation
④オンラインビッグデータマイニング	グローバル輸入業者データサーチ-Global Importors Search
	グローバル視聴者データサーチ-Global Visitors Search
	バイヤー貿易情報-Buyer Trade Intelligence
	バイヤーベーシック情報（A類）-Buyer Basic Information
	ワンボタン・バイヤー信用情報収集（中信保）
	米查查（C類）-MICHACHA
⑤オンラインデジタル商談	IM（インスタントメッセージ）チャット、IM Chat
	バイヤーKP名刺（B類）-Buyer KP Business Card
	ソーシャルメディアコネクション（D類）-Social Media Connection（WhatsApp/Linkedin/FB/Twitter）
	オンラインコンファレンスルーム - Online Conference Room
	オンライン出展
	オンラインバイヤーインビテーション（オンライン）-Online Buyer Invitation
	バイヤーインビテーション（展示場現場）-Exhibition Buyer Invitation

以上