

# 成功事例集

令和7年度中国バイヤーとの商談成功事例創出事業

令和8年3月

富山県 商工労働部 成長産業推進室 立地通商課

# 報告内容一覧

1. 事業概要
2. 参加生産者
3. 参加バイヤー
4. 実施内容
5. 成功事例



# 1. 事業概要

## 事業の目的

富山県事業者の生産する**工芸品、工業製品**などに対し**関心の高いバイヤーを誘致し、富山県の工芸品等を紹介、生産現場の見学や事業者とのマッチングを経て、中国に輸出**をすることで、**経済交流の活性化**を図ります。

## GOAL

富山県商品の  
輸出の拡大の  
実現

## 【現状】

### 中国側

- ① 中国経済の悪化
- ② 販売チャネルの多様化

新型コロナ後の中国市場はオンライン販売が主流となり、実店舗の閉店が相次ぎ、失業率も高まっており、経済的な不安が高まっています。実店舗経営が厳しい最中、販売方法も多様化しており、通信販売プラットフォームでの販売の他、KOL等の従来物販に携わっていない人も物販を行っています。日本旅行も増え、様々な物、情報が錯綜し、「本物」の価値が見直されています。

### 富山側

- ① 伝統工芸品の販売不振
- ② 事業継承が困難に

生活様式が変わり、伝統的な日本の工芸品が販売不振に陥っています。日本国内の市場は縮小の一途を辿っており、新たな販路を開拓し、収益を上げる必要があります。海外販路には期待があるが、企業単独で海外営業に出ることはハードルが高いと考えられます。

## 【本事業により有意義な提案、サポート】

- ① 購買意欲、販売能力のあるバイヤーの選定

中国が不景気であるが、その中でも、購買意欲があり、成功確率の高いバイヤーを誘致します。

- ② バイヤーのニーズに応じた的確な提案

バイヤーにヒアリングを行い、ニーズを確認し、ニーズに合った企業、商品とのマッチングを実施します。

- ③ マッチング後のフォロー輸出サポート

バイヤー帰国後のフォローを実施。輸出のサポートも実施することで、成功率を高めます。

## 2. 参加生産者

### 【参加生産者募集方法】

富山県のHPから公募案内を行い、生産者の募集を行いました。  
伝統製品の協同組合に対しては個別に案内を行いました。

### 【参加生産者】

- ・銅器生産者 3社
- ・銅器問屋 6社
- ・漆器問屋 2社
- ・漆器生産者 1社
- ・プラスチック加工品生産者 1社

参加事業者募集チラシ▶

〈中国バイヤーとの商談成功事例創出事業〉

**富山県内事業者**  
×  
**中国バイヤー**





**生産現場視察・  
商談会・懇親会  
参加事業者大募集!!**

**【募集期限】  
R7年6月30日(月)**

本事業では、富山県企業の海外ビジネスを支援するため、県内事業者と中国バイヤーのマッチングを実施します。  
中国バイヤーを富山県に招聘し、生産現場やギャラリー等の視察、商談会、懇親会を通して、各事業者の製品を効果的にPRし、商談成立にむけてサポートします。  
中国への販路拡大を検討されている事業者様には、中国マーケットへアピールする絶好の機会です。皆様のご応募を心よりお待ちしております。  
※当事業は県から株式会社ジェック経営コンサルタントが運営事業を受託して実施します。

**■募集概要**

- ①中国バイヤーの生産現場視察 11月11日(火)～13日(木)(予定)
  - ・現場見学の受け入れ事業者を募集します。(所要時間:生産現場の視察や商品の説明・PRを含め、約1時間前後)
  - ・**Point!** 商品の特徴をバイヤーに直接PRできます!
- ②中国バイヤーとの商談会 11月14日(金)(予定)
  - ・中国バイヤーとの個別・対面商談ができます。
  - ・**Point!** 通訳がありますのでご安心してご商談できます!
- ③中国バイヤーとの懇親会 11月14日(金)(予定)
  - ・商談会場近くの会場で立食形式で交流できます。
  - ・**Point!** 中国バイヤーや他事業者との交流を深めるチャンスです!



商談会イメージ

詳細や申込方法は裏面をご参照ください。 裏面に続く▶▶

**■募集内容**

**【応募条件】** (1)富山県内に主たる事務所又は事業所(=本社登記が県内)を有していること  
(2)富山県内の原材料を使用又は県内で製造、加工された製品であること

**【対象業種】** 富山県の工芸品、日用雑貨 等

**【募集数】** 生産現場視察…8社程度  
商談会、懇親会…10社程度  
※選考の結果、定員に満たない場合でもご参加いただける可能性があります。

**【参加費】** 8千円(懇親会参加の場合のみ)

**【その他】** 参加企業決定後、参加企業向け説明会を実施する予定です。  
※当事業については成功事例として報告書ととりまとめ、公表することが前提となります。その旨ご了承ください。

**■実施内容**

**生産現場視察**

- ・中国バイヤーを製造現場やギャラリーに案内し、見学をして頂き、理解を深めます。

**【視察候補日】** 令和7年11月11日(火)～13日(木) 9:00～17:00の間の1時間程度

**【視察先】** 県内伝統工芸品、日用雑貨の生産現場及びギャラリー等  
※中国バイヤーの意向やバイヤー来県中の日程によりご希望に添えない場合があります。

**商談会**

- ・県内事業者との商談成立に意欲的な中国バイヤーと、対面による商談会を実施します。

**【開催日時】** 令和7年11月14日(金) 13:00～17:00(予定)

**【会場】** 富山県民会館 611号室 ※近隣の会議室に変更の可能性もあります。

**【商談先】** 中国バイヤー(参加事業者1社あたり1～5社程度)

**【対象品目】** 富山県の工芸品、雑貨 等

**【定員/品目数】** 10社/50品目程度(1社/5品目程度)  
※申込みの際は代表商品を5品目ご記載ください。併せて、パンフレットやカタログ等のデータもご提出ください。中国バイヤーの意向により商品が選定されます。

**懇親会**

**【開催日時】** 令和7年11月14日(金) 18:00～20:00(予定)

**【会場】** ANAクラウンプラザホテル富山 4階宴会場【孔雀】

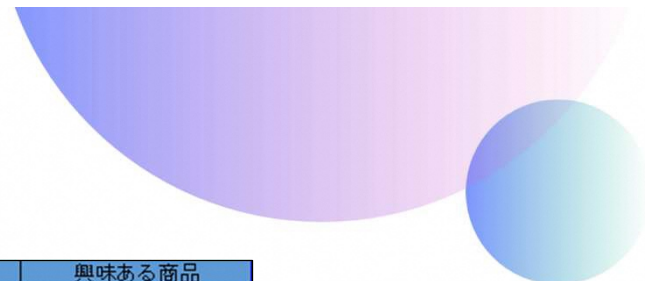
**■申込方法**

- ・「参加申込書」と「商品説明書」に必要事項を記入し、申込期限までにEメールで「[takahara\\_m@jeck.com](mailto:takahara_m@jeck.com)」宛てにお申し込みください。

**※ 申込期限： 令和7年6月30日(月) 17:00 必着**

**■お問合せ先**  
**株式会社ジェック経営コンサルタント**  
〒930-0805 富山市港入船町3番30号  
TEL: 076-444-0035 FAX: 076-444-1135 E-mail: takahara\_m@jeck.com 担当: 高原、高田、長田

### 3. 参加バイヤー



NO	会社名	名前	役職	会社情報	興味ある商品
1	上海蜜度科術股份有限公司	翟 光景	創始者、CEO	<p>【工芸品ビジネス】 メインビジネスとは別に複数の会社を保有しており、その内の一つの会社で企業向けギフト(寄贈品)を販売している。富山県の伝統工芸品の購入実績もあり。新たな商品の調達を目的として、今回の招聘事業への参加を希望。一般的なギフト及び、特別なVIP顧客向けのギフトとして、茶道具などにも興味あり。</p> <p>【メインビジネス】 2009年に設立。資本金は1,000万元人民元で、本社は中国上海張江高技術園区に位置。現在の従業員数は約1,500人。</p>	企業用ギフト(寄贈品)、工芸品、茶道具、骨董品など
2	上海明嬉文化発展有限公司	戈 媚媚	総経理	<p>【工芸品ビジネス】 富山県の工芸品の代理販売も扱っている。オンライン店舗もあり。富山県の工芸品などの理解を深め、イベント等に合わせて顧客や企業に提案していきたい。</p> <p>【メインビジネス】 2020年、上海に設立。文化商品代理販売、ピアノ代理販売、イベント企画などを行う。</p>	企業用ギフト(寄贈品)、工芸品、茶道具
3	上海秋葉原工芸品科術有限公司	周 繼超	COO	<p>2020年、上海に設立。ホテルの高級用品、工芸品などの輸入・代理販売を行う。</p> <p>富山県の工芸品、キッチン商品、茶道具などの購入実績もあり、コロナ前に富山県を訪問したこともある。富山県の工芸品等をもう一度見直し、継続的な販売を希望</p>	ホテル用品、食器、調理器具、工芸品、ギフト

### 3. 参加バイヤー

NO	会社名	名前	役職	会社情報	興味ある商品
4	上海鏈夢信息科術有限公司	郭 景	総経理	2018年設立。マッキンゼーやBCGなどのコンサルタントやアリババやTIKTOKなどの大手インターネット企業の海外創業チームのメンバー、有名な消費投資ファンドの投資家をチーム内に有する。 富山県の商品の取り扱い実績もあり、今回の招聘事業に参加し、富山で新商品の調達を希望。	企業用ギフト(寄贈品)、工芸品
5	北京京和質材商貿有限公司	王 世姝	取締役、 日本部経理	2011年設立。日用品、工芸品などの製品の販売を主な事業としており、富山県の商品の代理販売も行っている。インバウンド事業も展開。	富山工芸品
6	広東晴波投資有限公司	何 向芹	総経理	今回ショッピングモールで伝統工芸品の店舗を開店する計画があり、その第一陣として、富山県の伝統工芸品を検討中。 (10月ごろ開店のため、8月の来訪を予定)	富山工芸品

## 4. 実施内容

### 【実施内容】

- ①中国から富山県の商品に関心の高いバイヤーを誘致し、生産者の生産現場や展示ルーム、産業の歴史、文化を知る上で必要と思われるポイントを訪れ、富山県商品に対する理解を深めました。
- ②各生産者とバイヤーの商談会を開催しました。

### 【実施日時】

2025年11月11日（火）～2025年11月15日（土）

### 【実施行程】

実施行程は以下の通りです。

	時間	行程
11月11日 (火)	12:55	富山着
	13:30	空港出発
	14:30	生産者① 銅器問屋
	16:00	ZIBA見学
11月12日 (水)	9:30	生産者② 漆器問屋
	11:00	御車山会館見学
	14:10	高岡鋳物資料館見学
	15:00	生産者③ 銅器問屋
	16:10	生産者④ 銅器問屋

	時間	訪問先
11月13日 (木)	9:30	生産者⑤ 銅器生産者
	13:00	生産者⑥ 銅器生産者
	14:00	生産者⑦ 銅器生産者
	15:00	生産者⑧ 銅器生産者
	16:00	生産者⑨ 漆器問屋
	17:00	高岡大仏 見学
11月14日 (金)	9:50	瑞龍寺 見学
	11:00	生産者⑩ 銅器問屋
	12:20	ランチ
	13:30	マッチング
	17:00	終了
11月15日 (土)	9:30	チェックアウト
	10:30	ガラス美術館 見学
	12:00	空港到着
	13:55	富山⇒上海便



# 4. 実施内容

【実施状況写真】



# 4. 実施内容

【実施状況写真】



# 4. 実施内容

【実施状況写真】



## 5. 成功事例 その1

### 【内容】

高岡の伝統工芸品問屋A社 × 上海明嬉文化発展有限公司

高岡の伝統工芸品問屋A社は長年に渡り海外市場に力を入れていましたが、従来の伝統工芸品では宗教や生活習慣の相違もあり、なかなか販路の開拓がうまく進まない状況でした。

近年現代のライフスタイルにマッチした商品を多く開発し、カジュアルに使える商品の開発に力を入れてきました。今回、バイヤーの方々にギャラリーにお越し頂き、商品を直接説明し、沢山の商品をじっくり見定めて頂く機会を通じて、販売に至りました。

### 【販売金額】

約25万円

### 【バイヤーのコメント】

上海明嬉文化発展有限公司は上海において、様々な文化関連商品や体験等を販売している会社です。伝統工芸品問屋A社では、沢山の商品を試し、物の良さを深く理解することが出来ました。生産者と直接交流をできたことで安心して商品を購入することができました。今は一旦日中関係の影響で再発注できませんが、また状況が改善したらリピートも検討できます。



## 5. 成功事例 その2

### 【内容】

高岡の伝統工芸品問屋B社 × 上海蜜度科術股份有限公司

高岡の伝統工芸品問屋B社は様々な高岡銅器の作家の商品～現代的な高岡銅器、お土産として活用できるような小物等幅広い商品を取り扱い販売されています。輸出実績もあり、中華圏の方々とのやり取りは慣れており、中国のSNSであるWechatを活用し、早いレスポンスを行い、商品の発注まで至りました。

### 【販売金額】

約20万円

### 【バイヤーのコメント】

上海蜜度科術股份有限公司はIT関係をメインとし、幅広いビジネスを行っており、その一部として企業向けのギフトの販売や、工芸品の販売も行っています。高岡の商品の価値は良く理解したものの、現代的なデザイン、用途に作り替えてはどうかという提案をします。例えば、オフィス用品、iPhoneカバー等。もしくは中国は旧正月のギフト文化がありますので、ギフトに渡しやすい商品も良いと思います。

現在、日中関係の悪化により輸入をすることが難しいですが、改善した後はまた商品発注をできればと思います。



## 5. 成功事例 その3

### 【内容】

高岡の伝統工芸品問屋・生産者 × 広東晴波投資有限公司

広東晴波投資有限公司は、中国の広州市二沙島に「分立方」というショッピングモールを有しています。このエリアは広州のなかでも文化的で高級な場所であり、何総経理はこれまでも日本の伝統工芸品の展示等を行っていました。今回は伝統工芸品のお店を作る事を念頭に実際に高岡にお越しになり、高岡の工芸品、地域、文化、歴史への理解を深めました。視察後、無事にお店を開店し、継続的に商品の販売を行っています。

### 【販売金額】

約15万円 今後も継続して販売を行う。

### 【バイヤーのコメント】

中国は現在、景気が非常に悪い状況です。その中でも高岡の良い工芸品を販売していくのに、色々試行錯誤をしていければと考えています。生産者の皆様、自治体と協力をしてWIN-WINになれるビジネスを行っていければと考えています。一緒に頑張りましょう。

