

平成27年度 青果物輸出特別支援事業(平成28年度実施)に係る海外フロンティア市場販売促進の支援報告書

平成28年 7月7日

農林水産省

生産局長 殿

全国農業協同組合連合会

営農販売企画部

輸出推進課

平成27年度補正における青果物輸出特別支援事業に係る海外フロンティア市場販売促進活動について、下記のとおり報告いたします。

対象国・地域 : EU(イギリス)

実施期間 : 平成28年 7月2日～7月3日

(フェアに係る出張 : 平成28年 7月1日～ 7月5日)



「TKトレーディングJA全農フェア」

1. 『TKトレーディングJA全農フェア』について

(1)期間 :平成28年7月2日(土)～7月3日(日)

(2)場所 :イギリス ロンドン TKトレーディング 特設会場

(3)出席者 :TKトレーディング 林シニアマネージャー他3名担当
 本会 営農販売企画部 輸出推進課 橋詰審査役、遠藤

(4)内容 :

定期的に実施していたイギリス・ロンドンでの「JA全農フェア」は、現地駐在員家族の好評を得て実施回数増やすよう、要望があった。今回はJA販売の青果物を空輸にてロンドンに届け、日本産の良さをPRした。なお、円高にもかかわらず、他店舗と比較しても割り安の価格帯での販売ができ、来場者に喜んでいただいた。

TKトレーディング直営店に特設売り場を設置し、7月2日(土)9:30～16:00、7月3日(日)10:00～16:00の期間に青果物を陳列してPRした。

(5)販売青果物(野菜・果実)

品目詳細は、表①を参照

(6)出荷日程

6月28日 福岡→ロンドン 航空便

6月29日 通関

6月30日 TKトレーディング直営店に到着

(7)着荷状況

ニガウリの痛みが激しかった(カビ、腐敗)、他の商品はほぼ良好。



全農の販促資材およびTKトレーディング作成のポスターで売り場作り。

表① 青果物(野菜・果実)

番号	商品名	産地	ケース	数量
			重量kg	
1	きゅうり	佐賀	5	2
2	スイカ	熊本	15	1
3	ぶどう(デラウェア)	島根	6	3
4	桃(化粧箱)	福岡	2	1
5	かぼちゃ	長崎	30	3
6	枝豆	福岡	10	4
7	ほうれんそう	福岡	5	1
8	みずな	福岡	4	1
9	小松菜	福岡	6	4
10	ニラ	福岡	5	2
11	万能葱	福岡	3	2
12	長葱	大分	6	4
13	しめじ	福岡	3	2
14	マイタケ	福岡	2	2
15	デリンギ	福岡	3	2
16	えのき	福岡	10	4
17	長芋	北海道	10	4
18	さつまいも	宮崎	10	4
19	ごぼう	鹿児島	5	2
20	れんこん	佐賀	2	2
21	たまねぎ	北海道	10	2
22	しょうが	熊本	4	1
23	大根	山口	10	15

2. TKトレーディングとの打ち合わせ

(1)日時 :平成28年7月2日(土) 11:00～13:00

(2)場所 :イギリス ロンドン TKトレーディング 会議室

(3)内容 :

TKトレーディングの会議室で、河本社長と輸出商品の着荷状況の確認、今後の販売拡大及びフェア実施計画について打ち合わせをおこなった。打ち合わせの詳細は以下のとおり。

ア. ニガウリは痛みがひどかった。推定要因は収穫後長期間保存したためである。

イ. イギリスEU離脱は確実視されているなか、円高が進んで輸入品のコストアップは2割ほどあった。今後の販売は懸念される。

ウ. ロンドン市には日本産青果物の販売はあまりなく、定期的な全農フェアは現地駐在員家族に重宝されている。

エ. 青果物のみではなく、日本産牛肉、米も現地での消費が年々増えている。

オ. 年内に予定している次のフェアは次の時期で実施計画してほしい。

10月初旬、11月初旬、12月初旬、来年1月末。



TKトレーディング河本社長との打ち合わせ

3. TKトレーディング特設会場での「JA全農フェア」実施

(1) 期間 : 平成28年7月2日(土) 9:30~16:00(本会職員と現地プロモーター対応)
平成28年7月3日(日) 10:00~16:00(本会職員と現地プロモーター対応)

(2) 場所 : イギリス ロンドン TKトレーディング特設会場

(3) 内容 :

フェア開催は現地日本人向けの雑誌で事前に知らせていたため、両日とも多数の来場者がいた。休日のため、家族つれの若い家族が多かった。

日本語の販促資材で会場装飾しているため、日本的なアットホームな雰囲気を出し、リラックスした買い物客同士の会話も弾んでいる。輸入食材で弁当をこしらえ、来場者の便宜を図りながら、食材のよさを理解していただくよい機会であった。

オールジャパンの青果物を宣伝する農水省作成したのぼりとフルーツシールを活用して個別産地のフェアではなく、日本全体の取り込みをアピールした。



会場入り口隣接道路および駐車場にて全農フェア会場知らせるのぼりとポスター



会場入り口および売り場にてオールジャパン用販促資材使用。



輸入食材試食用コーナー。

全農印刷販促資材。



全農職員売り場にて販促対応。



フルーツにオールジャパン
用シール活用。



購入金額に応じて商品抽選も実施。



現地プロモーターによる商品補充・試食・販売対応。

4. 現地食材卸MASH社、全農インターナショナル欧州との販促打合せ

(1) MASH社との打合せ

日時：平成28年7月4日(月) 10:00～12:00

場所:MASH社(ロンドン市内)

対応者:Mr. Dan Murphy

内容① 現地卸会社のMash社は、TK Tradingより日本産青果と米を購入し、現地高級レストラン、高級ホテル向けに販売している。

② 今後は欧州全域も視野に入れて、全農と共同して販売拡大に取り組むことを確認した。

③ 倉庫を視察し、日本産青果物を紹介した。



(2) 全農インタナショナル社欧州との打合せ

日時：平成28年7月4日(月) 13:00～14:30

場所:全農インタナショナル社欧州(ロンドン市内)

対応者:Mr. Jean Teo

内容①全農インタナショナル社欧州(ロンドン市内)として、一層積極的に農産物輸出促進に取り組む。

② TK Trading, Mash社との情報交換を密にし、販促方策を本所に提案する。

③ 全農のレストランTokimaiteを通じて日本食材を使用したメニューを宣伝し、輸出拡大につなげる。



5. 所感

TKトレーディングのフェア用日本産青果物輸入の便と混載で英国卸大手MASH社向けの青果物も輸出したため、今回MASH社との意見交換の機会を得ることができ、輸出拡大のチャンスが増えた。

MASH社はホテル・レストランへのパイプが強いため、今後この分野にも販売アプローチしていく。またイギリスのみならず、欧州全域を視野に入れた販売方策を検討する。

6. 今後の進め方

TKでの全農フェアは好評につき、今年度はあと4回行う。

MASH社をターゲットに、CAコンテナテスト輸送を視野にした輸出品目をTKトレーディングへ提案する。