

会社名	株式会社萌す 							
企業概要 (企業コンセプト)	【輸出向け商品開発から海外バイヤー提案まで一気通貫で実施】 <ul style="list-style-type: none"> 弊社は年間270日以上(週5日程度)、シンガポール・台湾・香港等を中心に輸出しており、各国インポーターとは常に情報交換を実施。迅速な海外ニーズ把握や海外への商品提案が可能 							
主な輸出先と品目等	<ul style="list-style-type: none"> 対象国：シンガポール・台湾・香港・ベトナム・タイ等 対象商材：農産物・水産物・畜産物・加工食品・酒類等の食品全般 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>担当者氏名</th> <th>電話番号</th> <th>メールアドレス</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>後藤大輔</td> <td>090-1566-2389</td> <td>dai@kizasu.jp</td> </tr> </tbody> </table>	担当者氏名	電話番号	メールアドレス	後藤大輔	090-1566-2389	dai@kizasu.jp
担当者氏名	電話番号		メールアドレス					
後藤大輔	090-1566-2389		dai@kizasu.jp					
主な取引先	<ul style="list-style-type: none"> Redmart (青果物／シンガポール) 北回帰線 (品目全般／台湾) 							
日本産青果物に対する海外の評価	<ul style="list-style-type: none"> 安心安全・高品質が定着しており、特に地域ストーリーのある青果物・泡盛等とのカクテルコラボ等は好まれる 							
特に求めている品目等	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務により、家庭内調理が増えており、葉野菜を中心とした青果物ミールキット等の需要が高まっている 							
規格・認証等 (必須、推奨)	<ul style="list-style-type: none"> 各国の農薬規制に準じた青果物 ➢ 無農薬でも近隣の農薬が飛来し、検出されるケースも 							
産地への一言	<ul style="list-style-type: none"> 青果物輸出は、産地から海外まで品質劣化を抑えながら、いかに早く出せるかが重要です。産地の皆様と、テスト輸送を重ねながら、最適な物流構築を進めたいです！ 							
URL等	特になし(後藤大輔Facebookにて情報発信をしております)							

企業概要（株式会社萌す）

2015年に地域商社を設立以降、シンガポール・台湾・香港向けに年間270日以上輸出。
コロナ影響下でも堅調に輸出額を増加させながら、地域創生に貢献。

事業内容

- 2015年に地域商社「萌す」を設立し、シンガポールのレストラン等向けに沖縄県産鮮魚を中心に輸出を開始
- 現在は台湾・香港にも輸出先を拡大しており、畜産物・加工食品等も含めて販路開拓を進めるなど、現地系商流に強い販路を有する

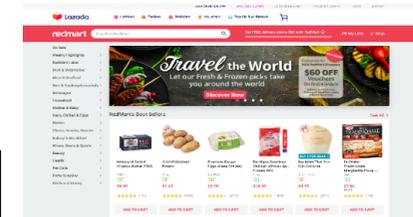
主要取引先

シンガポール



シンガポール大手のネットスーパー
国民の70%以上が利用する

＜過去実績＞
生鮮（野菜・青果）／加工品
（全般）／冷凍（全般）



台湾 北回歸線和牛專賣

Facebookライブを活用して、日本産鮮魚・和牛・加工品等を販売する卸会社

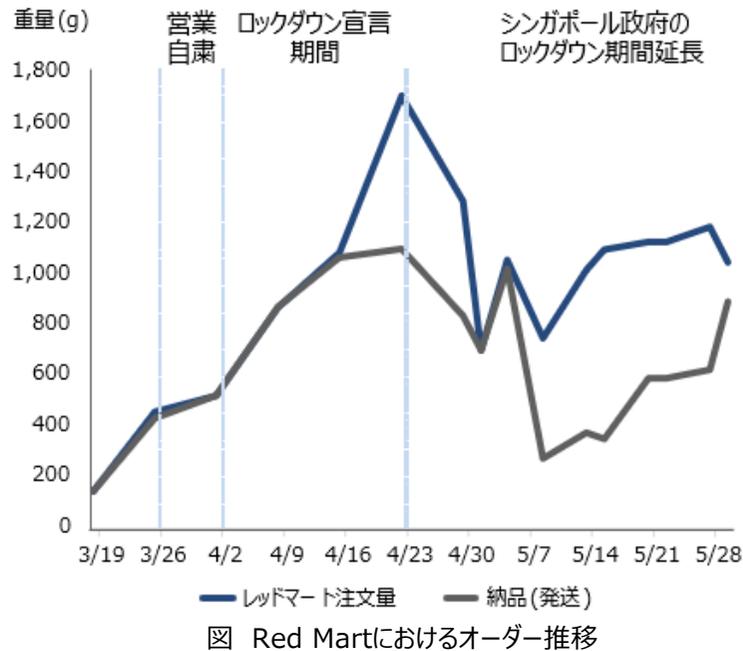
＜過去実績＞
生鮮（和牛・水産・加工品）／
冷凍（水産品・全般）／岩手
県小形牧場にて契約牧場で月
に2頭～4頭の出荷



新型コロナによるシンガポールの購買変化

全面的な在宅勤務・自宅学習を徹底しており、ECでは通常時4倍以上の注文数を受注。生活必需品の取扱を優先対応。

EC利用増加による配送キャパシティの逼迫

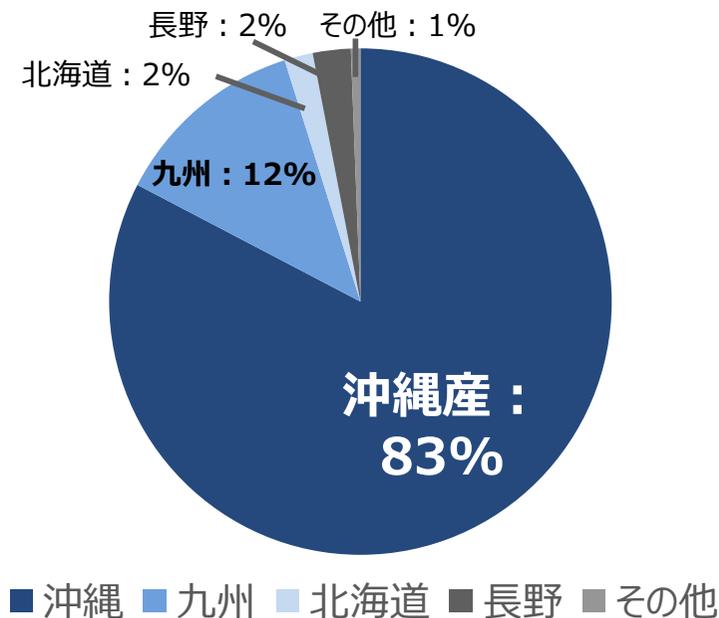


- レッドマートでは、通常時に比べてサイトを訪問する消費者の数が最大で11倍
 - 売上も通常時に比べて週単位で約4倍まで増加
 - 配送の効率化が進む

配送の一時停止を避けるため、取扱商品を生活必需品を優先。

Redmartでの日本産品取扱（青果物）

従来シンガポールで少なかった在宅調理の増加により、特に生鮮物流を継続している日本産野菜の需要が拡大。



Red Mart向け野菜納品産地

- シンガポールは海外輸入が主流
 - 日常的に販売されていた南アフリカやチリ産の青果物の欠品
- アジア地域の近隣にあたる沖縄を中心に日本産野菜の取扱増加

輸出物流の効率化「クレームの未然防止」

海外からのクレームが発生した場合、会社業務を停止して原因究明・レポートの提出等、膨大な工数が発生。出荷前に見た目・匂い・保冷状況等を丁寧に確認。

青果物の損傷状況（那覇空港搬入 → 羽田/成田経由 → シンガポール）



- 現地到着後、梱包材の潰れ・穴あきに加え、商品自体にもカビ損傷等が発生するケースもあり。
- 廃棄ロス・信頼喪失を防ぐため、沖縄到着時の検品作業を徹底。

産地皆様への支援

生産者と直接取引を行うことで、輸送物流上の課題を産地にフィードバックしながら改善を図ることが可能。損傷リスクの高い商材は総菜利用・注意書きで告知。

商品採択



- 商品の現物確認・調理・見積等を確認しながら、**店舗での取扱商材を決定**
- **輸送方法等を含めた検討**も行い、コンテナ便の調整も実施



産地支援取組



- 生産者より直接産品を購入することで、**損傷・輸送梱包等の課題に対してコミュニケーションを図りながらPDCAサイクルにて改善**
- 現在は長野の青果物を生産現場にてリファーコンテナを横付け、沖縄まで直送することで、**温度・湿度をコントロールし鮮度を維持**

店頭販売



- 損傷リスクの高い品目については、消費者に変色・貯蔵期間等の**注意事項を掲載**することで、**クレームの対策**にも取り組む
- 生産者との直接ネットワークが繋がっているため、店舗にて生産への**思い・食べ方等の販促物**を作成
- 外見損傷の青果は**総菜に転用**

SNSでの迅速なトラブル対応・輸出対応

輸出時のトラブルを防ぐために、常に生産者や海外インポーター等とSNSにてコミュニケーションを図りながら、現状把握・フォローアップを実施。



Facebookを通じた情報連携も！

- 生産者とスムーズなやり取りを図るために、**SNSの活用が有効**
- 業務以外でも、雑談を行いながら互いの共通点・バックグラウンドを知ることによって、**お互いに包み隠さず**に何でも言える**関係づくり**を構築
- 自社の営業活動にも活用

GFPコミュニティとの連動(青果物プロモーション)

7月開催のGFP産品ライブコマースでは、12事業者19商品が採択され、6パレットの輸出に成功。事務局と連携しながら、ポテンシャルのある産品を発掘。

2時間ライブコマースにて、日本産品6パレットが完売



- 現地バイヤーによるGFP産品のLIVE実演販売
- コロナの影響で日本に旅行ができない台湾人の間で、特に地域産品の引き合いが増加



←北回帰線和牛専賣(台湾)の
ライブ配信チャンネル

<https://www.facebook.com/jyt3747v/>