

日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出産地セミナー＆マッチング 中間報告

アクセントチュア株式会社

2022年10月7日

青果物輸出産地セミナー&マッチング ~全体像

先進事業者から輸出産地形成・マッチングに繋がる知見を共有頂いた上で、コラボレーション機会の提供・有力な輸出商社/海外バイヤーとの個別マッチングに繋げる。

先進事業者講演

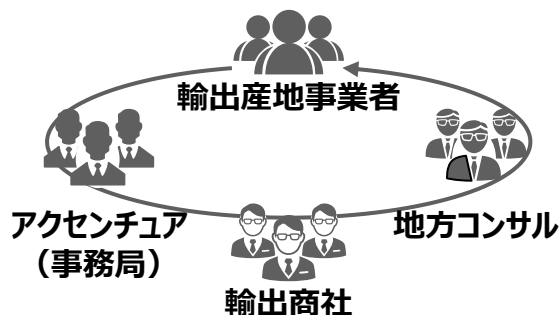
“ネクストアクション”に繋がる講演



- 先進事業者(産地/商社)が、輸出の意義、産地形成の取組、品目/地域別の特性等を講演
- 青果物の商流構築のポイント等にも触れて頂き、後続のマッチングに繋がる示唆を提供

合同相談会・交流会

課題解決に繋がる“ネットワーキング”



- 産地支援に積極的な商社・専門家との合同相談会を行い、後続の取組のきっかけを創出
- 輸出産地同士のコラボレーション・知見共有にも繋げる

輸出商社との個別マッチング

成約に繋がる“相思相愛マッチング”

全国版

- Zoomを活用したオンライン商談

地方版

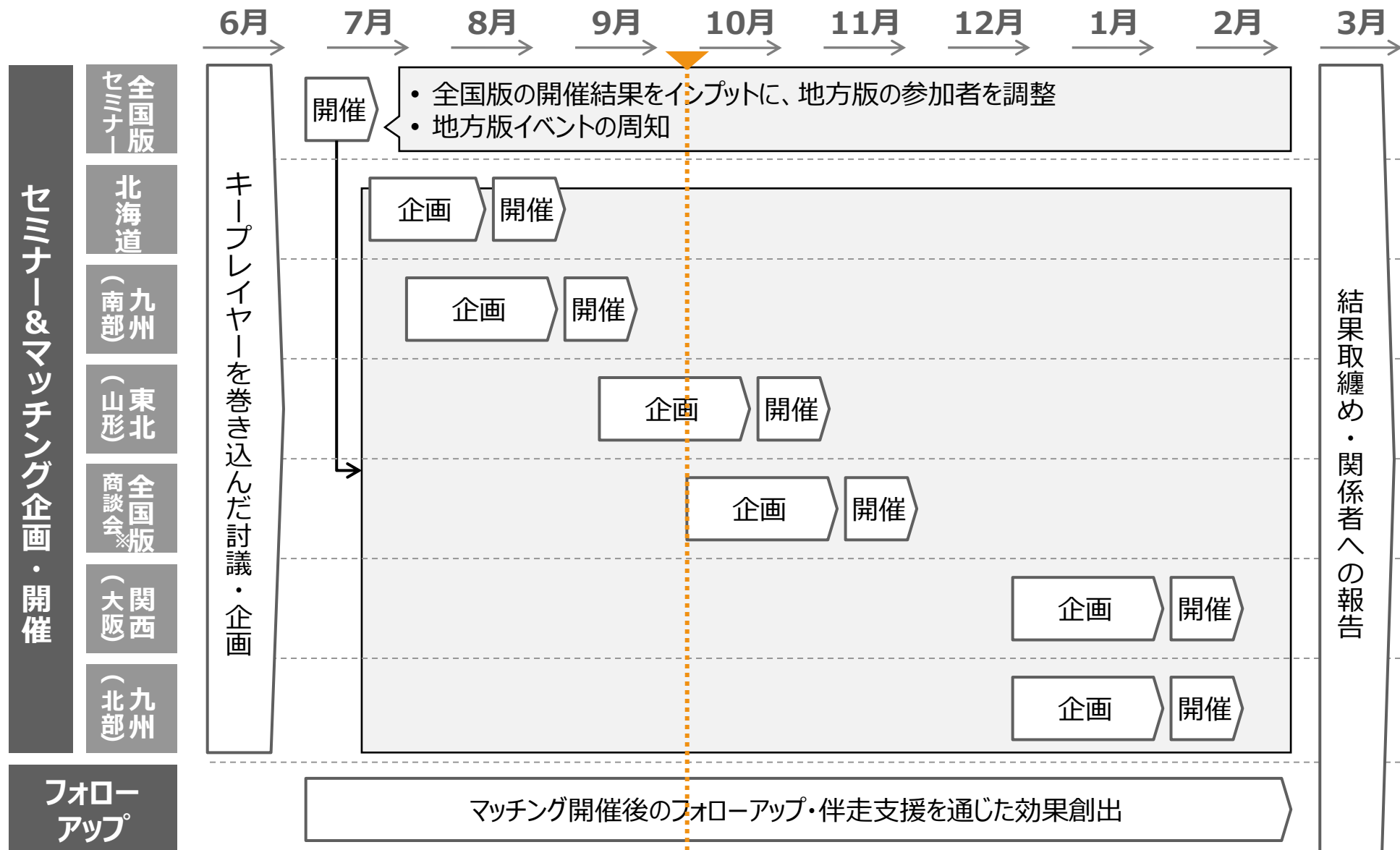
九州南部・北部・
関西・東北・
北海道

- 各地域での対面商談&産地視察

- 有力な商社とのマッチングを行い成約・輸出拡大に繋げる
- 申込情報を基に、商社と事前調整を行うことで、成約に繋がる“相思相愛マッチング”を実現

青果物輸出産地セミナー&マッチング ~スケジュール

全国版セミナー・北海道・九州南部での開催を完了。東北開催の準備を加速中。



中間報告サマリ

- 事業全体でセミナー・商談会各全6回の開催予定の内、セミナー3回(全国版：グループ交流会含む・北海道・南九州)・商談会2回(北海道・南九州)の開催を完了(9月末時点)
 - セミナーでは各地域の輸出生産者・輸出商社・海外バイヤーからの取組・最新トレンドを共有
- 北海道・南九州(鹿児島)にて現地開催した商談会では、全体を通して**96商談**を実施、年間輸出想定額は**約8,725万円**の見込み
 - 例：九州の輸出商社と成約した北海道かぼちゃ生産者は、九州産→北海道産への重量野菜の産地リレーの可能性を検証するテスト輸出(**GFP輸出実証**)へと繋がった
 - 特に南九州では、若手生産者(宮崎・柑橘)や産地の取り纏めを行う生産者(鹿児島・野菜類)を発掘することができ、今後の伴走支援を通じて産地単位での大口輸出に繋がる可能性がある
 - 精度の高い商談に向けて商談資料の回収・作成サポートもきめ細かに実施したことが奏功
- 一般的に青果物生産者はマッチングイベントへの参加に積極的ではない割合が高い中、GFPコミュニティと連携しつつ、**きめ細やかな電話での勧誘・フォローや行政と連携した声かけ**を行う事で集客に成功
 - 「生産者の参加が充実していた」「オンラインより具体的な商談ができた」「輸出に向けてバイヤーと現実味のある話ができた」等の意見が寄せられ、参加者の満足度も全体的に高いイベントとなった
 - 課題としては、一部の生産者は熟度/輸出熱意が低く、具体的な商談に至らなかったケースがあり、今後の声掛け時には注意する必要がある
- 今後は、10/31に東北(山形)開催・11月に全国の産地を対象とした大規模オンライン商談会、1月~2月に大阪(関西エリア)・福岡(北九州エリア)にて現地開催のセミナー・商談会を実施予定

“相思相愛”の商談調整に向けて、各生産者から商談資料の回収・未作成の場合は必要事項をまとめた事前アンケートの作成を支援し、バイヤーに事前連携。

[illegible]

工作場

No.	面談前の事前確認事項	回答	回答例
1	貴社名		〇〇株式会社、△△農園
2	品目・商品名		いちご：〇〇姫
3	商談商品の写真		
4	商談商品の産地		〇〇県産
5	商談商品の供給時期・期間		9月下旬～11月中旬
6	1シーズンの予定在庫数		約〇トン
7	商談商品の見積		・みかん(Sサイズ) XX円/kg ・みかん(Mサイズ) XX円/kg ・みかん(Lサイズ) XX円/kg
8	商品が青果加工品の場合、主な原材料や添加物		XXに食塩と増粘剤を使用しているがその他は添加物を用なし
9	商品特徴・ストーリー		・定期的に精度計測を行っており精度は〇以上をマーク ・ロットに応じて輸出用/パッケージの開発可能 ・有機JAS認定を取得 等
10	取得している認証・輸出向けに対応している内容		・台湾の残留農薬基準をクリア ・GLOBAL G.A.P.認証を取得済み 等
11	希望する取引条件		最低〇〇ロットから取引可 等
12	輸送温度帯		・冷蔵 ・冷蔵 ・冷凍
13	賞味期限		出荷から2週間程度
14	販促物などのご用意があれば教えてください		英語のパンフレットあり

- 各生産者から商談に向けて産地・商品情報をまとめた商談資料を回収

- 未作成の生産者に関しては、クイックにヒアリングを行った上で、商談に必要な情報を整理した事前アンケートを作成

(参考) GFP × 日青協

GFPのスキームを活用した上で、日青協様と二人三脚で事業を推進させていただくことで、効率的・効果的な青果物輸出マッチングを実現。



- ✓ GFPで蓄積してきた事業者情報、マッチング・フォローアップスキーム、YouTube・メルマガ等のツールを活用することで、効率的な青果物マッチング・輸出拡大を実現

(参考) 青果物輸出拡大のポイントを抑えたマッチング

青果物輸出に関する知見を元に、最新の青果物輸出拡大のポイントを踏まえた上で、バイヤー選定・生産者への声掛けを行うことで、輸出拡大に繋がるマッチングを実施。

- 大手小売チェーンにおいては果物に加えて、日本産野菜の取扱いの拡大（コロナ影響での”巣ごもり・自宅調理需要”）
- 外食店/ホテルのデザートやスイーツ店での日本産果物使用のポテンシャル
- 海外ECにおける日本産果物・野菜の取扱い増加・日系EC事業者の海外展開
- 日本の高い技術を活かした青果加工品・高付加価値の冷凍野菜・カット野菜への期待
- 現地料理/現地ニーズの高い日本食への日本産野菜のメニュー提案・産地ストーリーを含めた体験価値の重要性
- GAPをはじめとした青果物のトレーサビリティ・サステナビリティ担保への要請
- 最短距離/時間での輸送ルート構築（地方港からのCAコンテナ活用等）・包材規格統一等の青果物物流の最適化が重要
- 収穫時期・輸送温度帯が異なるため、海上混載輸出の難易度が高い青果物(特に野菜)の混載輸送技術の確立も合わせて必要

青果物輸出産地セミナー全国版 開催結果(2022/7/8)

アクセントチャ株式会社
2022年10月7日

開催日時

- 2022年7月8日（金） 14:00～18:00
 - 14:00～17:00 オンラインセミナー
 - 17:00～18:00 合同相談会(オンライン)

会場

- 日比谷国際ビル コンファレンススクエア
 - 東京都千代田区内幸町 2 丁目 2 - 3

参加者

- YouTube視聴者数：最大同時視聴者208名、累計786名
- 合同相談会：青果物産地、商社、コンサル等計29社

開催の様子 ~第1部：セミナー

オンラインでの生配信型での開催としたため、会場(東京：日比谷国際ビル)には登壇者のみ集まる形式で開催。

【全体セミナー】



セミナーアジェンダ案 ~全国版

7/8（金）に開催。全国の輸出産地等を対象に、先進的な輸出事業者による講演、合同相談会を実施。後続の地方版の告知を行った。

	セッションの内容	登壇者(候補)
輸出産地 形成の意義・ 方向性共有	• 本事業の第1回目のセミナーとして、関係各所による青果物輸出における全体像についての講演を行う ➢ 青果物輸出における輸出産地形成の進捗、日青協様の取組みの全体像、GFP事業との連携や青果物輸出のポイント 等	• 日青協 荻野様 • 農水省 園芸作物課 • 事務局(アクセント)
先進的な 輸出事業者 による講演	• 手本としやすい輸出産地形成の取組事例及び支援取組の情報を発信することで、輸出産地形成に必要な取組・ステップを全国に発信(各15分ずつを想定) • 青果物の商流構築のポイント等にも触れて頂き、後続のマッチングに繋がる示唆を提供	• くしまアオイファーム • アグベル • 東京青果 • PPIH • マキシムグループ • 萌す
合同相談会	• 輸出産地形成の課題解消に向け、産地支援に積極的な商社・専門家との相談会を実施(1時間前後を想定) ➢ 品目別商社を囲む形のグループを作る想定 • 輸出産地同士のコラボレーション・知見共有にも繋げる	• 上記登壇事業者 • 事務局(アクセント)

青果物輸出産地セミナー 全国版 実施内容 ～第1部：セミナー

青果物輸出をリードする先進的な産地からの講演に続き、青果物を積極的に取り扱う国内・海外のバイヤーから現地ニーズや産地への期待等についての講演があった。

農林水産省園芸作物課

- **青果物の輸出をめぐる情勢について**
 - 輸出状況や輸出促進政策、規制緩和に係る取組の共有

日本青果物 輸出促進協議会

- **日青協が行う事業の実施体系について**
 - 各事業の説明や活用方法の共有、日青協の紹介等

事務局(アクセント)

- **青果物輸出拡大のポイント・取組の全体像**
 - GFP事業との連携、輸出拡大に向けたポイントの説明等

くしまアオイファーム

- **かんしょの輸出産地形成・販路拡大のポイント**
 - かんしょの現地ニーズ、パートナーとの連携ポイントの共有

アグベル

- **“アグリカルチャー新時代のベルを”**
 - 産地間連携、新たな独自販路開拓の取組紹介等

東京青果

- **卸売市場を拠点とした青果物輸出のポイント**
 - 市場経由での輸出のメリット、輸送包材改善の取組紹介

前頁の続き。

萌す

- 輸出産地と取り組む“海外での日本産ファンづくり”
 - 産地支援やインバウンド連携、ライブコマース等の取組共有

マキシムグループ

- 香港における日本産青果物の動向・流通
 - 日本産青果物の採用事例、産地との取組展望の共有等

パン・パシフィックインターナショナルホールディングス

- 青果物の海外ニーズと生産者様へのお願い
 - 店舗での取組事例、産地との今後の連携意向の共有等

青果物輸出産地セミナー 全国版 ～第2部：オンライン交流会

事前に申し込みいただいた全国の青果物輸出産地・生産者・輸出関連事業者を対象にZoomを用いたオンライン交流会を実施。

【オンライン交流会】



交流会概要 ~グループA

アグベル・丸山様を講師とし、青果物の産地様を中心に交流会を実施。

【グループA】



テーマ

- ✓ ぶどうや柑橘類等の果物を取扱う関東の生産者を中心に、産地の取り纏めや新規就農希望者や従業員の育成についての議論を実施

議論ポイント/ネクストアクション

- ❑ 産地を取り纏めるにあたり発信力が必要。次の世代が取り組むべき課題である
- ❑ 新規就農希望者がいるものの、活用してもらう土地がないため国の補助金等活かしたい
- ❑ 従業員の成長意欲醸成の為、販売への注力や、成果報酬等の仕組み作りも必要

【参加者】

非公開

グループワーク実施結果 ~グループB

くしまアオイファーム・堀内様を講師とし、産地様を中心とした交流会を実施。

【グループB】



テーマ

- ✓ かんしょや葉物野菜等を取り扱う九州・沖縄の産地を中心に、現地や国内での販路拡大に向けた課題の共有、アドバイス等が行われた

議論ポイント/ネクストアクション

- 有機野菜を中心に販売しているが、継続的な取引に繋がっていない
 - Made in Japanの強調やハラルやコーシャと有機は相性が合うのではないか
- ベンチャー企業であるがゆえに、現地パートナーの開拓が課題となっている

【参加者】

非公開

グループワーク実施結果 ~グループC

マキシムグループ・ケルビン様を講師とし、北海道生産者を中心とした交流会を実施。

【グループC】



テーマ

- ✓ かぼちゃやにんにく、アスパラ等の北海道の野菜産地を中心に、北海道産品を取り纏めた輸出の可能性について議論が行われた

議論ポイント/ネクストアクション

- アスパラやかんしょといった高付加価値の野菜については香港をはじめとしたアジア圏については引き続き有望なのではないか
 - 鮮度保持の課題をクリアできれば可能性有
 - 輸送ロジ含め検討の上マキシム向け輸出の可能性について今後も検討

【参加者】

非公開

グループワーク実施結果 ~グループD

東京青果・内山様を講師とし、青果物産地様や行政を交えた交流会を実施。

【グループD】



テーマ

- ✓ 産地やバイヤー、行政を交え、現地での販路拡大・販売強化に向けた具体的なアイデアや、現地ニーズや状況の共有が行われた

議論ポイント/ネクストアクション

- ❑ 中国では安価・高糖度の柑橘類が出回っており、日本産でなければならないという訴求が必要
- ❑ 東南アジアは柑橘の主産地であるため、青果ではなく加工品に振り切るのも一案
- ❑ 今後青果物輸出に向けてのプラットフォームの役割を持つ仕組みを作りたい

【参加者】

非公開

グループワーク実施結果 ~グループE

萌す・後藤様を講師とし、産地様や青果加工品メーカー様を交えた交流会を実施。

【グループE】



テーマ

- ✓ 野菜の生産者様を中心に青果加工品メーカーや植物工場の事業者を交え、海外青果物との差別化やコロナ禍・円安等の状況における課題や展望についての議論が行われた

議論ポイント/ネクストアクション

- 円安の影響で海外からの問い合わせが増える事はチャンスでもあるが、通常に戻った時も継続的な取引ができるかどうかの目極めが重要
- 植物工場の特徴は農薬を使用せず通年で栽培できる事。ただし、設備を使用する面で高価なものになるため、ニーズのある野菜の栽培や販路拡大は引き続き課題

【参加者】

非公開

青果物輸出産地セミナー&マッチング in 北海道 開催結果(2022/8/4)

アクセントチャ株式会社

2022年10月7日

青果物輸出産地セミナー & マッチングin北海道 ~開催概要

現地セミナーにて道内青果物産地に輸出の魅力を伝達するだけでなく、商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 8/4(木) 1日完結 →

セミナー(現地開催)
※後日アーカイブ配信

個別商談会 (現地orオンライン)

事業者間交流会 (現地開催)



- 輸出産地等から、多くの産地が手本としやすい産地づくりの取組・ポイントについて紹介
- 産地支援に関わる商社・コンサル中心に、支援事例・産地形成のポイントを紹介

- 国産青果を積極的に取扱う商社・バイヤーとの商談を実施
 - 会場にバイヤー毎のブースを作り現地またはオンライン開催
 - コロナの状況等で会場に来れない場合はオンラインでの対応を想定
- 交流会は、商社・コンサルを囲む形で商談会待ち時間に実施

北海道の青果物産地に輸出の魅力を伝達・商談・ネットワーキング促進まで伴走

開催日時

- 2022年8月4日(木) 14:00~19:00

会場

- 札幌パークホテル
札幌市中央区南10条西3丁目1-1

参加者

- 全体で計36社が参加
※セミナー参加32社・商談参加が19社

開催の様子 ～第1部：セミナー

一部の登壇者は動画を使用し、参加者を引き付けていた様子も見受けられた。また、質疑応答の際に多くの参加者から質問が挙がり盛り上がりのあるセミナーであった。

【全体セミナー】



青果物輸出産地セミナー＆マッチングin北海道 実施内容 ～第1部：セミナー講演一覧

北海道で先進的な輸出の取組を行う生産者や商社より、品目特有の輸出における課題や、産地間連携の方向性についての講演があった。

日本青果物 輸出促進協議会

- ・ **日青協が行う事業の実施体系について**
 - 各事業の説明や活用方法の共有、日青協の紹介等

事務局(アクセンチュア)

- ・ **青果物輸出拡大のポイント・取組の全体像**
 - GFP事業との連携、輸出拡大に向けたポイントの説明等

十勝清水農業協同組合

- ・ **十勝清水町におけるにんにくの輸出産地づくり**
 - 輸出産地形成のポイント、輸出拡大のに向けた事例の紹介等

新篠津農業協同組合 国分北海道

- ・ **シンガポール現地視察を経た考察**
 - 玉葱における現地視察の結果・今後の展望についての紹介等

合同会社ブランドスケープ

- ・ **輸出対象は品目ではなく食文化を**
 - 輸出拡大に向けた道内野菜の展望についての共有等

アグリグローバルデザイン

- ・ **川上からのランドデザイン**
 - コロナ前後の市場、輸出全体のデザインについての説明等

SNOW JEWELS

- ・ **世界一のとうもろこし産地をめざして！**
 - 輸出の取組状況、販路拡大に向けたポイントの説明等

青果物輸出産地セミナー & マッチングin北海道 ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス (小売チェーン)	シンガポール・香港・タイ・台湾等	DonDonDonki等の小売店を海外展開し、日本産生鮮品(食品)を積極的に取扱。輸出物流網の最適な体制構築を推進。
シティ・スーパー (小売チェーン)	香港・台湾・中国(上海)	香港・台湾・上海で高級スーパーを展開。日本産品の定番から珍しい品まで、シティ・スーパーだけが取り扱う商品が多数存在。
国分北海道 (食品卸売)	中国・ベトナム・マレーシア・シンガポール 等	国内トップクラスの仕入れ先・取扱い商品を持つ食専門の卸。北海道の食文化に精通し、地域に根差した商品の発掘・選定を行う。
北海道総合商事 (輸出商社)	ロシア・中国・台湾・シンガポール・タイ 等	北海道銀行の社内ベンチャーとして立ち上がった輸出商社。ロシアの永久凍土でトマトの栽培を試みるなど革新的な取り組みを実施。
九州農水産物直販 (輸出商社)	香港・シンガポール・台湾・中国	産地より直接仕入れ、Dairy Farm社(香港)へ直接送ることでマージンを極力控えた独自の販路を有する。アジア諸国10か国以上に輸出。
萌す (輸出商社)	シンガポール・台湾・香港・ベトナム等	日本各地の産品を幅広く取扱う沖縄県の地域商社。小売やEC、ライブコマース向け輸出を中心に品目横断での輸出を推進。

非公開

非公開

タイムテーブル

当日は現地参加・オンライン参加合わせて全41商談を1商談25分(交代込み)で実施。
オンライン参加者は会場からZoomにて接続を行った。

非公開

バイヤーのご挨拶を皮切りに、バイヤーごとに個別ブースを設け商談会を実施。商品を持ち込む参加者もあり、オンラインよりも対面の商談は盛り上がりがあった。

[illegible]

参加バイヤーによる商談後評価（9/30時点）

参加バイヤーに対し、商談直後に各商談の評価・所感を伺うアンケートを実施。バイヤーからの回答があった内、成約確度が高い商談は10件あった。

成約確度	件数	想定取引金額(円/年)	約1,500万円の 輸出額増加に貢献 ※取扱確度「高」で想定取引金額の記載 のない事業者は一律「50万」で算出
高い	10件 (24%)	1,250万円	
低い	10件 (24%)	250万円	
不明 ※未回答	14件 (34%)	-	

各商談の成約に向け、継続的な事務局のフォローと状況の把握が行う必要がある

商談に参加した生産者・メーカーの声

バイヤーの生産者背景・商材の理解によって商談がスムーズに進行。今後のアクションとしてサンプル送付や産地視察など、成約に向けて推進中。



トマト生産者
担当者

- ・ **商材**：ミニトマト・ジュース・トマト粉末
- ・ **商談先**：九州輸出商社
- ・ **商談先に対する満足度**：とても満足
 - 6次化によるミニトマト生産、加工販売をご理解いただき、サンプル依頼を受けております
- ・ **成約確度・想定取引金額**：成約確定（0-50万円/年）
- ・ **商談内容**：
 - 海外相手国内での販売価格が高くなる
 - 青果物はエアー便のため高コスト
- ・ **今後予定しているアクション**：見積書及びサンプル提供後現地の視察確認を依頼したい



野菜生産者
担当者

- ・ **商材**：馬鈴薯
- ・ **商談先**：北海道輸出商社
- ・ **商談先に対する満足度**：とても満足
 - コンサルタントの仲介もあり、スムーズに商談出来た
- ・ **成約確度・想定取引金額**：中（50-100万円/年）
- ・ **今後予定しているアクション**：今後商社とコンサルタントが産地視察の予定

商談に参加した生産者・メーカーの声

生産者が希望するバイヤーとのマッチングを実施。見積書の送付などのアクションに繋がる具体的な話を商談後実施予定。



青果加工品メーカー
担当者様

- ・ **商材**：青果物加工品(リキュール、コンポート他)
- ・ **商談先**：香港日系小売
- ・ **商談先に対する満足度**：とても満足
 - 本バイヤー様とは、初のご商談であり、以前より希望させていただいていた為
- ・ **成約確度・想定取引金額**：中
- ・ **今後予定しているアクション**：サンプル送付・見積書の送付・打ち合わせの実施



トマト生産者
担当者様

- ・ **商材**：有機ミニトマト
- ・ **商談先**：香港日系小売
- ・ **商談先に対する満足度**：やや満足
 - もしかしたら現在の仲卸経由で行っているかもしれないので話が早かった
- ・ **成約確度・想定取引金額**：中
- ・ **商談内容**：
 - 現在、沖縄経由で香港に行っていますので、内容が分かって良かったです
- ・ **今後予定しているアクション**：サンプル送付・打ち合わせの実施・産地視察

イベント総括・今後に向けて

じゃがいも・かぼちゃ等に関して複数の産地にてバイヤーから継続商談の意向を獲得。道内の輸出拡大に向けては地域一体での産地作り・輸送スキームの確立が必要。

結果総括・今後の方向性

- じゃがいも・トマト・アスパラガス等はバイヤーからの引き合いは多いが、輸送時の品質保持がネックとなる品目が多く、輸出拡大に向けては輸送スキーム(道内港湾活用含む)の確立が必要
- 輸出熟度が十分ではない生産者の割合が高く、北海道全体の輸出拡大に向けては産地を取り纏める旗振り役(熟度の高い産地やコンサル等)の発掘、地域一体となった産地作りが必要
- 九州輸出商社と成約した北海道かぼちゃ生産者は、冬場・春先の九州産から夏場の北海道産への重量野菜の産地リレーの可能性を検証するGFP輸出実証に参加するなど、産地を牽引しうる生産者と言える

有望産地

非公開

青果物輸出産地セミナー＆マッチングin南九州 開催結果（2022/8/26）

アクセントチュア株式会社

2022年10月7日

青果物輸出産地セミナー & マッチングin南九州 ～開催概要

現地セミナーにて南九州エリアの青果物産地に輸出の魅力を伝達するだけでなく、商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 8/26(金) 1日完結 →

セミナー(現地開催)
※後日アーカイブ配信

個別商談会 (現地orオンライン)

事業者間交流会 (現地開催)



- 輸出産地等から、多くの産地が手本としやすい産地づくりの取組・ポイントについて紹介
- 産地支援に関わる商社・コンサル中心に、支援事例・産地形成のポイントを紹介
- 国産青果を積極的に取扱う商社・バイヤーとの商談を実施
 - 会場にバイヤー毎のブースを作り現地またはオンライン開催
 - コロナの状況等で会場に来れない場合はオンラインでの対応を想定
- 交流会は、商社・コンサルを囲む形で商談会待ち時間に実施

南九州エリアの青果物産地に輸出の魅力を伝達・商談・ネットワーキング促進まで伴走

開催日時

- 2022/08/26(金) 14:00-19:00

会場

- markMEIZAN
鹿児島県鹿児島市名山町9-15

参加者

- 全体で計48社が参加
※セミナー参加 36社・商談参加 30社(後日オンライン含む)

開催の様子 ～第1部：セミナー

講演後は登壇者に対し、参加者からの質疑応答が活発に行われた。またセミナーの前後では参加者同士の交流も積極的に行われていた。

【全体セミナー】



青果物輸出産地セミナー & マッチングin南九州 実施内容 ~第1部：セミナー講演一覧

南九州エリアで先進的な輸出の取組を行う生産者や商社より、品目特有の輸出における課題や、産地間連携の方向性についての講演があった。

日本青果物 輸出促進協議会

- ・ **日青協が行う事業の実施体系について**
 - 各事業の説明や活用方法の共有、日青協の紹介等

事務局(アクセンチュア)

- ・ **青果物輸出拡大のポイント・取組の全体像**
 - GFP事業との連携、輸出拡大に向けたポイントの説明等

大吉農園

- ・ **鹿児島県における葉物野菜の輸出産地づくり**
 - 輸出産地形成に向けたポイントについての説明等

大崎農園

- ・ **継続的な輸出拡大のための輸出取組事例**
 - 輸出に向けた認証取得の事例紹介等

ネイバーフッド

- ・ **世界に通用するみかんの生産・販売に向けた取り組み**
 - 柑橘類輸出に向けた課題の共有、取組事例の紹介等

熊本経済農業協同組合 連合会

- ・ **経済連としての輸出産地における輸出取組事例**
 - 輸出実績の共有、今後の取組についての紹介等

アライドコーポレーション

- ・ **鹿児島の青果物を世界へ**
 - 品質や鮮度保持の事例共有、今後の取組意向についての紹介等

青果物輸出産地セミナー & マッチングin南九州 ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス (小売チェーン)	シンガポール・香港・タイ・台湾等	DonDonDonki等の小売店を海外展開し、日本産生鮮品(食品)を積極的に取扱。輸出物流網の最適な体制構築を推進。
九州農水産物直販 (輸出商社)	香港・シンガポール・台湾・中国等	産地より直接仕入れ、Dairy Farm社(香港)へ直接送ることでマージンを極力控えた独自の販路を有する。アジア諸国10か国以上に輸出。
Top Weal Limited (輸入商社)	香港、マカオ等	香港で輸入し、量販店や小売店への卸売業務に従事する青果物専門輸入商社。香港では日本含む各国から青果物を中心に取扱う。
シングローバル (輸出商社)	香港・台湾・タイ・シンガポール・マカオ等	現地ニーズに合った日本産品の発掘を目的に、香港・マカオのレストランや百貨店でフェアを行う。また、青果物や畜産品を中心に定期的に輸出している。
福岡ソノリク (輸出商社)	タイ	農作物輸送に特化した物流に強みを持ち、集荷から保管、配送、加工まで自社で包括して行う。今後はタイの他に、東南アジア、香港、台湾を開拓予定。
アライドコーポレーション (輸出商社)	タイ・シンガポール・香港等	タイに現地法人を有しており、現地消費者ニーズ起点での輸出産地形成・東南アジアを中心とした輸出拡大に積極的に取り組む。
トレードメディアジャパン (輸出商社)	台湾・香港等	台湾はじめアジア圏向けに、宮崎地域産品を中心に輸出。商談会や物産展も定期的に開催。アジア進出企業の後方支援、国内への輸入も視野に展開。

非公開

非公開

非公開

タイムテーブル ~当日

当日は現地参加・オンライン参加合わせて全53商談を1商談25分(交代込み)で実施。
オンライン参加者は会場からZoomにて接続を行った。

非公開

タイムテーブル ～後日

バイヤー4社より当日枠を超える産地との商談希望を頂いたため、イベント当日に実施できなかった商談については後日オンラインにて実施。

非公開

開催の様子

セミナーを実施した会場にて各バイヤー毎に商談ブースを設置。複数の事業者を取りまとめて商談に参加する団体も見受けられた。

【商談会】



参加バイヤーによる商談後評価（9/30時点）

参加バイヤーに対し、商談直後に各商談の評価・所感を伺うアンケートを実施。全商談62件の内、約半数の30件で決定・成約確度「高」の結果となった。

成約確度	件数	想定取引金額(円/年)	
高い (決定含む)	30件 (48%)	6,650万円	約7,225万円の 輸出額増加に貢献
低い	15件 (24%)	575万円	
不明 ※未回答	9件 (16%)	-	

各商談の成約に向け、継続的な事務局のフォローと状況の把握が行う必要がある

商談に参加した生産者・メーカーの声

バイヤー、品目問わず、具体的な話が出来た商談の満足度は高い。商談経験が少ない生産者には運営が商談前に情報の整理を手伝うことで満足度を高められるか。



果物(複数)生産者
担当者様

- **商材**：柑橘類、メロン、いちご、シャインマスカット等
- **商談先**：九州輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
 - 新規取引に向けて、前向きな話し合いを行えた
- **成約確度・想定取引金額**：高
- **商談内容**：
 - 取引に際し、物流についての価格の確認
- **今後予定しているアクション**：改めてWebでの商談を実施する



野菜(複数)生産者
担当者様

- **商材**：野菜
- **商談先**：九州輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
 - リモートは不慣れな上に、輸出についても素人なので、とても緊張しましたが、同じ宮崎ということもあり宮崎弁を交えて話してくださったので、とても助かりました。また、輸出についてもサポートして下さる機関や情報を教えてくださり、とても勉強になりました
- **成約確度・想定取引金額**：中（1000-3000万円/年）
- **商談内容**：
 - 栽培方法や、農薬の基準の情報を調べる
- **今後予定しているアクション**：メールでのやりとりで今後について議論

商談に参加した生産者・メーカーの声

バイヤー、品目問わず、具体的な話が出来た商談の満足度は高い。商談経験が少ない生産者には運営が商談前に情報の整理を手伝うことで満足度を高められるか。



さつまいも生産者
担当者様

- **商材**：さつまいも
- **商談先**：日系小売り
- **商談先に対する満足度**：とても満足
 - まだまだ作ってほしいと依頼がありました
- **成約確度・想定取引金額**：成約（100-300万円/年）
- **今後予定しているアクション**：再度、オンラインより具体的な話を打ち合わせの実施



トマト生産者
担当者様

- **商材**：ミニトマト
- **商談先**：関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
 - 輸出への現実味のある話でよかった
- **成約確度・想定取引金額**：中
- **今後予定しているアクション**：産地視察