

一般社団法人 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 最終報告書

アクセントチャ株式会社

2023年3月15日

The logo for Accenture Strategy, featuring the word "accenture" in black, a red chevron symbol above the letter "t", and the word "strategy" in red.

# 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

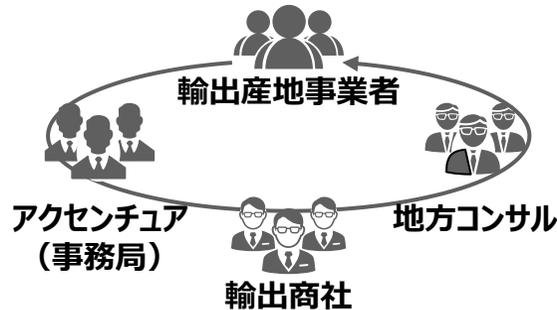
“ネクストアクション”に繋がる講演



- 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

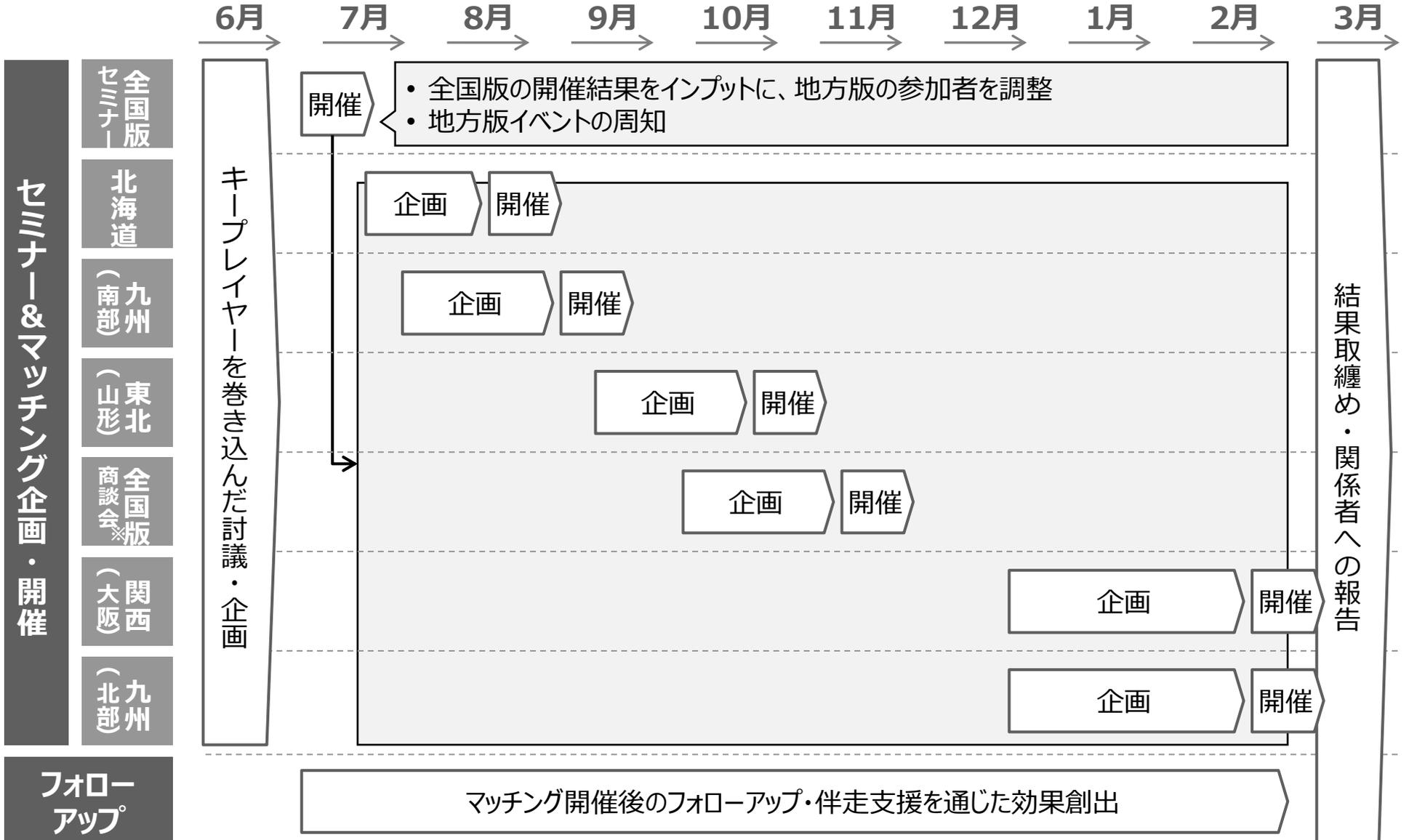
### 地方版

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



\*全国版商談会はオンラインで開催予定

## 商談資料の回収・作成サポート

“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。

### 商談資料の回収

熊本県産特別栽培温州みかん3kg				
取引期間	10月～2月	取引回数	10回	30日
産地	熊本県	品種	かん	
商品規格	10kg	等級	特選	8%
ケースあたり入数	100～80個	包装形態	箱	
単位	200	2	ケースサイズ(標準)	308.0 372.0 210.0 10.0
備考	<input type="checkbox"/> 有機JAS <input type="checkbox"/> 国産 <input type="checkbox"/> HACCP <input checked="" type="checkbox"/> 農薬使用工程書(GAP) <input type="checkbox"/>			

生産者情報	山本 隆 〒961-8501 熊本県熊本市東区... TEL: 096-233-XXXX
生産者コメント	40代男性、自らの栽培状況に気にかけている。食育に関しては、オーガニック食品にも関心を持っている。栽培費がらサブリントを飲む。理由は受粉補助や害虫の予防にも効果。ちよと良いものを求める人々。
商品の特徴	そのまま食べる。ヨーグルトやアイスにトッピングして食べる。凍らせてシャーベットにして食べる。果皮をマーマレードにして楽しむ。

商品写真

アレルギー表示(特定原材料)

表示義務	<input type="checkbox"/> 小麦 <input type="checkbox"/> そば <input type="checkbox"/> 卵 <input type="checkbox"/> 牛乳 <input type="checkbox"/> 豚肉 <input type="checkbox"/> 鶏卵 <input type="checkbox"/> 魚介類 <input type="checkbox"/> 大豆 <input type="checkbox"/> ごま(黒) <input type="checkbox"/> りんご <input type="checkbox"/> 柿 <input type="checkbox"/> そば <input type="checkbox"/> 小麦 <input type="checkbox"/> 卵 <input type="checkbox"/> 牛乳 <input type="checkbox"/> 豚肉 <input type="checkbox"/> 鶏卵 <input type="checkbox"/> 魚介類 <input type="checkbox"/> 大豆 <input type="checkbox"/> ごま(黒)
表示を免除(任意表示)	<input type="checkbox"/> りんご <input type="checkbox"/> 柿 <input type="checkbox"/> そば <input type="checkbox"/> 小麦 <input type="checkbox"/> 卵 <input type="checkbox"/> 牛乳 <input type="checkbox"/> 豚肉 <input type="checkbox"/> 鶏卵 <input type="checkbox"/> 魚介類 <input type="checkbox"/> 大豆 <input type="checkbox"/> ごま(黒)

未作成  
の場合

### 商談事前アンケートの作成

No.	確認前の事前確認事項	回答	回答例
1	買社名		〇〇株式会社、△△商社
2	品目・商品名		いちご、〇〇箱
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シーズンご予定在庫数		約〇トン
7	商談商品の規格		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は、主な原材料や添加物		XXに食塩と精糖剤を使用しているがその他は添加物不使用
9	商品特徴・ストーリー		定期的に産地計測を行っているが産地は〇以上をマーク〇〇に対応して輸出用パッケージの開発可能 有機JAS認定を取済 等
10	取得している認証・輸出向けに対応している内容		台湾の桃園産果実をクリア GLOBAL G.A.P.認証を取済済み 等
11	希望する取引条件		最終ODDから取引可 等
12	輸送温度帯		冷蔵 冷蔵 冷凍
13	賞味期間		出荷から2週間程度
14	販促物などの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

## 最終報告サマリ

- 事業全体でセミナー・商談会に関して、産地が集積しているエリア中心に全7回を開催（全国版：セミナー&オンライン・北海道・南九州・東北・関西・九州北部）
  - セミナーでは各地域の輸出生産者・輸出商社・海外バイヤーから取組・最新トレンドを共有
  - 商談会では、有力は輸出商社・海外バイヤーとの1on1商談を実施
- 生産者の掘り起こし・商社/バイヤー選定をきめ細やかに行った結果、トータルで**292商談・約2億6,250万**の成約見込に到達（3/14時点：今後更なる見込額の増加が期待できる）
  - 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)を発掘ができ、伴走支援を通じて産地単位での大ロット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
  - 東北では県の輸出推進協議会と連携する関東の輸出商社と商談した一部の生産者(山形県西洋梨生産者・山形県スイカ生産者)は協議会と連携することとなった
  - 全国版では、福岡県苺生産者や静岡県柑橘類生産者等、当商談会をきっかけに有力バイヤーと取引開始して、輸出開始・拡大につながる事例が見られた

## 最終報告サマリ

- 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だ」等の意見が寄せられ、参加者の満足度も全体的に高い
- 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留意する必要がある
  - 輸出熟度が低い産地・生産者は商談会慣れしていないケースも多く、先進生産者を中心に、産地の取り纏め役としてチームでの商談に同席してもらうことが出来るとより良い
- 全国版オンライン商談では全国で未開拓の産地・生産者と商談出来る点がバイヤーに好評。一方で取扱確度の判断が難しいという声もあり、サンプル事前送付や事務局が生産者をサポートしながらの商談資料作成など事前準備も重要
- 「商談先の選定もさせてくれるので、無駄な商談がない」「自分達では探しきれない良い生産者が多かった」「産地パートナーとして進めていきたいと感じました」「定期的な開催があれば有難い」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
  - 現地開催では事業者間の交流時間を最大化してほしいという要望が多く、特にマッチングしていないバイヤーと生産者が交流する時間を持てるようにタイムテーブルを組むべき
- 新規輸出商社の掘り起こし・海外バイヤーの招へい等との連携も今後の重要テーマ

## 商談成約見込（3/14時点）

全6回、北海道・南九州・東北・全国(オンライン)・関西・九州北部で商談を実施。全商談292件のうち、111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)	111件 (38%)	2億175万円	約2億6,250万 の青果輸出に貢献  ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
低い	83件 (28%)	6,075万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	98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

## 参加バイヤーによる商談後評価（3/14時点）

全6回、北海道・南九州・東北・全国(オンライン)・関西・九州北部で商談を実施。全商談292件のうち、111件で決定・成約確度「高」の結果となった。

青果物輸出産地	商談数				
	決定・取扱確度高	取扱確度低	可能性なし・未回答	合計	
	北海道	10	10	21	41
	南九州	30	15	17	62
	東北	14	18	12	44
	全国版 (オンライン)	25	15	24	64
	関西	8	10	10	28
九州北部	24	15	18	57	

産地・生産者(都道府県/品目)

生産者・農業生産法人

非公開

産地・生産者(都道府県/品目)

生産者・農業生産法人

非公開

事業者名(都道府県/業種/品目)

農業協同組合(JA)

その他

非公開

## 事業者名(都道府県/業種/品目)

その他

行政

非公開

事業者名(都道府県/業種/品目)

行政

非公開

## 青果物輸出産地セミナー&マッチング ~参加バイヤー一覧 (1/3)

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。
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。
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。

## 青果物輸出産地セミナー&マッチング ~参加バイヤー一覧 (2/3)

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<b>Top Weal Limited</b> (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り扱う。
<b>トレードメディアジャパン</b> (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。
<b>マキシム・グループ</b> (外食チェーン)	香港・中国	中華・西洋料理を中心に香港・中国で外食事業を展開。「東海道arome」等のフランチャイズでは日本産青果物を積極的に取扱う。
<b>日本農業</b> (輸出商社)	タイ、香港、台湾、マレーシア、フィリピン、シンガポール、インドネシア等	自社ではリンゴを栽培し、農家への生産指導も行っている商社。東南アジアを中心にリンゴなどの果物を輸出、販売している。
<b>仙台水産</b> (輸出商社)	ベトナム、タイ、香港、マレーシア等	東北産品の輸出を進めており、青果物はいちごを中心に取り扱いを拡大中。海外バイヤーを招聘した商談会・展示会の運営等も実施。
<b>ジェイネット</b> (輸出商社)	イギリス・ドイツ等	ヨーロッパを中心に生鮮食品・ドライ商品を輸出している。九州からは毎週のエア定期便で野菜を送っている。
<b>株式会社 SECAI MARCHE</b> (越境EC・卸売)	マレーシア	日本や東南アジアの生鮮食品を中心に取扱う、産地直販のECプラットフォームを提供。マレーシアを拠点に、受注～配送までの一連の業務を支援。
<b>かね善香港</b> (輸入/輸出商社)	香港	シャインマスカットや桃、白菜等の青果物を香港の小売やレストランに展開。現地のニーズを産地に共有し、生産者と連携した輸出に取り組む。
<b>ローヤル</b> (仲卸/輸出商社)	香港・米国・台湾・ベトナム・タイ・シンガポール・マレーシア	青果物全般、またジュースやドライフルーツ等の青果加工品も取扱う。各国の小売りや外食に販路を有し、伝統的な京野菜の現地PRにも積極的に取り組む。

## 青果物輸出産地セミナー&マッチング ~参加バイヤー一覧 (3/3)

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<b>芙蓉トレーディング</b> (輸出商社)	香港等	福岡県を拠点に日本の食料品・加工品・農産物を海外向けに輸出。青果物は国内卸問屋・青果市場・農業法人等と連携している。
<b>REDUP・ 三共フードトレーディング</b> (生産者・輸出商社)	香港等	REDUPは熊本県を拠点にトマト栽培・加工品開発を行う。香港・台湾に精通している三共フードトレーディングと連携して輸出に取り組む。
<b>SAMURAI SUMMIT</b> (輸出商社)	香港・シンガポール・マカオ・タイ・台湾・インドネシア等	農水産物を中心とした食品輸出商社。国内農家との繋がりを活かして、物流・発送・海外現地での営業活動までワンストップで行う。

# 青果物輸出産地セミナー全国版 開催結果(2023/7/8)

アクセントチャ株式会社

2023年10月7日

## 開催日時

- 2023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

# 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、合同説明会を通じたコラボレーション機会の提供・有力商社との個別マッチングに繋げる。

## 先進事業者講演

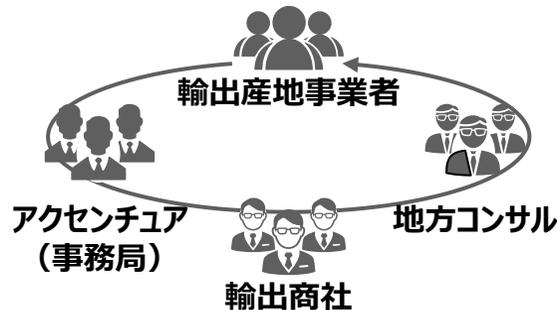
“ネクストアクション”に繋がる講演



- 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

## セミナーアジェンダ案 ~全国版

7/8（金）に開催予定。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も行う。

### 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)

非公開

非公開

# 青果物輸出産地セミナー 全国版 ~タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容		所要時間	
1	13:30	14:00	開場	-	-	
2	14:00	14:05	開催挨拶	日本青果物輸出促進協議会 会長 菱沼様	-	0:05
3	14:05	14:15	導入講演	農林水産省 園芸作物課 三國様	・青果物輸出の現状と課題	0:10
4	14:15	14:25	導入講演	日本青果物輸出促進協議会 荻野様	・日青協様の取組みの全体像、方向性	0:10
5	14:25	14:35	導入講演	アクセンチュア 小栗	・GFP事業との連携や青果物輸出のポイント	0:10
6	14:35	14:45	質疑応答	-	・参加者からのリアルタイムで挙げられた質問に回答	0:10
7	14:45	15:00	講演①	くしまアオイファーム 堀内様	・輸出産地形成・販路開拓の取組紹介	0:15
8	15:00	15:15	講演②	アグベル 丸山様	・輸出産地形成・販路開拓の取組紹介	0:15
9	15:15	15:25	質疑応答	-	・参加者からのリアルタイムで挙げられた質問に回答	0:10
10	15:25	15:40	講演③	東京青果 内山様	・青果物輸出の現状・課題・現地ニーズ・産地への期待について	0:15
11	15:40	15:55	講演④	萌す 後藤様	・青果物輸出の現状・課題・現地ニーズ・産地への期待について	0:15
12	15:55	16:05	質疑応答	-	・参加者からのリアルタイムで挙げられた質問に回答	0:10
13	16:05	16:20	講演⑤	マキシムグループ ケルビン様	・青果物の現地ニーズ・産地への期待について	0:15
14	16:20	16:35	講演⑥	PPIH（オンライン） 渡辺様	・青果物の現地ニーズ・産地への期待について	0:15
15	16:35	16:45	質疑応答	-	・参加者からのリアルタイムで挙げられた質問に回答	0:10
16	16:45	17:00	休憩・ グループ分け	-	・休憩中に事務局で参加者を交流会用チームに再度振り分ける ➢ Zoom「ブレイクアウト機能」にてチーム振り分け	0:20
17	17:00	18:00	オンライン交流会	講師/参加事業者/ アクセンチュア	・オンライン参加者と交流を兼ねた懇親会を開催 ➢ 参加者は事前に申し込んでいただく	1:00

## 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

前項続き

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

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①くしまアオイファーム

かんしょの現地ニーズの共有や、安定した輸出を実現するための産地間の連携、輸出パートナーとの関係構築のポイントについてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：堀内氏



質疑・  
コメント

- (視聴者) 他産地と連携する上で、連携先を選定する際に気を付けている事はなにか

➤ (くしまアオイファーム 堀内) 地域の雰囲気や担当者の方の人柄・やる気等を総合的にみて、おもしろそうな取組ができるかどうかを判断している

- 青果用さつまいもに特化し、生産・貯蔵・販売までを一貫して実施
- 海外ニーズの高い新品種開発や産地間連携による生産量の確保、欧米/中東向けの新規販路の開拓に取り組む



質疑・  
コメント

- (視聴者) 新規就農者や若手の巻き込みを今後どのように進めていくのか

➤ (くしまアオイファーム 堀内) 様々なバックグラウンドを持つ人材を確保し、給料や働きやすさの面で満足してもらえるような工夫をしている

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ②アグベル

産地間連携や、国内初の民間選果場の取り組みについての共有、ITの導入や人材確保に向けた話題等、農業における幅広い課題についてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：丸山氏



質疑・  
コメント

- 現状の果樹生産における課題に対してイノベーションを起こすべく、2020年に創業。タイ・香港・台湾向けに、山梨県産のシャインマスカットを輸出
- 国内で初となる民間選果場を設立し、近隣農家と連携し独自の販路網を構築

- (視聴者) 他の品目や他産地の方との連携で今後考えている事があれば教えてください

- (アグベル 丸山) 品目や産地が異なると、考え方も大きく変わって来るので、まずは関係者と密に連携したい。直近だと隣の長野県と手を組みシャインマスカットで産地リレーをして輸出を伸ばしていきたいと考えている



質疑・  
コメント

- (視聴者) 規模拡大に伴うリーダー育成で、工夫している点があれば教えてほしい

- (アグベル 丸山) まずはすべての人材に全業務を経験してもらい、その中から適正を見極めて管理する立場に向け育成していくような流れを取っている

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③東京青果

市場経由での輸出のメリット、輸出包材の標準化に向けた取組の事例紹介、青果物輸出拡大に向けた産地形成の重要性についてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：内山氏



質疑・  
コメント

- 1947年創業の青果物卸売の業界最大手として、青果物の取扱高が全国3,500社のうち1位を誇る
- 単なる青果物の輸出ではなく、集荷力を活かした多品種・産地提案を行う等、日本産ブランド向上に取り組む



質疑・  
コメント

- (視聴者) 段ボールの規格化を産地に普及させていく上で、どのような事が課題となっているのか
  - (東京青果 内山) 施設の整備に向けた資金の確保、副資材の変更や果実そのものの規格の検討等、各ステップ毎に様々な課題がある。解決に向けてはすべての関係者を巻き込んだ密な連携が非常に重要
- (視聴者) 独自のブランドを小ロットで輸出する事は可能か
  - (東京青果 内山) そのようなものを買ってくれるような海外のバイヤーと適切にマッチングをすれば可能。流通面では他商材と抱き合わせて送る事になる

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④ 萌す

輸出産地に対する支援の事例紹介、GFPでのライブコマースの取組紹介、輸出産地づくりに向けたアドバイスについてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：後藤氏



質疑・  
コメント

- 2015年に地域商社「萌す」を設立。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
- コロナウイルス影響下においても、シンガポール大手EC：Redmart向け輸出などを積極的に実施



質疑・  
コメント

- (視聴者) 野菜の鮮度維持で物流の工夫は何か
  - (萌す 後藤) 沖縄から輸出しており、保冷のパレタイズはまだ出来ていない事もある。蓄冷剤を入れて腐らないように運ぶが、海外から保冷だけでなく、環境配慮の話も頂く。削減実績や目標を聞かれる等、環境配慮の関心の方が高い印象
- (視聴者) EC販売に向く青果物は何か
  - (萌す 後藤) 種類ではなく、品種を揃える等、均一化されたものが売りやすい。EC販売の難しい面は掲載写真や過去の購入商品と同じ商品が届くと思われて、色などイメージが違う商品が届くと消費者からのクレームになりやすい

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑤マキシムグループ

コロナ前後における香港市場の変化や現状についての共有、マキシムグループでの日本産青果物の採用事例やプロモーションについてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：ケルビン氏



質疑・  
コメント

- レストランや、ファーストフード・ベーカリー・ケータリングサービスなど香港・中国で外食事業を展開
- 香港のベーカリーチェーン「東海道Arome」では、日本産の青果物を使ったスイーツを積極的に販売



質疑・  
コメント

- (視聴者) 香港のスイーツに合う果物で苺、メロン、葡萄以外を教えてください
  - (マキシム ケルビン) 桃、みかん、イチジク、さくらんぼ等。味、コスト、店舗内での扱いやすさがポイントになる。ケーキやスイーツに加工されるので、見た目でインパクトのある商品デザインにしないと魅力に感じてもらえない。果物を選ぶ際は綺麗にケーキの表面に乗るか等を考えている
- (視聴者) 日本産野菜の取り扱い可能性はあるか
  - (マキシム ケルビン) さつまいも、かぼちゃ等実績がある。現在は物流運賃の高騰があり、コスト面を考慮して冷凍品の取り扱いが多い。今後はSDGsで健康食として日本野菜は検討対象になる

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑥PPIH

DON DON DONKIにおける日本産青果物の販売状況やプロモーション事例、輸出拡大に向けた青果物産地への期待についてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：渡辺氏



質疑・  
コメント

- 国内総合ディスカウントストア「ドン・キホーテ」運営実績をもとに、国内・海外で主にリテール業を展開
- “高品質な日本産品”を“店頭で顧客に価値を伝えること”で拡売を行う



質疑・  
コメント

- (視聴者) コンシェルジュはどのような方が担当しているか、「ふるふる」の棚に置く商品はどういう基準で選ばれているか

- (PPIH 渡辺) コンシェルジュは現地スタッフになる。日本の青果バイヤーの駐在員がきちんと教育している。商品は産地に出向いて商談をしており、商品、量、価格、味の条件が合致すればフルフルのPBで販売したいと考えている

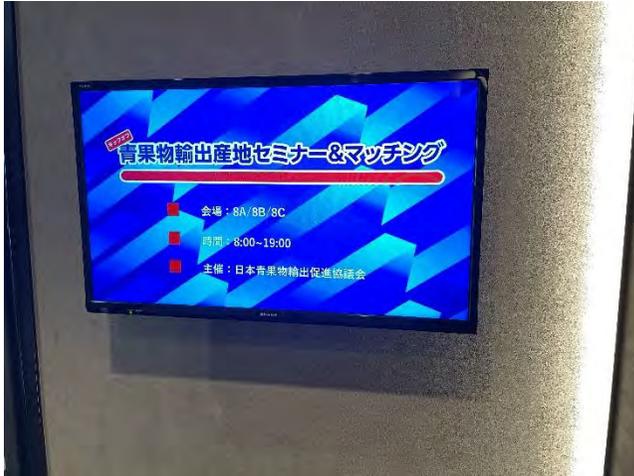
- (視聴者) スーパーの総菜に日本産野菜を使う可能性はあるか

- (PPIH 渡辺) 現在も日本産野菜を使っている。弊社のコンセプトは日本の本物の味を海外で味わえる事としており、天井など日本産野菜になる。野菜はレシピがあれば全ての種類にチャンスがある

## 開催の様子 ~第1部：セミナー

オンラインでの生中継開催となったため、会場(東京：日比谷国際ビル)には登壇者のみ集まる形式となった。

### 【全体セミナー】



## 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産地・輸出事業者を対象にZoomを用いたオンライン交流会を実施。

交流会投影資料(アジェンダ)より抜粋

### ✓ 自己紹介

### トークテーマ

### ✓ 現在の輸出状況、課題

### ✓ 輸出拡大に向けた構想

### ✓ コラボレーション希望・今後のイベントへの期待

**コラボレーションに繋がる交流会にしましょう！！**

## 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

セミナー登壇者を交流会の講師としてご参加。5チームに分かれ、講師・ファシリテーター(アクセンチュア)はイベント会場からZoomにて接続。

### 【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が行われた

### 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】

### 議論ポイント/ネクストアクション



- ❑ 鹿児島で有機の野菜を中心に販売するも継続的な取引に繋がっていない
  - 有機ではなくMade in Japanという表記に。またハラルやコーシャと有機は相性があうのではないか
- ❑ 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】

### 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

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】

### 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負荷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】

### 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

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

- 中国では安価で高糖度の柑橘類が出回っており、日本産の青果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】

### 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】

### 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

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(2023/8/4)

アクセンチュア株式会社

2023年10月7日

## 開催日時

- 2023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

# 青果物輸出産地セミナー & マッチングin北海道 ～開催概要

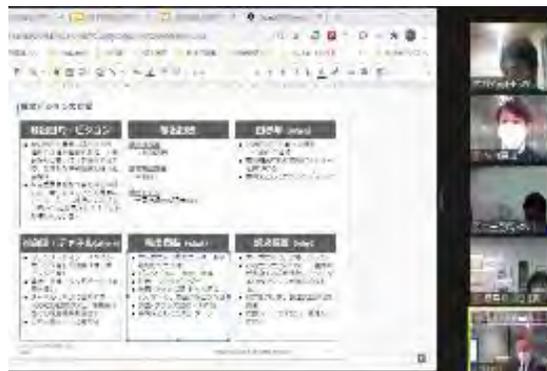
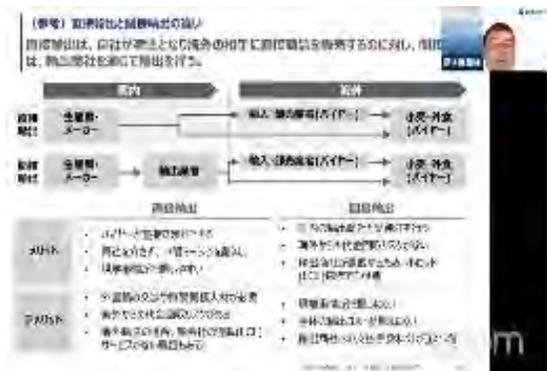
現地セミナーにて道内青果物産地に輸出の魅力を送達するだけでなく、商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 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送達・  
商談・ネットワーキング促進まで伴走

# 当日タイムテーブル (セミナーパート)

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	13:30	14:00	開場	-	-	-	0:30
2	14:00	14:05	導入講演	アクセンチュア	土井	青果物輸出産地セミナーの全体概要 北海道の輸出取組事例など	0:05
3	14:05	14:20	講演①：農業協同組合	JA十勝清水町	富樫 和之様 北野 友康様	輸出取組最新事例 / 道内における輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外)	0:15
4	14:20	14:35	講演②： 商社＋農業協同組合	国分北海道 JA新篠津	長谷川 広貴様 中村 好伸様	輸出取組最新事例 / 道内における輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外)	0:15
5	14:35	14:45	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
6	14:45	15:00	講演③：コンサル	ブランドスケープ	井上 俊彦様	輸出取組最新事例 / 道内における輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外)	0:15
7	15:00	15:10	講演④：コンサル	アグリグローバル	西川 太郎様	輸出取組最新事例 / 道内における輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外)	0:10
8	15:10	15:25	講演⑤：卸売	SNOW JEWELS	石井 宏和様	輸出取組最新事例 / 道内における輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外)	0:15
9	15:25	15:35	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
10	15:35	15:40	閉会挨拶	日本青果物輸出促進協議会	菱沼会長	日青協の活動概要	0:05
11	15:40	15:50	バイヤーから自己紹介	-	-	簡単に一言自己紹介	0:10
12	15:50	15:55	アンケート実施 /商談会・交流会のご案内	-	-	アンケート 商談会・交流会のご案内	0:05
13	15:55	16:05	小休憩・準備	-	-	-	0:10

# 当日タイムテーブル (マッチングパート)

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
14	16:15	16:37	商談会①	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
15	16:37	16:40	商談会②移動・準備	-	-	-	0:03
16	16:40	17:02	商談会②	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
17	17:02	17:05	商談会③移動・準備	-	-	-	0:03
18	17:05	17:27	商談会③	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
19	17:27	17:30	商談会④移動・準備	-	-	-	0:03
20	17:30	17:52	商談会④	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
21	17:52	17:55	商談会⑤移動・準備	-	-	-	0:03
22	17:55	18:17	商談会⑤	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
23	18:17	18:20	商談会⑥移動・準備	-	-	-	0:03
24	18:20	18:42	商談会⑥	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
25	18:42	18:45	商談会⑦移動・準備	-	-	-	0:03
26	18:45	19:07	商談会⑦	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22

## 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

- **川上からのグランドデザイン**
  - 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

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①十勝清水農業協同組合

十勝清水産の高品質にんにくを十勝若牛等へ続く輸出品目として確立。スペイン産との競争を見据えて輸出向け生産に着手した経緯についてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：富樫氏



- 「十勝若牛」・「とれたんと」等のブランド品目に加え、にんにく加工品の輸出にも新たに挑戦
- スペインの機械・技術を導入し、生産の省力化・効率化を進めるとともに、規格外品の高付加価値化やマーケットインでの販路開拓を推進



質疑・  
コメント

- (参加者) 加工品の製造は自社で行っているのか、外注で行っているのか
  - (JA十勝清水 富樫) 黒にんにくは自社で製造している。その他のドレッシング等は外注にて製造。今後は冷凍・パウダー・みじん切り・ペースト等の幅広い加工を自社で行うことを目指している



質疑・  
コメント

- (参加者) 海外の商談は職員を派遣しているのか
  - (JA十勝清水 富樫) 台湾に5か月間職員を滞在させ、プロモーション・営業・商談を現地パートナーと一緒に連携して行った

新篠津農業協同組合と国分北海道共同で行ったシンガポール現地視察から得た「競合商材」、「販売手法」、「用途」の3つの視察観点についてご講演をいただいた。

## 登壇者情報：中村氏、長谷川氏



質疑・  
コメント

- (参加者) ブームではなくスタイルとして定着した商売を行うことを目指すうえで重要視していることはなにか
  - (国分 長谷川) 一方的な押し付けをするのではなく、輸出先国の現地ニーズを駐在員等からヒアリングを行い、その意見を元に判断することを重要視している

- 新篠津の主な出荷品目は米、玉ねぎ、大豆、麦、ブロッコリー、とうきび
- シンガポールでの視察を通して、競合となる他国産の玉葱、現地での販売の仕方、他国産のものとの差別化ポイント等を整理

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③合同会社ブランドスケープ

輸出に係る客観的データ×豊富な支援経験・実例に基づき、北海道産品輸出拡大のキーポイント・必要なマインドセット等についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：井上氏



質疑・  
コメント

- 時間の関係で質疑応答は割愛

- 台湾で実施した消費者アンケートの結果や品目別の売上実績を基に、現地での売り方を考察
- 品目を単体で売るのではなく、日本食文化として訴求すべきであり、「体験」を通して伝えていく事が重要であると言及

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④株式会社アグリグローバルデザイン

農林水産物が世界の市場で収益を上げるために、持続可能な仕組み(=ランドデザイン)を構築する事の重要性についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：西川氏



質疑・  
コメント

- 時間の関係で質疑応答は割愛

- 食品の国内外の生産から販売、プロモーションのコンサルティング経験を通じての輸出全体における考え方・方向性を共有
- インバウンドと連携した食体験のプロジェクトを実施。日本製品の新たな認知度・販路拡大への道を模索。

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑤SNOW JEWELS

2011年から約10年かけて培った海外輸出挑戦の経験をもとに、輸出対応のためのオペレーション改善のポイントや海外販路拡大のポイントについてのご講演をいただいた。

### 登壇者情報：石井氏



質疑・  
コメント

- (参加者) バイカラー・ホワイトコーンは生産しているのか
  - 現在は行っていない。農薬の基準など生産環境を海外から説明を求められることが多く、生産が技術革新が必要であるように思う

- SNOW JEWELSでは「食」のみでなく、食を取り巻く「背景」「風土」「取組」等の食と暮らしを掛け合わせた事業を展開
- 北海道産のメロンやトウモロコシ等をアジアや北米に輸出。現地でテストマーケティングやイベントを通じた販売等を手掛ける

## 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】



## 参加者アンケート結果 ～第1部：セミナー

具体的な内容であればあるほど、参加者の満足度が高いという結果になった。その中でも特にJAの事例は他JAの輸出取組への大きなヒントとなった。

### 【イベントへの評価】

- アンケートに回答頂いた参加者のうち、セミナー全体満足度に対し「とても満足」(25%)、「やや満足」(25%)、「やや不満」(50%)との回答を頂いた。(9/1集計時点)
- 特によかったプログラムとして、JAと北海道の輸出コンサルタントの講演が多くの票を集めた

### 【参加者コメント】

- 具体的な取り組みの説明があって良かった(農業生産法人)
- JAの取組の具体例のお話を伺えたため。特ににんにく産地化の取組は参考になりました(農業協同組合)
- わかりやすい、情報が新鮮(農業生産法人)
- JAはしっかりと戦略的に取組まれ、かつ愚直なアプローチの結果が出ているのがわかり参考になった(農業生産法人)

# 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

## 商談会開催の様子

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。

### 【商談会】



## 参加バイヤーによる商談後評価（8/11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)	
高い (決定含む)	10件 (24%)	1,250万円	約1,500万円の 輸出額増加に貢献  ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
低い	10件 (24%)	250万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	21件 (52%)	-	

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

## PPIHと商談を実施した生産者・メーカー

黒ニンニクやアスパラガス、ブルーベリー等の北海道ならではの青果物産地との商談を実施。6社中1社が継続商談となった。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

シティスーパーと商談を実施した生産者・メーカー

生鮮の青果物に加え、ニンニク加工品や果物ジュース等の青果物加工品メーカーとも商談を実施。有機トマトの産地にて取扱確度「高」の評価となった。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 国分北海道と商談を実施した生産者・メーカー

じゃがいもやにんじん、ニンニク等北海道野菜中心の商談を実施。3社にて取扱確度「高」の評価となり、想定の間取引金額は最大900万となった。

非公開

⇒最大約975万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 九州農水産物直販と商談を実施した生産者・メーカー

じゃがいもやにんじん等の野菜、青果加工品で商談を実施。商談を実施したほとんどの産地にて取扱確度「高」の評価となった。

非公開

⇒最大約275万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 北海道総合商事と商談を実施した生産者・メーカー

トマトや玉ねぎ、ニンニク等の野菜類の産地に加え、ジュース等の青果加工品を製造するメーカー計7社と商談を実施した。

非公開

## 萌すと商談を実施した生産者・メーカー

かぼちゃや玉ねぎ、にんにく等の野菜類の産地に加え、ジュースやお菓子等の青果加工品を製造するメーカー計7社と商談を実施した。

非公開

## バイヤーアンケート結果

新しいマッチングの機会創出に一助できた一方で、参加者の準備不足やレベル感の違いについて不満を持つバイヤーも散見された。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- 今まで知らなかった産地様と商談する機会が多く、有意義な時間でした。しかし商談の時間が短かったので、後日改めてWEB会議をする予定です
- お互いが望む商談は、なかなか難しいところはあると思いますが、今回のようにギリギリで決まって、こちらとしてもまったく要望のない商品ですと話すこともなく、また相手様にも失礼になります。今後も商談会を開催されるのであれば、見直しをお願いしたいです
- 商談させていただいた各企業様のレベル感にあまりにも差がありすぎるコメントを記載した数社は非常に真剣に販売に向けての検討ができると感じたが、数社は、詳細は記載しませんが、販売する気がないと感じた

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- 最初のセミナーの時間で北海道の産地の取り組み事例が知れたのは貴重な情報でしたが、商談会の時間がもう少し長いとさらに良いかと思います
- セミナーでもお話しさせていただきましたが、商談会だけではなく、いろいろな切り口で知っていただくことも重要なので、進行としては有難く感じました。終了の仕方が各々バラバラで把握しにくかった部分がありますので、どこかで区切りをいただいた方がわかりやすいのではないかと思います

## バイヤーアンケート結果

新しいマッチングの機会創出に一助できた一方で、参加者の準備不足やレベル感の違いについて不満を持つバイヤーも散見された。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- 輸出は長期間の輸送になるため農産物では品質管理が非常に重要なポイントです。そのため、輸出に向けた取り組みや工夫など、柔軟に取り組んでいただける生産者様を期待します
- 買い手側は、同じ国で同じ産地(生産者)の商品が他で売られたりするのを嫌います(どのバイヤーも同じだと思います)。産地側の方も輸出するにあたって、どう売りたいのか(量を売りたい、価格で勝負したい、またこの店で売りたいなど)などを持たれてからの商談が良いと思います
- 自信を持って案内できる商材であること・その商材を作っているプライド相場感覚ではなく、農業経営として検討した形での単価設定ができるか、お客様の立場で考えることができるか

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 日本国内には、まだまだ隠れた商品がたくさんあると思いますので、今後商談会には積極的に参加したいです。輸出に前向きな生産者様と繋がりを今後強化したいです
- 今回のような商談(マッチング)ですと、今後の参加は考えたいと思います
- 今後も参加し、大産地北海道を売り込めるように努めたいと思います。オンラインも便利ですが、やはり対面、可能であれば産地にて話をする機会があると良いとおもいます

## 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。



北海道トマト生産者

- **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



北海道馬鈴薯生産者

- **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。



愛知県加工品メーカー

- **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
  - シティスーパー様とは、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



北海道ミニトマト生産者

- **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
- 九州の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（2023/08/26）

アクセントチャ株式会社

2023年9月30日

## 青果物輸出産地セミナー & マッチングin南九州 イベント実施概要

### 開催日時

- 2023/08/26(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)

# 青果物輸出産地セミナー & マッチングin南九州 ～開催概要

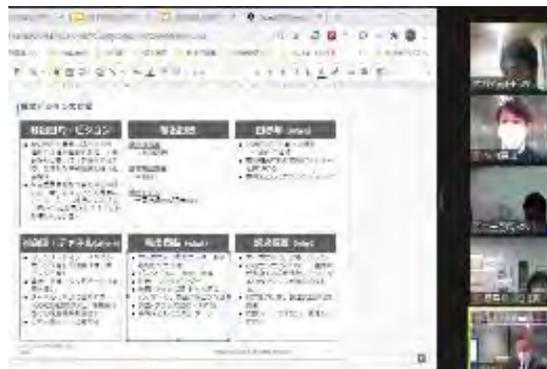
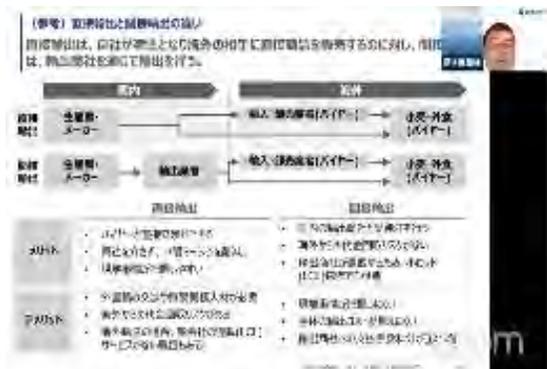
現地セミナーにて南九州エリアの青果物産地に輸出の魅力を送達するだけでなく、商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 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送達・  
商談・ネットワーキング促進まで伴走

# 当日タイムテーブル（セミナーパート）

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	13:30	14:00	開場	-	-	-	0:30
2	14:00	14:03	イベント概要説明	司会	土井	-	0:03
3	14:03	14:08	開会挨拶	日本青果物輸出促進協議会	荻野 英明様	日青協の活動概要について	0:05
4	14:08	14:18	導入講演	アクセンチュア	小栗 史也	青果物輸出産地セミナーの全体概要 南九州の輸出取組事例など	0:10
5	14:18	14:33	講演①：生産者	大吉農園	大吉 枝美様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待	0:15
6	14:33	14:48	講演②：生産者	大崎農園	山下 義仁様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待	0:15
7	14:48	14:58	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
8	14:58	15:13	講演③：生産者	ネイバーフッド	田中 伸佳様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待	0:15
9	15:13	15:28	講演④：農業協同組合	熊本県経済農業協同組合連合会	津山 揮将様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
10	15:28	15:43	講演⑤：商社	アライドコーポレーション	今井 政樹様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
11	15:43	15:53	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
12	15:53	16:05	商談会・交流会のご案内	-	-	商談会・交流会のご案内(待機場所の説明) 商談に参加するバイヤーから自己紹介	0:12
13	16:05	16:15	小休憩・準備 (アンケート回答)	-	-	-	0:10

# 当日タイムテーブル (マッチングパート)

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
14	16:15	16:37	商談会①	-	-	-	0:22
15	16:37	16:40	商談会②移動・準備	-	-	-	0:03
16	16:40	17:02	商談会②	-	-	-	0:22
17	17:02	17:05	商談会③移動・準備	-	-	-	0:03
18	17:05	17:27	商談会③	-	-	-	0:22
19	17:27	17:30	商談会④移動・準備	-	-	-	0:03
20	17:30	17:52	商談会④	-	-	-	0:22
21	17:52	17:55	商談会⑤移動・準備	-	-	-	0:03
22	17:55	18:17	商談会⑤	-	-	-	0:22
23	18:17	18:20	商談会⑥移動・準備	-	-	-	0:03
24	18:20	18:42	商談会⑥	-	-	-	0:22
25	18:42	18:45	商談会⑦移動・準備	-	-	-	0:03
26	18:45	19:07	商談会⑦	-	-	-	0:22

## 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

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

- **継続的に輸出額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

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①大吉農園

輸出産地形成に向けたポイントや、現地ニーズに応えるための規制への対応、地域一体となった輸出への取組の重要性についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：大吉氏



質疑・  
コメント

- (参加者) GAP、JGAP取得で使えなくなった農薬・肥料に伴う不具合はあるか
  - (大吉農園 大吉) アジアGAPの認証ではIPM栽培や減肥、減農薬栽培の推進するコメントが含まれる。化学農薬からIPMの農薬への変更や善玉菌を撒く等環境に配慮した生産を行っている。減肥は窒素系肥料の大量使用で鮮度が悪くなるので減らしたり国産を使うようにしている

- 輸出の課題として、価格の不安定さについて言及。価格安定のため庭先価格を固定した契約を行う等の工夫を実施
- 輸送コスト削減のためには、地域一体となった製品の取りまとめを行政主体で行う事が重要であると講演



質疑・  
コメント

- (参加者) 庭先価格とは何か
  - (大吉農園 大吉) デリバリーコストを消費者に負担頂いた価格。生産者は生産コストまでを負担して、商品を段ボールに詰めて引き渡す

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ②大崎農園

多くの生産者が直面する現地や他国産野菜との差別化における課題に対し、国際基準の認証取得等、実体験をもとにした輸出の可能性についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：山下氏



質疑・  
コメント

- (参加者) GAP、JGAP取得で使えなくなった農薬・肥料と伴う不具合はあるか

➤ (大崎農園 山下) 大根は他品目の1/3程度の肥料かつ薬剤散布の回数も少ない。有機JASのものを使ってなるべく農薬を減らした栽培をしている。GGAPは細かく調べた上で使う農薬を決めないと検査が通らない

- コロナ禍においても順調な輸出額増加を達成できた要因、取組事例について共有
- 海外用パンフレットやプロモーション動画等を用いて生産背景やストーリーを現地消費者に訴求する事の重要性や効果について講演



質疑・  
コメント

- (参加者) キャベツと大根の現地店頭価格を教えていただきたい

➤ (大崎農園 山下) 共に1つ当たり400円弱だったと記憶している

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③ネイバーフッド

農家の3代目として就農した際、課題はむしろチャンスであると捉え法人化。輸出拡大に向けた取組みや様々な問題にぶつかった際のマインドセットについてご講演いただいた。

### 登壇者情報：田中氏



- 栽培方法だけでなく、品質を維持するための設備を整える等、生産管理を徹底
- 輸出はトラブルが当たり前という前提のもと、成約したから終わりではなく、成約後もバイヤーとの密な連携が重要であると言及



質疑・  
コメント

- (参加者) 現地で流通しているサイズと品種を教えてください

➤ (ネイバーフッド 田中) 小玉が求められるが、児玉のみは難しいとして、2S~Mで流通。香港は飽和市場の価格競争を避けて積極的な販売はしていない。台湾は残留農薬に厳しい為、毎年畑ごとに検査してノウハウを蓄積し、先方の信頼を得て良い価格で日常消費されることを狙っている



質疑・  
コメント

- (参加者) 各農家で作ったものが同じ県内産として扱われるがどう差別化するか

➤ (ネイバーフッド 田中) 市場を介すことで他と同じ県産品となるなら、自社で県産品を集めて、自社の設備を通しつつ作業の効率化をした方が生産者が利益を取れると考えて実行した

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④熊本経済農業協同組合連合会

今年度の輸出実績の報告を行った後、過去4年間の経験を活かした新しい取り組みの展望、改善点等についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：津山氏



質疑・  
コメント

- 新販促資材を制作し、くまモンというアイコン的なキャラクターを活かした県単位でのPRを実施
- 混載や産地間連携、鮮度保持における課題の共有や、課題に対して実施した取組について共有いただいた

- (参加者) ロス率改善の特殊なシートを使っているとのことだが、現在のロス率を教えてください

➤ (熊本経済連 津山) 現地からの反応を掴めていないが、シートを使っている場合のが低い。詳細は分かり次第共有する。特にメロンや甘藷は気を遣った鮮度保持をしている

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑤アライドコーポレーション

流通時の鮮度・品質保持のポイントや取組内容の共有の加え、海外進出を加速させるために大事なマインドセットについてもご講演いただいた。

### 登壇者情報：今井氏



質疑・  
コメント

・ (参加者) 季節毎の価格と現地の方が品種に拘るかお聞きしたい

➤ (アライド 今井) 顧客目線だと日本国内価格は大事ではない。熊本では12~5月で生産者の手取り単価を時期の平均から明確にしており、結果としてJAより高かった。品種は熊本では6品種扱っており、ドンキホーテでは品種ごとに箱を変えている。消費者は箱で違いを認識してリピートする

- ・ 鮮度・品質を保持するため推奨コンテナの機能・実証実験の結果・輸出事例を紹介
- ・ 今後の展望として、鹿児島島の志布志港を起点にしたAll九州で世界へ挑戦することについて言及

## 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】



## 参加者アンケート結果 ～第1部：セミナー

全体を通して非常に満足度の高いセミナーとなった。近い地域の産地からの具体的な事例や方法論の共有は参加者にとってとても学びの多いものとなった。

### 【イベントへの評価】

- アンケートに回答頂いた参加者のうち、セミナー満足度に対して回答者全員が「とても満足」・「やや満足」のいずれかを回答 ※満足度4段階（9/1集計時点）
- 特に大吉農園・大崎農園・アライドコーポレーションの講演について、参考になったという意見が多く見られた

### 【参加者コメント】

- こういうマッチングに初めて参加しました。うちと同じ生産野菜農家であったことで興味があった。日本の野菜の売れ行きや冷蔵保存方法や学ぶことが多かった。（個人農家）
- 実体験をもとに、数値を用いて分かりやすいセミナーだったので、今後海外への販路を開拓していく上で、参考になるお話を聞いた。（流通事業者）

## 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（9/2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
低い	15件 (24%)	575万円
不明 ※可能性なし& 未回答	17件 (28%)	-

**約7,225万円の  
輸出額増加に貢献**

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

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

## PPIHと商談を実施した生産者・メーカー

果物(柑橘類、梨、メロン)を扱う生産者が半数を占めた。商談ステータスは10件中3件が「決定」、4件が「取引確度高」と、新たな輸出に繋がる商談が多く見られた。

非公開

⇒最大約5,400万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## トレードメディアジャパンと商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目の青果物生産者が商談を実施した。商談ステータスは10件中7件が「取扱確度高」であり、特に輸出実績有りや加工品も取扱う生産者の手応えが良かった。

非公開

⇒最大約500万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 九州農水産物直販と商談を実施した生産者・メーカー

野菜、特にさつまいもを取扱う生産者が多くの商談を実施した。商談ステータスや想定取引金額についてはバイヤーからアンケートを回収中。

非公開

## 福岡ソノリクと商談を実施した生産者・メーカー

野菜、特にさつまいもを取扱う生産者が多くの商談を実施した。商談ステータスが「決定」の商談は既存取引のある生産者だが、「取扱確度高」も1件あり、交渉中の状況。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## シングローバルと商談を実施した生産者・メーカー

野菜生産者中心に幅広い品目で商談を実施。7件中3件が「取扱確度高」、「決定」はないが、バイヤーの所感では“納品先名”や“今期”など具体的な言葉が見られる。

非公開

⇒最大約550万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## Top Weal Limitedと商談を実施した生産者・メーカー

さつまいもと果物の生産者が中心に商談を実施した。商談ステータスは8件中3件が「取扱確度高」であるが、価格面の条件が一致するかが今後の輸出の課題となる。

非公開

⇒最大約150万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## アライドコーポレーションと商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目で果物、野菜生産者が商談を実施した。商談ステータスは12件中4件が「決定」と、決定数が1番多く、新たな輸出に繋がる商談が多かった。

非公開

非公開

⇒最大約500万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## バイヤーアンケート結果

対面での商談会による熱意や輸出取り組み姿勢を知れたこと、及び新しい生産者とのマッチングの機会創出に対して満足度が高い結果となった。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- WEBが主流になっている状況の中で対面である方が生産者の熱も伝わりやすく良い。せっきくの対面なのでシーズンのある青果物としては難しいかもしれませんが、実際の商品サンプルや販促物があるとわかりやすい
- ほとんどの方が話したりなかったとおっしゃっていたので、もう少し長めにするか、商談前に資料をいただいと良かったかなと思う（数社しかいただけなかったため）

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- タイムスケジュール通り進行していたため改善すべき点は特になし
- 時間を空けることなくフルで商談できたのは良かったが、セミナーからほとんど休憩なしだったのでそこは大変だった部分かなと思う
- セミナーと商談の間の時間をどう過ごしていいかわからず、特に案内もなかったため少し戸惑った
- タイムテーブルが組まれていたが、タイトであった

## バイヤーアンケート結果

アンケートに回答いただいたバイヤーからは今後も現地商談会への参加意向を得られた。青果物産地には、輸出に向けた意識面についての要望があった。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- 今国内に流通させているものを海外に送るわけではなく、海外向けの商品を開発していく意欲が必要（輸送性の向上、現地顧客の味覚に合わせた品種など）
- 自治体・GFP・産地（生産者）が、同じ方向性を目指した輸出への取り組み
- すでに1国で取引きをしている場合は、他の輸出、輸入者との商談を避けるべき。特に香港は、どの輸入者もほとんど売り先が同じなので。商品がなくても、写真でもいいので準備して欲しい

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 今後も、弊社が検討可能な商談会には、積極的に参加させてもらいたい。
- 企画型の商談会（現地のプロモーションや、おまとめテスト輸出等を事前に企画したうえで商談セット）をすると、商談に伴い輸出実績にもつながるので効果的
- 今まで色々な商談会に参加したが、青果物専門がなく、加工品のサプライヤーが多かったが、今回は青果物のみなので、生産者が充実していた

## 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。



熊本県柑橘類生産者

- **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



宮崎県ごぼう生産者

- **商材**：野菜
- **商談先**：宮崎輸出商社
- **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下さったので、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。



鹿児島県さつまいも生産者

- **商材**：さつまいも
- **商談先**：大手小売チェーン
- **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、オンラインにてより具体的な話を打ち合わせの実施



熊本県ミニトマト生産者

- **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

## イベント総括・今後に向けて

かんしょやキャベツ、柑橘類はバイヤーから引き合いが強く、多くの産地が継続商談の意向を獲得。若手・取纏め役となる産地も散見され、南九州一体となった輸出拡大に期待。

### 結果総括・今後の方向性

- 基腐病の影響が懸念されるが、現地ニーズは依然として高く、生鮮に加え冷凍等の加工品についても引き合いが強く、多くの商談希望がバイヤーからあがった
- 柑橘類、かんしょやキャベツ等の野菜については輸出熟度の高い農業生産法人が散見され、成約確度の高い商談も多く見られた
  - 一方でブロッコリーやトマト等は輸送時の品質保持について懸念があがっており、エアーのみでなく地方港湾の活用等も視野にいれた輸出モデルの確立が必要
- 若手産地(宮崎・熊本県柑橘類生産者)や産地の取り纏めを行う産地(鹿児島県キャベツ生産者)も見られ、ロールモデルとなりうる産地も多い

### 有望産地

非公開

# 青果物輸出産地セミナー&マッチングin東北 開催結果（2023/10/31）

アクセンチュア株式会社

2023年11月20日

## 開催日時

- 2023/10/31(月) 14:00-19:30

## 会場

- 山形テルサ  
山形県山形市双葉町1-2-3

## 参加者

- 全体で計36社参加  
※セミナー参加 30社・商談参加 24社(後日オンライン含む)

# 青果物輸出産地セミナー&マッチングin東北 ~開催概要

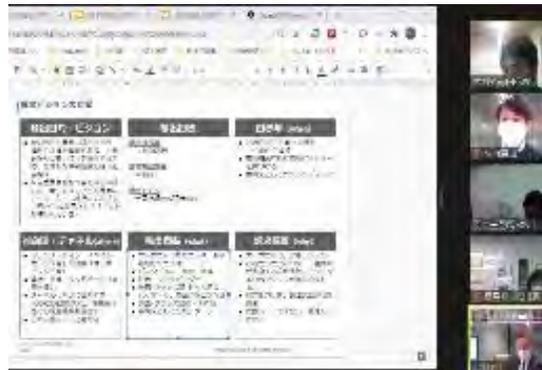
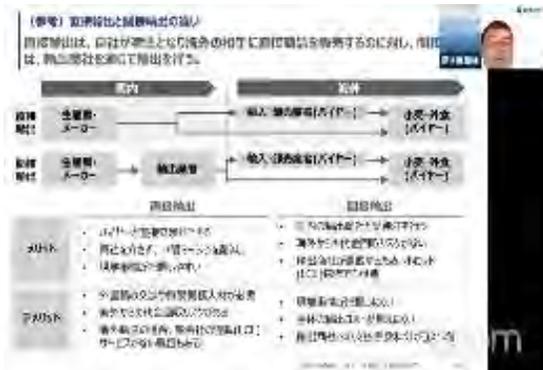
現地セミナーにて東北エリアの青果物産地に輸出の魅力を送達するだけでなく、商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 10/31(月) 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

東北エリアの青果物産地に輸出の魅力を送達・  
商談・ネットワーキング促進まで伴走

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

東北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

- **日本青果物輸出促進協議会が行う事業の実施体系**
  - 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)

- **東北からの青果物輸出拡大のポイント**
  - 東北の青果物輸出における課題・輸出拡大に向けたポイントの説明等

### JAてんどう/株式会社ジェイエ いてんどうフーズ

- **系統・系統外の垣根を超えた輸出産地体制の構築**
  - 山形県内の生産者との連携強化の必要性について

### JAいわて中央

- **岩手県産りんご輸出におけるJAとしての役割**
  - 輸出産地づくりのけん引役として取り組んできた事例紹介

### 九州農水産物直販株式会社

- **東北産地との連携による輸出拡大**
  - 産地間連携輸出のメリットと展望の紹介

### 株式会社マンカウィル東北

- **当社が行っている輸出事業について**
  - 生産から流通までを担う自社の実績・輸出拡大に向けた課題について

### 株式会社日本農業

- **日本の農業で、世界を驚かす**
  - DX事例の紹介、東北の青果物の輸出における可能性や展望

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①JAてんどう/株式会社ジェイエイトんどうフーズ

輸出拡大に向けた課題を踏まえて設立した協議会の活動内容について・輸出向け商品量を拡大するための地域内連携の重要性についてご講演をいただいた。

### 登壇者情報：山口様



- 生産者の収入を安定させ、生産量の維持・拡大に繋げるため、輸出をスタートしたという経緯を説明
- ジェイエイトんどう輸出推進協議会の活動内容について言及
- 輸出促進のために、山形県内の生産者との連携強化の必要性についても強調



質疑・  
コメント

• (参加者) さくらんぼの輸出は行わないのか

- (ジェイエイトんどうフーズ) 品質の実証を行っておらず、全く取り組んでいない。国内流通ですら品質担保が難しい商品である。。生産量に対して、国内のギフト向け需要で満たされている。天童市はやまがた紅王の産地としていきたい



質疑・  
コメント

• (参加者) セミナーでは農家から輸出商品を高く買い取ると話があったが何%程度高く買い取るのか

- (ジェイエイトんどうフーズ) 十数%。年によって値段を変えないことは重要であり、毎年同じ価格で収入が得られることが生産者にとってのメリットとなる

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ② JAいわて中央

2009年輸出開始以降、2021年度には6か国40tにまで輸出を拡大させるまでの取組・工夫や、輸出産地づくりにおけるJA・県の役割についてご講演頂いた。

### 登壇者情報：横澤氏



- 国内の贈答品需要減による商品の販売価格の低下から、生産者のモチベーション向上のため、輸出を開始したという経緯の説明
- 農水省の補助金を活用した施設整備や、産地一体となった特別栽培の推進等、JAとして輸出産地づくりを推進してきた取組の紹介



質疑・  
コメント

- (参加者) りんごを他産地の約2倍の単価で販売することが実現している要因は、輸出用に特別栽培か・品種の違いか

➤ (JAいわて中央) 輸出するりんごで90種類あり、それぞれ付加価値(特別栽培+美味しさなど)を伝えることを意識してPRを行い、高い価格で販売している



質疑・  
コメント

- (参加者) 輸出向けに何商談くらいされているのか

➤ (JAいわて中央) 各国で2~3回/年、多い国だとタイでは20回/年のケースもあった。積極的に現地訪問することを心がけている

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③九州農水産物直販

デイリーファームグループとの直接取引という、明確な出口戦略を活かした豊富な輸出実績について・産地間連携のメリットと今後の展望についてご講演いただいた。

### 登壇者情報：吉村氏



質疑・  
コメント

- 時間の関係で質疑応答は割愛

- 輸出状況及び全国各地からの仕入れによる同一商材の長期間販売についての説明
- 東北との産地間連携輸出を始めたきっかけ、そのメリット、今後の展望についての説明
- 東北・九州産品の輸出目標を、2025年には20億、2030年には50億としている

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④マンカウィル東北

マンカ流通グループの一気通貫の商流を活かした自社の輸出スキームや輸出実績アップの要因についてご講演いただいた。

### 登壇者情報：今野氏



- 自社流通グループで生産から流通までの流れを一気通貫で担うことで蓄積したノウハウをPR
- 国別の輸出要件や生産量確保の課題について、自社事例を挙げて認識を深めた上で、「強い農業」の実現に向けた今後の展望について言及



質疑・  
コメント

- (参加者) 寒河江市の集荷は可能か。
  - (マンカウィル東北) 可能である



質疑・  
コメント

- (参加者) 青森県産が多い中で山形県産のりんごの強みを教えていただきたい
  - (マンカウィル東北) その土地の珍しくて高い品種を提案するようにしている。メインのふじは文字入りりんごで企画が評価されている。同じ品目では差別化しないとロット勝負になる

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑤日本農業

青森県Red Appleとのプロジェクト等を例にとり、生産から販売までの各段階における変革の必要性や、バリューチェーンの統合・集約を進めることによるスケールメリットについて、ご講演いただいた。

### 登壇者情報：永田氏



- リンゴのバリューチェーンを例にとり、生産、選果・梱包、販売の各段階における変革に向けた自社の取組を紹介
- 日本の農業のバリューチェーンにおける課題、東北地方の輸出拡大に向けたアドバンテージや可能性について言及
- 商談成立に向けたアドバイス



質疑・コメント

- (参加者) 農業生産法人として、物流のデザインに悩んでいるのでアドバイスをいただきたい

➤ (日本農業) 青森県では産地全体として輸出を行う機運があるので、港までの物流の選択肢は多く、リードタイムも短い。単独で行う場合は苦勞するので地域全体で取り組むと設備や人の確保なども含めてスムーズだと思う



質疑・コメント

- (参加者) りんごの輸出量は伸びるか
- (日本農業) タイ・インドネシア・マレーシア・フィリピン・ベトナムなどの国向けの輸出を伸ばさないと頭打ちになる。国内需要も無ければ効率化などで原価を下げて、その分価格も下げることは考えられる

## 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】



## 参加者アンケート結果 ～第1部：セミナー

全体を通して非常に満足度の高いセミナーとなった。近い地域の産地からの具体的な事例や方法論の共有は参加者にとってとても学びの多いものとなった。

### 【イベントへの評価】

- アンケートに回答頂いた参加者のうち、セミナー満足度に対して大半の回答者が「とても満足」・「やや満足」のいずれかを回答 ※満足度4段階（11/1集計時点）
- 特にJAいわて中央・日本農業・九州農水産物直販の講演について、参考になったという意見が多く見られた

### 【参加者コメント】

- 隠し事無しに本音で語られ、生産者としてその想いに応えたいと思い、取り組み姿勢を学ぶことが出来た。(農業生産法人)
- 日本農産物の輸出だけでなく、日本の生産メソッドごと輸出する取り組みが素晴らしいと思った。(食品メーカー)

## 青果物輸出産地セミナー & マッチングin東北 ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<b>アライドコーポレーション</b> (輸出商社)	タイ・シンガポール・香港を中心に米国等7カ国	タイに現地法人を有し、現地ニーズの把握から物流、販促を川下に持ち、独自の仕入れと最先端の鮮度保持を有した輸送方法で積極的に輸出拡大を行う。
<b>九州農水産物直販</b> (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。
<b>シティ・スーパー</b> (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。
<b>マキシム・グループ</b> (外食チェーン)	香港・中国	中華・西洋料理を中心に香港・中国で外食事業を展開。「東海道arome」等のフランチャイズでは日本産青果物を積極的に取扱う。
<b>日本農業</b> (輸出商社)	タイ、香港、台湾、マレーシア、フィリピン、シンガポール、インドネシア等	自社ではリンゴを栽培し、農家への生産指導も行っている商社。東南アジアを中心にリンゴなどの果物を輸出、販売している。
<b>仙台水産</b> (輸出商社)	ベトナム、タイ、香港、マレーシア等	東北産品の輸出を進めており、青果物はいちごを中心に取り扱いを拡大中。海外バイヤーを招聘した商談会・展示会の運営等も実施。

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35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

シティスーパーがイベント当日の参加が難しくなったため、後日オンラインにて商談を5件実施。

非公開

## 開催の様子

バイヤーのご挨拶を皮切りに、バイヤーごとに商談部屋を設け商談会を実施。商品を持ち込む参加者もあり、オンラインの商談も対面と同様に盛り上がりがあった。

### 【商談会】



## 参加バイヤーによる商談後評価（11/7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44件のうち、14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)	14件 (32%)	2,925万円	約5,500万円の 輸出額増加に貢献  ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
低い	18件 (41%)	2,575万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	12件 (27%)	-	

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

## アライドコーポレーションと商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に多くの生産者が商談を実施した。商談ステータスは9件中6件が「決定」、「取扱確度高」と、新たな輸出に繋がる商談が多かった。

非公開

⇒最大約350万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 九州農水産物直販と商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。商談を実施した産地にて「取扱確度高」の評価が多く、想定取引金額も全バイヤー中、最大となる見込みとなった。

非公開

⇒最大約1,900万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## マキシムグループと商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目の果物生産者との商談を実施。JAとの打ち合わせを実施するなど、積極的な情報交換、交流の場も見られた。

非公開

⇒最大約150万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 仙台水産と商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。商談ステータスが「取扱確度低」が多いものの、50~100万円想定取引金額で「取扱確度高」の評価を得た生産者も2件あり、交渉中の状況。

非公開

⇒最大約400万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 日本農業と商談を実施した生産者・メーカー

果物、特にりんごを取扱う生産者が多くの商談を実施した。商談ステータスや想定取引金額についてはバイヤーからアンケートを回収中。

非公開

## シティスーパーと商談を実施した生産者・メーカー

野菜、果物の生産者が商談を実施した。商談ステータスが「決定」、「取扱確度高」で半数を占める他、今後の輸出に向けた情報交換の交流も2件実施した。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## バイヤーアンケート結果

拠点としている地域以外の新たな生産者との出会いや、セミナーを通じて東北生産者の取組を知る機会となった事に対し、高い評価を得る事ができた。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- 夏場の東北産の果物で取引に繋がりそうな生産者と商談できたので、良かったと思います。講演の機会を頂きありがとうございます、我々の取り組みを整理し、全国に発信する良い機会であったかと思います。
- 急遽の参加でしたが当日はセミナーの拝聴及び7社との商談を行い生産者様と直に商談を行うことができ良かった。
- 商談会の参加されている方の輸出に対しての熱量の差を感じました。
- 輸出事業にすでに取り組んでいる生産者様やまだ慣れ輸出にておらず販路開拓をされている生産者様と様々でしたが、直接生産者様から事業内容や生産物種類・規模等のお話を聞く事ができとても勉強になりました。

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- 生産者様で実際のサンプルをもって来られた方もいて、商品イメージが付きやすいとおもいます。商談途中に10分前後の休憩があると良いと思います。
- 時間通りの進行で良かったと思います。

## バイヤーアンケート結果

輸出産地に対し、国内販売の延長ではなく海外のニーズにあった商品づくり等、輸出に向けた柔軟な取組を期待する声があった。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- 弊社は海外販売先として業務筋（ホテル・レストラン・日本食店等）が中心ですが業務筋ルートにも興味ある生産者様の参加。
- 商談時での具体的な出荷可能な数量・価格の提示。
- 国内販売の延長ではなく、輸出に向けた柔軟な取り組みを期待します。（海外のニーズに合った商品作り）
- 非常に前向きな方々でした。輸出に関して弊社のインフラをご説明させて頂きまして、産地パートナーとして進めていきたいと感じました。

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 機会があれば、参加希望します。日本全国の輸出に取り組みたい産地様との商談機会があれば幸いです。
- 輸出先の状況また、ニーズなどをある程度把握した中での商談に臨んで欲しいです。すでに弊社としたら香港など輸出されている産地様などはバッティングするので、輸出をされていない生産者様、また産地が、商談としては目新しい感じがします。

## 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。



山形県さくらんぼ生産者

- **商材**：さくらんぼ
- **商談先**：外食チェーン
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 加工用原料としてのさくらんぼにご興味を持っていただき、その商流物流について話し合えたから。
- **成約確度・想定取引金額**：中・100-300万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について・商流について・物流について
- **今後予定しているアクション**：メール送付・打ち合わせの実施



岐阜県葉野菜生産者

- **商材**：飛騨高山野菜『おおごっつお』
- **商談先**：香港日系小売
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 短い時間ながら相手先様に関心を持っていただけることができて良かった。
- **成約確度・想定取引金額**：中・0-50万
- **商談内容**：
  - 物流について
- **今後予定しているアクション**：メール送付・商品規格書・商品一覧等の資料の送付・見積書の送付・サンプル送付打ち合わせの実施

## 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。



宮城県苺生産者

- **商材**：いちご
- **商談先**：東北輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
- **成約確度・想定取引金額**：中・50-100万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について
- **今後予定しているアクション**：見積書の送付・サンプル送付・産地視察



青森県長芋生産者

- **商材**：長芋
- **商談先**：九州輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - 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**：高・50-100万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について・価格について・物流について
- **今後予定しているアクション**：メール送付・見積書の送付

## イベント総括・今後に向けて

海外人気の桃・メロン・柿・葡萄が国内他産地の出荷時期と大きく被らない点で優位。協議会や先進産地が旗振り役になる等、地域で輸出向け商品を確認することが大事。

### 結果総括・今後の方向性

- 東北は海外人気品目の桃・メロン・柿・葡萄において、国内他産地の出荷時期と大きく被らない強みがあり、産地リレーの一員として輸出拡大が可能
- 山形県の輸出推進協議会では系統・系統外問わず海外人気の果物を確保して、2025年の輸出量・額目標達成を目指す
- 岩手県のJAは2009年のタイへのりんご輸出以降、13年間輸出事業を継続・拡大。東北の他JAへのノウハウの横展開が望まれる
- 山形県さくらんぼ生産者等、若手産地から高い輸出意欲が見られ、今後は若手産地のロールモデル・生産者の旗振り役となることが期待される

### 有望産地

非公開

# 青果物輸出産地オンラインマッチング全国版 開催結果（2022/11/21～11/30）

アクセンチュア株式会社  
2022年12月10日

## 実施期間

- 2023年11月21日(月)～11月30日(水)
  - バイヤーと調整し、2週間程度の商談実施期間を設定
  - 日程調整ツールを利用し、バイヤー⇔産地間で柔軟にスケジュール

## 対象者

- **地方版の対象エリア外**の青果物生産者への商談機会の提供を行う事を目的とし、全国の輸出産地、青果物生産者を対象とする
- 輸出産地リストの事業者、GFP登録者への案内に加え、各農政局から地域の生産者への周知依頼等により集客予定
- アクセンチュアにて地方ごとに輸出関心のある青果物生産者の一本釣り

## 実施方法

- オンライン会議ツール(Zoom, Google Meets)を利用した完全オンラインの商談を実施
- 1日完結の商談は行わず、期間内にバイヤー・産地にて予定を調整し、商談を実施
  - 商談枠に特段上限はなく、バイヤーの意向に沿って商談のセットが可能

## 青果物輸出産地オンラインマッチング全国版 ~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・米国等	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。
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。
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。
日本農業 (輸出商社)	タイ、香港、台湾、マレー シア、フィリピン、シンガポ ール、インドネシア等	自社ではリンゴを栽培し、農家への生産指導も行っている商社。東南アジアを中心にリンゴなどの果物を輸出、販売している。
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。
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扱う。
ジェイネット (輸出商社)	イギリス・ドイツ等	ヨーロッパを中心に生鮮食品・ドライ商品を輸出している。九州からは毎週のエア定期便で野菜を送っている。
株式会社 SECAI MARCHE (越境EC・卸売)	マレーシア	日本や東南アジアの生鮮食品を中心に扱う、産地直販のECプラットフォームを提供。マレーシアを拠点に、受注～配送までの一連の業務を支援。

非公開

非公開

非公開

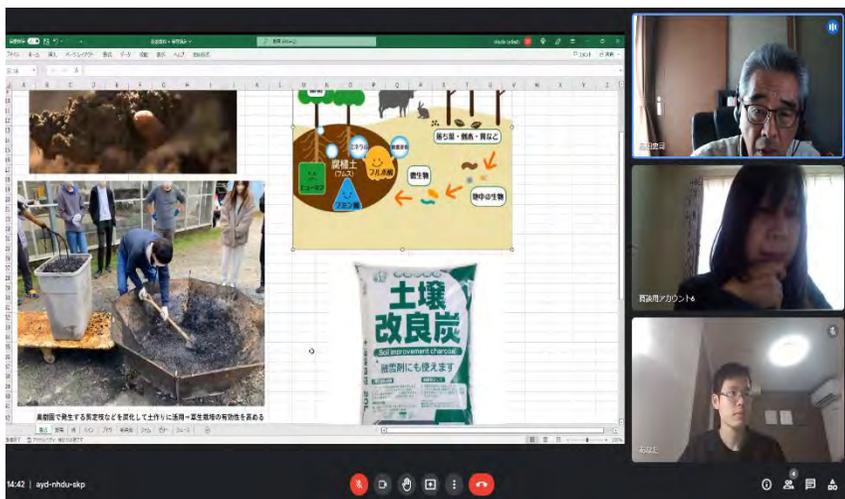
非公開

非公開

## 開催の様子

一部商談に事務局スタッフが1名同席。画面に商談資料を投影したり、サンプルをカメラに移す等、ツールを活用しつつ商談を進める様子が見られた。

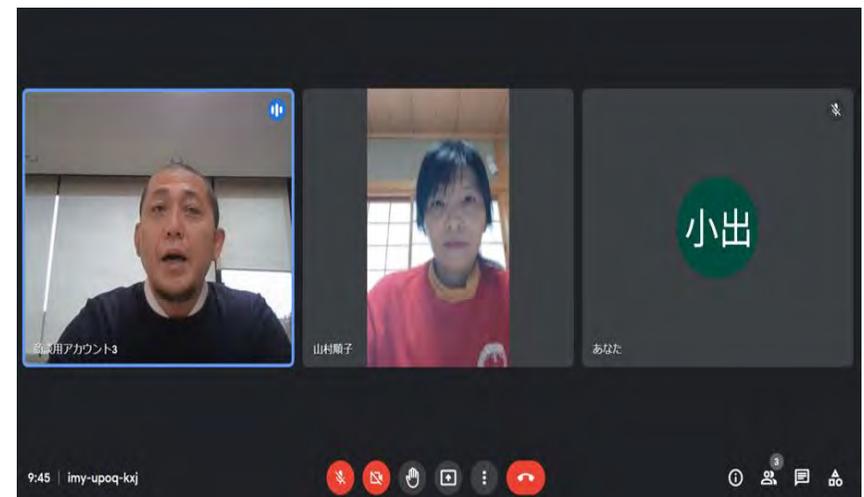
### 【商談会】



# 開催の様子

## (前項続き)

### 【商談会】



## 参加バイヤーによる商談後評価（12/7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64件の内、25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)	25件 (39%)	3,050万円	約3,675万円の 輸出額増加に貢献  ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
低い	15件 (23%)	625万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	24件 (38%)	-	

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

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と商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。商談を実施した生産者の内、半数が「決定」、「取扱確度高」となり、新たな輸出に繋がる商談が多くみられた。

非公開

⇒最大約250万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## アライドコーポレーションと商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目で果物、野菜生産者が商談を実施した。野菜生産者の多くは「取扱確度低」と評価されたが、課題を共有するなど今後の輸出に向けての情報交換が行われた。

非公開

## アライドコーポレーションと商談を実施した生産者・メーカー

前項続き。果物を中心に計9商談を実施。商談ステータスや想定取引金額についてはバイヤーからアンケートを回収中。

非公開

⇒最大約200万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## シティ・スーパーと商談を実施した生産者・メーカー

白桃、みかん等の果物類の産地との商談に加え、提携されている産地の紹介も行われる等、新たな輸出に繋がる商談が行われた。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## Top Weal Limitedと商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目の青果物生産者が商談を実施した。商談ステータスは7件中4件が「取扱確度高」であり、特に輸出実績有りや加工品も取扱う生産者の手応えが良かった。

非公開

⇒最大約250万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 九州農水産物直販と商談を実施した生産者・メーカー

多くの品目を生産する果物生産者との商談を実施。実施した商談会2件どちらも「取扱確度高」且つ想定取引金額も高く、生産者の手ごたえが良かった。

非公開

⇒最大約600万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 日本農業と商談を実施した生産者・メーカー

果物(あまおう、シャインマスカット)の生産者と商談を実施した。商談ステータスや想定取引金額についてはバイヤーからアンケートを回収中。

非公開

## ジェイネットと商談を実施した生産者・メーカー

葉物野菜や果物等の多くの品目の生産者と商談を実施。10件中5件が「取扱確度高」と評価され、合計の想定取引金額も本商談参加バイヤー中で最高額となった。

非公開

非公開

⇒最大約1,800万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## SECAI MARCHEと商談を実施した生産者・メーカー

本商談会参加バイヤー中、最多の商談会を実施。18件中7件が「決定」、「取扱確度高」と評価され、新たな輸出に繋がる商談を数多く実施することができた。

非公開

非公開

⇒最大約400万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## バイヤーアンケート結果

全国の産地から申込を募ったことにより、バイヤーが探しきれない産地とのマッチングに繋げる事ができ、満足度の高い結果となった。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- スタッフの対応が丁寧で、商談先の選定もさせてくれるので、無駄な商談がなく、何より自分達では探しきれない良い生産者が多かった。
- 興味のある商品が多かった。
- 試食や事前サンプル、商品の写真の送付があった方が判断がしやすかった。
- 商談の選定にもう少し時間があると良かった。

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- Google Meetsは不慣れでTeamsやZoomの方が分かりやすかった。また商談の際にはアクセントリアが入る必要は必ずしもない。
- タイムスケジュールがしっかりと区切られていてスムーズに商談を行えた。

## バイヤーアンケート結果

バッティングを避けるため、輸出先国の希望だけでなく販売先についても事前に希望を把握したいとの要望あり。より多くの産地との出会いを求め、今後も参加したい意向を獲得。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- 参考価格、商品の写真等の資料を見ながら商談したかった。
- 複数の産地が同じ国に輸出を希望するとバッティングの可能性があるため、産地側がどのような販売（売先の指定、数量を優先等）をしたいかを明確にしてほしい。
- 甘さがあるフルーツだけでなく、酸の無いフルーツの提供もいただけるとありがたい。

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 次回もぜひ参加したい。興味のある生産者は、オンラインではなく、実際お会いしたいと思うので、対面での商談会も開催されれば、ぜひ参加したい。
- 興味のある産地さんがいれば参加したい。
- 可能な限り参加して、より多くの生産者と意見交換をしたい。

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

今回の商談で、テストマーケティングの実施まで取組が進んだ産地が見られた。仕向け先国の情報等を商談時間内で得る事ができ、満足度の高い商談になったと回答。



福岡県苺生産者

- **商材**：いちご
- **商談先**：香港輸入商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
- **成約確度・想定取引金額**：高・300-500万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・商流について
- **今後予定しているアクション**：打ち合わせの実施・産地視察・テストマーケティングの実施・輸出書類の準備



岡山県パイナップル生産者

- **商材**：桃、パイナップル
- **商談先**：越境EC
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 仕向け先の情報などを詳細に解説していただいたから。
- **成約確度・想定取引金額**：高・0-50万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について・価格について・商流について・物流について
- **今後予定しているアクション**：サンプル送付

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

商品の紹介だけでなく、現地での拡販の取組やコールドチェーンについての意見交換等ができたことで、商談が有益な時間になったと回答した産地が見られた。



福岡県柿生産者

- **商材**：富有柿（冷蔵）
- **商談先**：関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
- **成約確度・想定取引金額**：成約確定・0-50万
- **商談内容**：
  - 数量について・価格について・物流について
  - 柿全般の拡販に関しての取組みについて共感させていただきました。当方の更なる物量出荷体制が継続課題。
- **今後予定しているアクション**：1月頃の出荷に向けて商品準備と今後に向けた打合せの予定



青森県りんご生産者

- **商材**：りんご
- **商談先**：香港輸入商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足(とても建設的な意見交換ができた為)
- **成約確度・想定取引金額**：高・50-100万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について・価格について・商流について・物流について
  - コールドチェーンによる現地（マレーシア）到着後のハンドリングについての理解が深まった
- **今後予定しているアクション**：サンプル送付・テストマーケティングの実施(12/12にマレーシアに向けてサンプル輸出を予定)

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

果物の取扱いがメインのバイヤーが多い中、SECAI MARCHEにてわさびの引き合いがあり、成約確定・成約確度の高い商談を実施することができた。



東京都わさび生産者

- **商材**：わさび
- **商談先**：越境EC
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 商談後すぐにアクションしていただき、現地（Malaysia）の飲食店からサンプル依頼を受けた
- **成約確度・想定取引金額**：高・50-100万
- **商談内容**：会社説明・商品説明・商流について
  - Malaysiaは検疫がゆるく、輸出に関する障壁が少ない。輸出専門商社と取引すると、国内で完結するのでとても便利
- **今後予定しているアクション**：サンプルを評価いただき、反響があれば取引できるように商談を進める



長野県わさび生産者

- **商材**：生鮮わさび
- **商談先**：越境EC
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 既に生鮮わさびの出荷をしている。迅速な対応が良いです。
- **成約確度・想定取引金額**：成約確定・100-300万
- **商談内容**：
  - 会社説明・商品説明・数量について・価格について・商流について・物流について
- **今後予定しているアクション**：輸出の実施

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

青果物産地だけでなく、温度管理サービス等を提供する事業者の申込もあり。流通に課題を持つ現地小売りや輸出商社から希望があり、複数社と商談を実施。



東京都温度管理サービス

- **商材**：温度管理サービス
- **商談先**：関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - 興味を持って頂いたが、具体的な次のアクションを共有することが出来なかった。
- **成約確度・想定取引金額**：中・不明
- **商談内容**：商品説明
  - 当社サービス概要の理解は深めて頂いた。
- **今後予定しているアクション**：次のアクションに向けた打ち合わせの実施



東京都わさび生産者

- **商材**：わさび
- **商談先**：香港日系小売
- **商談先に対する満足度**：どちらでもない
  - 次の段階に進めなかったため
- **成約確度・想定取引金額**：低・不明
- **商談内容**：
  - 商品説明・商流について・物流について
  - 末端消費者向けでは難しいかなという印象を受けた
- **今後予定しているアクション**：特になし。今後もオンライン開催の商談があれば参加したい

## イベント総括・今後に向けて

オンライン商談会を産地の掘り起こしの場として活用し、対面で取引詳細が決めると効率的。オンライン商談会は取扱確度を判断出来るようにサンプル送付等の準備も大事。

### 結果総括・今後の方向性

- オンライン開催によって、全国(特に対面開催未実施の地域)の産地・生産者と商談出来ることは、未開拓の地域・事業者と繋がれる点でバイヤーの満足度が高かった
- 一方で取扱確度の高い産地・生産者とは対面商談を希望する声もあり、商談目的に応じてオンラインと対面で使い分けることが大事。また、オンライン開催の場合は事前にサンプルを送付するなど、取引につながる情報を事前に整理すべき
- 福岡県苺生産者や静岡県柑橘類生産者等、当商談会をきっかけに有力バイヤーと取引開始して、輸出開始・拡大につながる事例が見られた

### 有望産地

非公開

# 青果物輸出産地セミナー & マッチングin関西 開催結果（2023/2/28）

アクセントチャ株式会社

2023年3月10日

## 開催日時

- 2023/2/28(火) 13:00-18:00

## 会場

- オービックホール
  - 大阪府中央区平野町4丁目2-3

## 参加者

- 当日は全体で計45社参加
  - セミナー参加 30社
  - 商談参加 15社(+後日オンライン開催：4社)

# 青果物輸出産地セミナー&マッチングin関西 ~開催概要

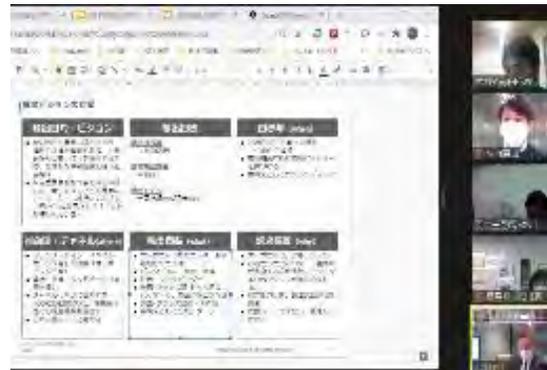
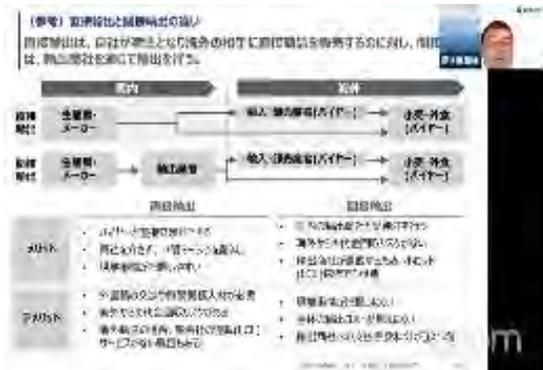
現地セミナーにて関西・中国四国エリアの青果物産地に輸出の魅力を送達するだけでなく、  
商社/バイヤーとの商談、及び他事業者とのネットワーキング促進まで伴走。

← 2/28(火)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

関西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

# 当日タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
2	13:00	13:05	イベント概要説明	司会	土井		0:05
3	13:05	13:15	開会挨拶	日青協	菱沼 義久様	日青協の活動概要/令和5年度概算要求委託先事業の紹介	0:10
4	13:15	13:30	導入講演	アクセンチュア	中塚	関西エリアからの青果物輸出拡大のポイント	0:15
5	13:30	13:45	講演①	アグリグローバルデザイン	西川太郎様	関西からの青果加工品の取組について	0:15
6	13:45	14:00	講演②	愛媛県ブランド戦略課	澤田貴博様	愛媛県産河内晩柑の欧州輸出に関する取組について	0:15
7	14:00	14:10	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
8	14:10	14:25	講演③	米子青果	坪池信治様	市場からの青果物輸出拡大に向けて	0:15
9	14:25	14:40	講演④	みかんのみっちゃん農園	小澤光範様	和歌山からのみかん輸出の取組・今後の展望	0:15
10	14:40	14:50	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
11	14:50	15:05	商談会・交流会のご案内 バイヤー紹介	-	-	・商談会・交流会のご案内 ・商談に参加するバイヤーから自己紹介	0:15
12	15:05	15:25	小休憩・準備 (アンケート回答)	-	-	※配置転換・名刺交換タイム	0:20
13	15:25	18:00	商談会	-	-	ご参加の方は時間までにブースにお越しください	2:35

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

日本青果物  
輸出促進協議会

- **日本青果物輸出促進協議会が行う事業の実施体系**
  - 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)

- **関西からの青果物輸出拡大のポイント**
  - 関西の青果物輸出における課題・輸出拡大に向けたポイントの説明等

愛媛県農林水産部  
農政企画局ブランド戦略課

- **愛媛県産河内晩柑の欧州輸出に関する取組みについて**
  - 販路開拓に向けた統一的な戦略と取組事例の紹介

みかんのみっちゃん農園

- **和歌山県産みかん輸出拡大のポイント**
  - SNS・クラウドファンディング等を活用するメリットと方法の説明等

株式会社米子青果

- **地方市場からの青果物輸出拡大に向けて**
  - 輸出拡大のポイントや商談における工夫の紹介

株式会社  
アグリグローバルデザイン

- **冷凍加工食品の輸出の取組み**
  - フードバリューチェーンの構築におけるポイントの紹介等

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①株式会社アグリグローバルデザイン

支援先企業における自社ソリューション活用事例や、フードバリューチェーンごとに意識すべき輸出拡大のポイントについて、事例を用いてご講演いただいた。

### 登壇者情報：西川様



質疑・  
コメント

- (参加者) 航空便で冷凍品を運ぶ場合、運び方はドライアイスを入れているのか、または冷凍コンテナか。

➤ (アグリグローバルデザイン) 発泡スチロールにドライアイス・保冷剤などを入れて密封して輸出している。泉州屋が水産卸を買収しており、ノウハウがある。



質疑・  
コメント

- (参加者) 弊社で冷凍野菜を扱いたいがコンテナ単位で出荷できない課題がある。一緒にコンテナ出荷することは可能か。

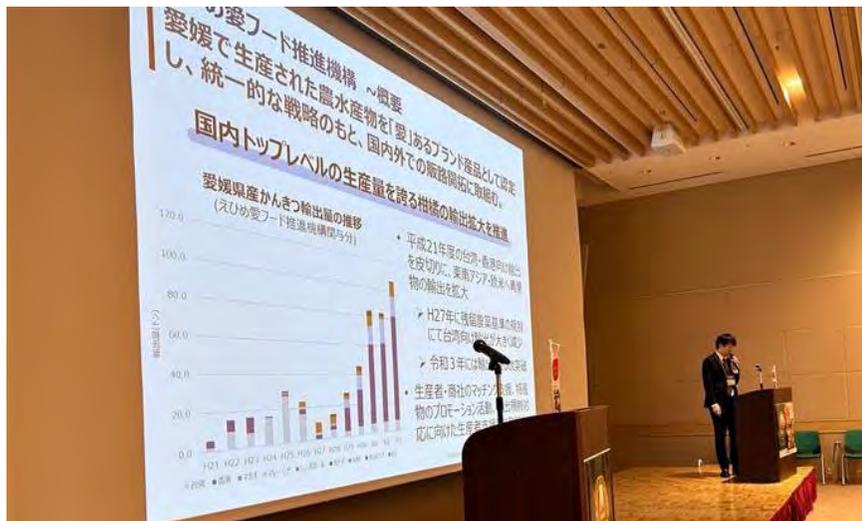
➤ (アグリグローバルデザイン) 冷凍野菜は泉州屋が集めて輸出している。神戸港に冷凍の倉庫があり、ピッキング可能である。事務局経由で連絡・相談してほしい。

- 2023年設立。国産品を原料にした冷凍加工食品の製造・輸出によって日本の農林水産業の発展に貢献。加工食品の製造からコンサルティングまでを幅広く行う
- 主なターゲット国は、香港・シンガポール・台湾等のアジア全域及び欧米

## 開催の様子 ～第1部：セミナー ② 愛媛県農林水産部農政企画局ブランド戦略課

愛媛県が収穫量日本一を誇る河内晩柑の欧州向け輸出促進について、欧州向けロゴの作成・PR方法など、具体的な取組についてご講演いただいた。

### 登壇者情報：澤田様



- H21年度の台湾・香港向け輸出を皮切りに東南アジア・欧米へ青果物の輸出を拡大
- 生産者・商社のマッチング支援、特産物のプロモーション活動、輸出規制対応に向けた生産者支援等に取り組む



質疑・コメント

- (参加者) 河内晩柑をEUに出すにあたりグローバルGAPは取得しているか。
  - (愛媛県) 取得していない。取得の要望も特に聞いていない。



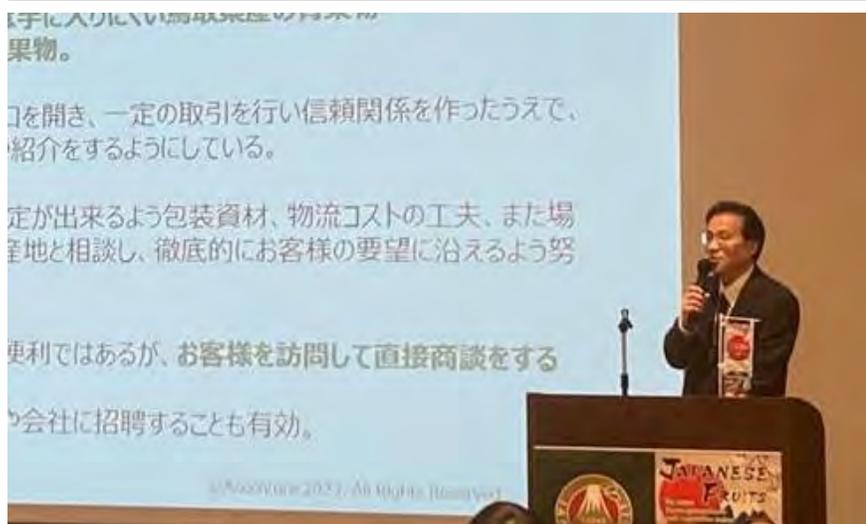
質疑・コメント

- (参加者) 河内晩柑は存じ上げない品種であったが、国内で売れにくいから輸出するのか、輸出向けの品種なのか。
  - (愛媛県) 国内で売れないわけではなく、産地の若返り・活性化の観点で、JA中心に輸出に取り組んでいただいている。

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③株式会社米子青果

山陰地方最大級の卸売市場という強みを活かした商談方法の説明や、GFP商談会等を活用し出口戦略を持つことの重要性についてご講演いただいた。

### 登壇者情報：坪地様



質疑・  
コメント

- （参加者）タイ向け青果物輸出をされる中で、商品品質の劣化があり得ると思うがどのような輸送方法をしているのか。
  - （米子青果）品温管理を徹底しており、選果から表温・芯温を管理して、5℃以下になるようにしている。表温を2度にすると芯温が5℃以下になり、ダメージが少ない。産地に収穫タイミングを間違えないように口酸っぱく伝えて、以降は温度管理を徹底している。



質疑・  
コメント

- 鳥取県にある山陰地方最大の地方青果市場。全国の青果物を取扱う
- 生産団体、卸売市場から青果物を仕入れ販売やこれら青果物の転送販売等も行う
- 地域の食文化を絶やさないため、干し芋・奈良漬・餅等の加工品の製造・販売も行う

- （参加者）新しい品目を輸出する場合、劣化の検証を経て輸出しているのか。
  - （米子青果）試験輸出は多品目に及ぶ野菜は必ず実施するが、果物は全て行うわけではない。タイ向け輸出実績がなくても全農経由で香港等の別国に輸出実績がある場合は情報を照会をする。

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④みかんのみっちゃん農園

SNSを活用した自社ブランディング・販路開拓の事例や、100回以上のコラボ商品製作実績を通じて得た知見等についてご講演いただいた。

### 登壇者情報：小澤様



質疑・  
コメント

- (参加者) 新たな輸出先国にベトナムを選んだ理由を教えてください。
  - (みかんのみっちゃん農園) 和歌山県のJAありだがベトナム向け輸出行っている。和歌山県内でベトナム向け輸出の認可がおりた事業者があり、縁があり輸出に繋がった。

- みかんを通じて「笑顔、幸せ、感謝、未来」を創造することを理念に掲げている。60種類の柑橘類を年間180 t 生産
- SNSで農業について発信しており、フォロワーは2万人以上
- 香港・シンガポール等だけでなくベトナム等の市場開拓にも意欲的

## 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】



## 参加者アンケート結果 ～第1部：セミナー

全体を通して非常に満足度の高いセミナーとなった。近い地域の産地からの具体的な事例や方法論の共有は参加者にとってとても学びの多いものとなった。

### 【イベントへの評価】

- アンケートに回答頂いた参加者のうち、セミナー満足度に対して大半の回答者が「とても満足」・「やや満足」のいずれかを回答
  - ※ 満足度：4段階評価
  - ※ 2/28集計時点
- 特に愛媛県ブランド戦略課・アグリグローバルデザインの講演について、参考になったという意見が多く見られた

### 【参加者コメント】

- 行政が中心に取り組んでいるので、生産者としてとても羨ましく思います。個人農家は海外への出展経費のねん出が不可能なため、行政の支援が不可欠です。(生産者)
- 輸出に向けた工程が非常にわかりやすく参考になりました。(農業生産法人)

## 青果物輸出産地セミナー & マッチングin関西 ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<p><b>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</b> (小売チェーン)</p>	<p>シンガポール・香港・タイ・台湾等</p>	<p>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。</p>
<p><b>Top Weal Limited</b> (輸入商社)</p>	<p>香港、マカオ等</p>	<p>各国産の果物を輸入し主に量販店への卸売業務に従事している香港の青果物輸入企業。日本含むアジア圏の120の農家から輸入を行う。</p>
<p><b>かね善香港</b> (輸入/輸出商社)</p>	<p>香港</p>	<p>シャインマスカットや桃、白菜等の青果物を香港の小売やレストランに展開。現地のニーズを産地に共有し、生産者と連携した輸出に取り組む。</p>
<p><b>ローヤル</b> (仲卸/輸出商社)</p>	<p>香港・米国・台湾・ベトナム・タイ・シンガポール・マレーシア</p>	<p>青果物全般、またジュースやドライフルーツ等の青果加工品も取扱う。各国の小売りや外食に販路を有し、伝統的な京野菜の現地PRにも積極的に取り組む。</p>

非公開

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24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

バイヤーのご挨拶を皮切りに、バイヤーごとに商談部屋を設け商談会を実施。商品を持ち込む参加者もあり、オンラインの商談も対面と同様に盛り上がりがあった。

### 【商談会】



## 参加バイヤーによる商談後評価（3/7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。8件が決定・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)	8件 (28%)	800万円	約1,175万円の 輸出額増加に貢献  ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
低い	10件 (36%)	375万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	10件 (36%)	-	

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

## かね善と商談を実施した生産者・メーカー

幅広い品目の青果物生産者が商談を実施した。商談は6件中3件が「チャンス有り」と回答があった。

非公開

⇒最大約150万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## ローヤルと商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。商談を実施した生産者の内、1件が「決定」、1件が「取扱確度高」となり、新たな輸出に繋がる商談がみられた。

非公開

⇒最大約300万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## Top weal Limitedと商談を実施した生産者・メーカー

青果物だけではなく、加工食品を含めた幅広い品目を扱う生産者が商談を実施。「取扱確度低」でも香港にサンプル送付して感想を待つものもある。

非公開

⇒最大約125万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## PPIHと商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に、加工食品を含めた品目を扱う生産者が商談を実施。2件が「取扱確度高」と今後の試食・試飲次第で輸出可能性がある。

非公開

⇒最大約600万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## バイヤーアンケート結果

商談経験が少ない生産者は資料等準備やとりまとめ役の先進事業者が同席すべきという声有り。普段対面しない輸出関係者が集まる機会なので繋がる時間の最大化が課題。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- 個人の生産者さんがいきなり商談の場に立つのは非常に難度が高いと思われ、とりまとめ役が各地域にでき、商談会に同席できるような体制があればまたとっかかりやすさも変わると思う。
- ほとんどの方が話したりなかったとおっしゃっていたので、もう少し長めにするか、商談前に資料をいただいと良かったかなと思う（数社分しか頂けなかったため）
- 普段会えない方と会える点が良かった

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- 弊社は商談会を行う場合がほとんどのため、参加者の方と話す時間が休憩時間しかないのはもったいない様を感じる。商談まではしなくても、弊社と繋がりを持ちたい人も多いのでは。
- 遠方地の場合、金曜日開催になると宿泊して行くことも難しく帰りが辛い。

## バイヤーアンケート結果

アンケートに回答いただいたバイヤーからは今後も現地商談会への参加意向を得られた。青果物産地には、輸出向けの取り組み推進とバイヤーへの能動的な発信が望まれる。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- 国内の胃袋が小さくなる中、こうしたセミナーや商談会に参加している生産者さんは輸出に対する意識も高く今後も色々な方に出会えたらと思う。一方で、国内向けに生産したものを単純に輸出するだけでは長く続かないと考えてもらわないといけない。
- あくまでも今栽培されているものは日本人の味覚や短い物流に合わせて開発されたものであり、海外の顧客や長期輸送を想定していない。
- バイヤーに遠慮するのではなく、こうしたことを考えている、こうした品種に新しくチャレンジしているなど積極的な発信はほしい。

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 今後も積極的に参加する予定。青果物チームメンバーの同席参加の機会を増やして生産者との顔合わせを実施していく。

## 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可能性あり。



鳥取卸売市場

- 商材：-
- 商談先：香港輸入商社
- 商談先に対する満足度：とても満足
  - 東京大阪の中央市場に入らない商品に興味をもって頂けた。取引に繋がる商談になった。
- 成約確度・想定取引金額：高・500万
- 今後予定しているアクション：サンプル、商品詳細の紹介
- 今後も参加したいか：はい
- その他意見：-



広島県JA

- 商材：ぶどう、れもん、ジュース
- 商談先：香港輸入商社
- 商談先に対する満足度：とても満足
  - -
- 成約確度・想定取引金額：-
- 今後予定しているアクション：-
- 今後も参加したいか：-
- その他意見：-

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

(前頁の続き)



奈良県柿生産者

- **商材**：柿、柿の加工品
- **商談先**：大手小売チェーン、大阪輸出商社、京都輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - -
- **成約確度・想定取引金額**：中
- **今後予定しているアクション**：-
- **今後も参加したいか**：どちらでもない
- **その他意見**：-



広島県JA

- **商材**：ぶどう、れもん、ジュース
- **商談先**：大手小売チェーン、香港輸入商社、京都輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 詳しい話をする事ができた。
- **成約確度・想定取引金額**：-
- **今後予定しているアクション**：見積り提出
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

### (前頁の続き)



和歌山県苺生産者

- **商材**：いちご、桃、それに伴う加工品
- **商談先**：香港輸入商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 時間が短いわりに良い話が出来ました。
- **成約確度・想定取引金額**：中
- **今後予定しているアクション**：今度会社に来ていただく
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



大阪葡萄生産者

- **商材**：ぶどう（シャインマスカット）、干しぶどう
- **商談先**：香港輸入商社、京都輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - とても難しいと思いました。やはり価格が合わないと思います。
- **成約確度・想定取引金額**：中
- **今後予定しているアクション**：海外のみならず国内向けの新規取引も探している
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：今回のようなアポイント型の商談会はじっくり話ができるのでありがたいです。

## 商談に参加した生産者・メーカーの声

(前頁の続き)



和歌山県柑橘類生産者

- **商材**：みかん
- **商談先**：-
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 新しい提案の仕方を勉強することができました。
- **成約確度・想定取引金額**：高
- **今後予定しているアクション**：全世界に輸出！まずは1,000t！
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



兵庫県玉ねぎ生産者

- **商材**：玉ねぎ、玉ねぎドレッシング(トランス脂肪酸0g※制作中) 白菜、ベビー白菜 キャベツ、ちりめんキャベツ
- **商談先**：大阪輸出商社
- **商談先に対する満足度**：-
  - -
- **成約確度・想定取引金額**：-
- **今後予定しているアクション**：-
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-

## イベント総括・今後に向けて

関西・中国四国・東海から幅広い品目を扱う生産者が集まった。中でも、かんしょやキャベツ、柑橘類はバイヤーから引き合いが強く、商談希望が集中した。

### 結果総括・今後の方向性

- 関西ではJAが強く、輸出に積極的な若手生産者の掘り起こしや、JAの輸出取組事例の横展開によるJAの輸出意欲の醸成が必要
  - JAと上手く連携しながら輸出拡大を図っている鳥取県卸売市場や大阪府仲卸等がキープレイヤーとなりえる
  - 輸出向けの生産に力を入れている徳島県さつまいも生産者、香川県レタス生産者は有力な若手産地
- 冷凍やペースト、カット等の青果加工に関心のある事業者が多く、大阪府仲卸との連携で関西からの青果加工品の輸出促進の可能性あり
  - 東部中央卸売市場に拠点があり、関西近郊エリアからの青果物集荷に強い

### 有望産地

非公開

# 青果物輸出産地セミナー & マッチングin九州北部 開催結果（2023/3/3）

アクセントチャ株式会社

2023年3月10日

## 開催日時

- 2023/3/3(金) 13:00-18:30

## 会場

- リファレンスはかた近代ビル  
福岡市博多区博多駅東1丁目1-33はかた近代ビル1F

## 参加者

- 全体で計47社参加  
※セミナー参加 45社・商談参加 27社(後日オンライン含む)

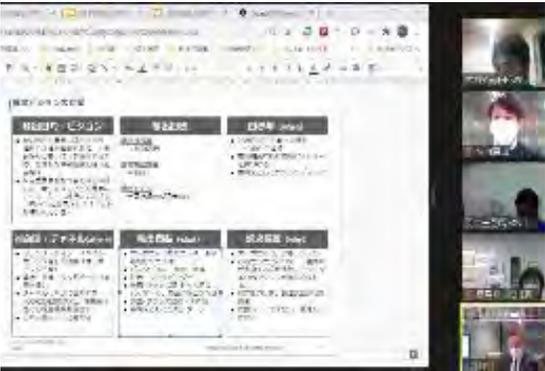
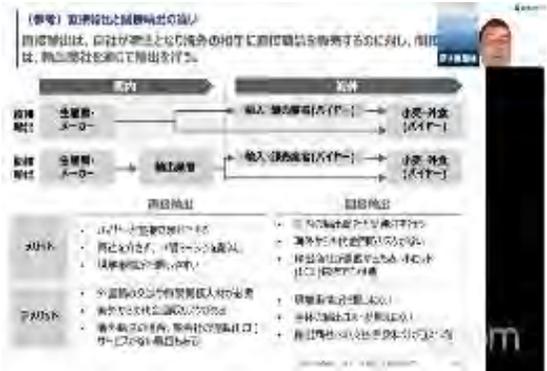
# 青果物輸出産地セミナー & マッチングin九州北部 ~開催概要

現地セミナーにて九州北部の青果物産地に輸出の魅力を送達するだけでなく、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。

← 3/3(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、現地商談
  - コロナの状況等で会場に来れない場合はオンライン商談
- 交流会は、商社・コンサル・物流等を囲む形で商談会待ち時間に実施

九州北部の青果物輸出拡大に向けて  
商談・ネットワーキング促進まで伴走

# 当日タイムテーブル (セミナーパート)

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
2	13:00	13:05	イベント概要説明	司会	小栗 史也		0:05
3	13:05	13:15	開会挨拶	日青協	菱沼 義久様	日青協の活動概要/令和5年度概算要求 委託先事業の紹介	0:10
4	13:15	13:25	導入講演	アクセンチュア	冨田 裕貴	青果物輸出産地セミナーの全体概要 東北の輸出取組事例など	0:10
5	13:25	13:40	講演①：  社	九州農水産物直販	吉村 直喜様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外) 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
6	13:40	13:55	講演②：  物流事業者	日本通運	梶原 充様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外) 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
7	13:55	14:05	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
8	14:05	14:20	講演③：  生産者	アグリ・コーポレーション	佐藤 義貴様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外) 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
9	14:20	14:35	講演④：  生産者	レッドアップ	林田 裕美様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外) 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
10	14:35	14:50	講演⑤：  農業協同組合	大分県農業協同組合	松野 恭子様	輸出取組最新事例 / 地域特有の輸出の課題・可能性(立地・気候などの観点) 地域間連携によるコラボレーション取組・今後の連携への期待(道内/外) 商談会の成約率を上げるための工夫・アドバイス	0:15
11	14:50	15:00	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
12	15:00	15:15	商談会・交流会のご案内 バイヤー紹介	-	-	・商談会・交流会のご案内 ・商談に参加するバイヤーから自己紹介 ・アンケート回答依頼	0:15
13	15:15	15:35	小休憩・準備 (アンケート回答)	-	-	-	0:20

# 当日タイムテーブル (マッチングパート)

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
14	15:35	15:57	商談会①	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
15	15:57	16:00	商談会②移動・準備	-	-	-	0:03
16	16:00	16:22	商談会②	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
17	16:22	16:25	商談会③移動・準備	-	-	-	0:03
18	16:25	16:47	商談会③	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
19	16:47	16:50	商談会④移動・準備	-	-	-	0:03
20	16:50	17:12	商談会④	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
21	17:12	17:15	商談会⑤移動・準備	-	-	-	0:03
22	17:15	17:37	商談会⑤	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
23	17:37	17:40	商談会⑥移動・準備	-	-	-	0:03
24	17:40	18:02	商談会⑥	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22
25	18:02	18:05	商談会⑦移動・準備	-	-	-	0:03
26	18:05	18:27	商談会⑦	-	-	※商談参加の方は事前にメールでお送りしているタイムテーブルをご確認ください	0:22

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

九州北部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	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>日本青果物輸出促進協議会が行う事業の実施体系</b> ➢ 各事業の説明や活用方法の共有、日青協の紹介等</li></ul>
事務局(アクセント)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>九州北部エリアからの青果物輸出拡大のポイント</b> ➢ 九州北部の青果物輸出における課題・拡大に向けたポイントの説明等</li></ul>
九州農水産物直販	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>九州地方からの野菜輸出について</b> ➢ 野菜輸出拡大の経緯と生産者・商社間の情報連携の重要性等</li></ul>
日本通運	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>日本通運の物流</b> ➢ 航空・海上輸送の特徴、産地から仕向国までの物流のフロー等</li></ul>
アグリ・コーポレーション	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>有機安納芋の輸出</b> ➢ 有機甘藷・その加工品の輸出取組の紹介等</li></ul>
レッドアップ	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>レッドアップの輸出の一步目</b> ➢ GFP輸出実証の取組紹介、輸出初期の体験談等</li></ul>
大分県農業協同組合	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>地域と食の未来をつなぐ</b> ➢ JAの強みを活かした輸出産地づくりのポイント等</li></ul>

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ①九州農水産物直販

野菜輸出において、商品への要望が量から質に転換した経緯と、現地側とのやりとりで得た情報から商品が選ばれる理由を増やしていくことの重要性をご講演いただいた。

### 登壇者情報：吉村様



- 果物中心では収穫量・相場変動のリスクが大きいと考え、野菜の取り扱いを拡大
- 生産者と連携して、現地課題や要望に素早く・柔軟に対応することが成功要因
- 今後はマレーシア・タイ・シンガポール向け輸出等も展開予定



質疑・  
コメント

- (参加者) 輸出に向けて役割分担を知りたい
  - (九州農水産物直販) 輸出に関して、生産者がライセンスを持っていないケースが多いので代行している。弊社では生産者から物を受け取って輸出・通関を実施、輸入者に引き渡している



質疑・  
コメント

- (参加者) 野菜輸出における戦略をお聞きしたい
  - (九州農水産物直販) 野菜は海上輸送出来るため、航空輸送にくらべてコストを抑えられる。また、九州から東北・北海道から産地リレーで通年出荷が可能である点も強みである

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ②日本通運

九州北部からの航空・海上輸送の特徴と産地から仕向国までの流れ、パレット梱包における種類ごとの違いについてご講演いただいた。

### 登壇者情報：梶原様



- 福岡県における同社施設と物流施設の位置関係
- 航空・海上輸送の所要日数・輸送コスト・その他特徴・仕向国までの流れ
- パレット梱包・外航積荷保険の紹介



質疑・  
コメント

- (参加者) 生産者はシンガポール・香港向けでどの時間までに貴社に納品しないといけないか。商社の通関書類はどの時点までに作って提出しないといけないか
  - (日本通運) 鮮度保持を前提とした海外経由だと7:30に空港持ち込み、書類は前日までであればお持ち込みいただいた翌日にシンガポール空港に持ち込める



質疑・  
コメント

- (参加者) 鮮度保持に関して、輸出先国到着後の輸送はどのように行うのか
  - (日本通運) 到着後、倉庫の冷蔵・冷凍庫にいれてからバイヤー指定のフォワーダーが輸入の手続きを実施。その後はバイヤーの手配で引き取りに来るケースや、業者手配で配達している

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ③アグリ・コーポレーション

有機安納芋の輸出について、自社の強み(全圃場・工場が有機認証等)と大産地化計画、オウンドメディアによるファン獲得の取り組み等をご講演いただいた。

### 登壇者情報：佐藤様



質疑・  
コメント

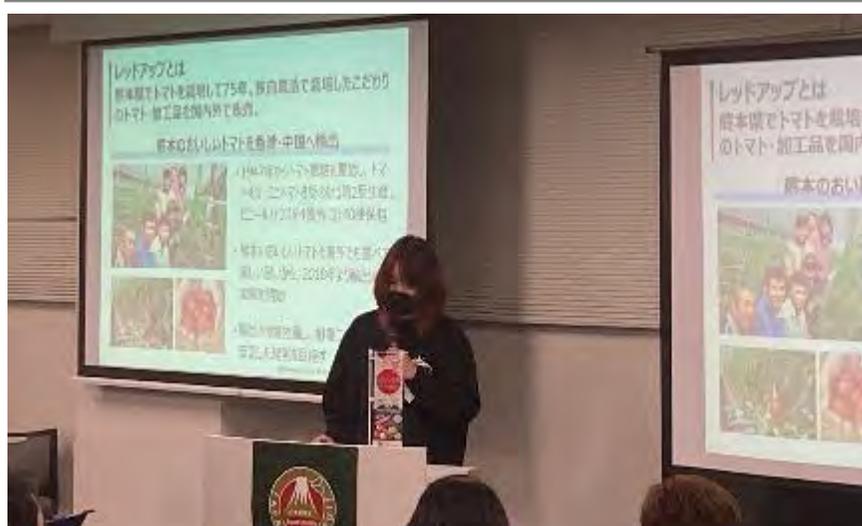
- (参加者) いつから有機栽培に取り組んでいるのか。
  - (アグリ・コーポレーション) 5年前から有機栽培を開始した。昔は多品目を栽培していたが、技術面で課題があった。加工しやすいサツマイモに着目し、差別化戦略としてサツマイモの有機栽培を開始した。サツマイモの中でも、他生産者が作りたがらない安納芋を選んだ。

- 栽培・製造と小売、国内卸・輸出で機能別に3社へ分社化
- 2019年より香港に安納芋を輸出
- 2030年までに6倍超の収穫量を目指して貯蔵体制整備・販路開拓、産地化活動・耕作放棄地再生・空き家活用に取り組む

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ④レッドアップ

GFP輸出実証事業における、九州生産者チーム作りや多品種・ロット拡大提案等の取り組みと、輸出初期の振り返りから輸出初心者意識してほしい点をご講演いただいた。

### 登壇者情報：林田様



質疑・  
コメント

- 時間の関係で質疑応答は割愛

- GFP輸出実証事業に参加し、香港向けに九州のミニトマト10種類を輸出
- 現地視察から熊本県産品がないことに気づき、売り込み方を発見
- 専門家・他事業者の良いと思うことは模倣しつつ、失敗から自分のやり方を体得する

## 開催の様子 ~第1部：セミナー ⑤大分県農業協同組合

輸出産地づくりのポイントとして、JGAP団体認証取得・生産技術と出荷体制の構築・インフラ整備・JAの役割等について、ご講演頂いた。

### 登壇者情報：松野様



質疑・  
コメント

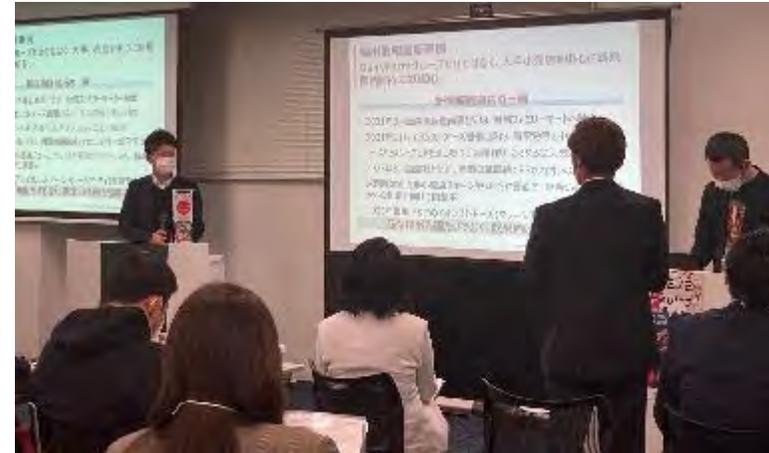
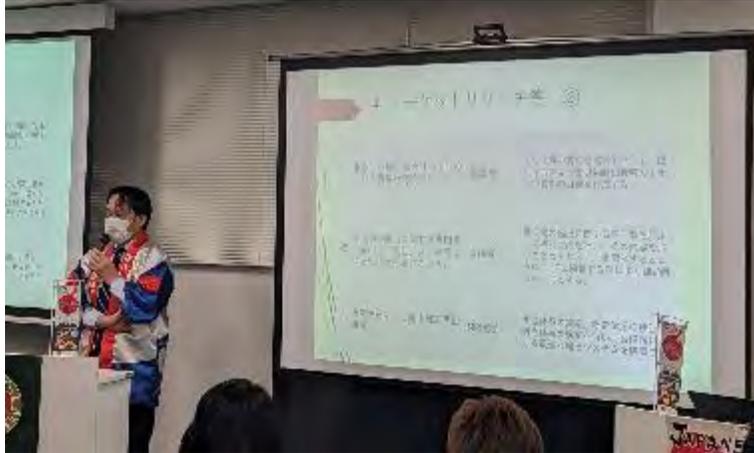
- JAの強みは多様な品目・物量が集まりやすい点であり、国内/海外での需要期の“差”を意識しながら商品提案することが輸出拡大のポイント
- 今後の展望は成熟市場と発展市場にそれぞれ戦略的にアプローチを行う

- (参加者) 甘藷の輸送温度帯と着荷状況をお聞きしたい
  - (大分県農業協同組合) 輸送温度帯は13度前後でお願いしている。着荷率については、洗浄した商品を20ft5t満載で輸出しており、年内は着荷クレームは発生していない

## 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】



## 参加者アンケート結果 ～第1部：セミナー

全体を通して非常に満足度の高いセミナーとなった。輸出の先進事業者の具体的な取り組み事例や失敗談を聞くことで、輸出取組のイメージを深める学びの多い場となった。

### 【イベントへの評価】

- アンケートに回答頂いた参加者のうち、全員がセミナー満足度に対して「とても満足」・「やや満足」のいずれかを回答 ※満足度4段階（3/3集計時点）
- 特にアグリ・コーポレーション・九州農水産物直販の講演について、参考になったという意見が多く見られた
- セミナーに関するご意見・今後への期待等の具体例として、定期的な開催や輸出先国別のセミナーを望む声が見られた

### 【参加者コメント】

- バイヤー目線、生産者目線、過程、様々な点から知識を取り込めてよかったと思います。(生産者)
- 同じJAグループとして大変参考になった。(全農県本部/経済連)
- 内容が具体的だったため、リアル感があり、興味深く拝聴しました。(サービス会社)

## 青果物輸出産地セミナー & マッチングin九州北部 ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<b>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</b> (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。
<b>九州農水産物直販</b> (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。
<b>芙蓉トレーディング</b> (輸出商社)	香港等	福岡県を拠点に日本の食料品・加工品・農産品を海外向けに輸出。青果物は国内卸問屋・青果市場・農業法人等と連携している。
<b>萌す</b> (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。
<b>REDUP・三共フードトレーディング</b> (生産者・輸出商社)	香港等	REDUPは熊本県を拠点にトマト栽培・加工品開発を行う。香港・台湾に精通している三共フードトレーディングと連携して輸出に取り組む。
<b>SAMURAI SUMMIT</b> (輸出商社)	香港・シンガポール・マカオ・タイ・台湾・インドネシア等	農水産物を中心とした食品輸出商社。国内農家との繋がりを活かして、物流・発送・海外現地での営業活動までワンストップで行う。
<b>インターハーベストジャパン</b> (輸出商社/輸入商社)	タイ	生鮮野菜・果物に特化した物流保管事業をメインとした福岡ソノリクと、日本向け輸出入事業に強みを持つ、タイの現地法人のタニヤマサイアムとのグループシナジーを強みに輸出を推進。

非公開

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47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 ~当日

当日は現地参加・オンライン参加合わせて全47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3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

バイヤーのご挨拶を皮切りに、バイヤーごとに商談部屋を設け商談会を実施。商品を持ち込む参加者もあり、オンラインの商談も対面と同様に盛り上がりがあった。

### 【商談会】



## 開催の様子

バイヤーのご挨拶を皮切りに、バイヤーごとに商談部屋を設け商談会を実施。商品を持ち込む参加者もあり、オンラインの商談も対面と同様に盛り上がりがあった。

### 【商談会】



## 参加バイヤーによる商談後評価（3/10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57件のうち、24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)	24件 (42%)	5,500万円
低い	15件 (26%)	1,675万円
不明 ※可能性なし& 未回答	18件 (32%)	-

**約7,175万円の  
輸出額増加に貢献**

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

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

## PPIHと商談を実施した生産者・メーカー

既存取引先2社との意見交換も含めて商談を実施。商談ステータスは新規5件がいずれも「決定」、「取扱確度高」と、新たな輸出に繋がる商談が多かった。

非公開

⇒最大約3,700万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 九州農水産物直販と商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。100~300万円の想定取引金額で商談ステータスが「取扱確度高」の評価を得た生産者も3件あり、サンプル送付依頼や再商談を控える状況。

非公開

⇒最大約2,100万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 芙蓉トレーディングと商談を実施した生産者・メーカー

野菜、果物の生産者が商談を実施。半数以上が商談ステータスが「取扱確度高」で今後再商談を実施する予定。

非公開

⇒最大約275万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## SAMURAI SUMMITと商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。半数以上が商談ステータスが「取扱確度高」で輸出に向けて客先訪問等、生産者と交流を深める予定。

非公開

⇒最大約300万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## REDUP・三共フードトレーディングと商談を実施した生産者・メーカー

品目問わず、輸出熟度が低い事業者と商談を実施。「商品設定・価格設定・同梱物・資材・現地視察など、一緒になって築き上げていきたい」とコメントあり。

非公開

⇒最大約500万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## 萌すと商談を実施した生産者・メーカー

野菜、特にトマトを取扱う生産者と多くの商談を実施。商談ステータスや想定取引金額についてはバイヤーからアンケートを回収中。

非公開

## インターハーベストジャパンと商談を実施した生産者・メーカー

果物を中心に商談を実施。商談ステータスが「取扱確度低」については、タイ現地で営業を進める中で実需が確認出来次第、輸出を検討する予定。

非公開

⇒最大約300万円の取引金額となる見込み

※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出

## バイヤーアンケート結果

アンケートに回答いただいた全バイヤーが4段階のうち「とても満足」・「やや満足」を選択。当日はバイヤー・生産者の意向を確認しつつ、オンラインより対面商談を優先すべき。

### 【商談会に関する感想・改善すべき点】

- 生産者だけでなく、青果物の輸送性を高める資材メーカーや物流会社との商談の機会を増やしたい。商品はある程度足りている状況になっており、すぐの取引につながる生産者が少なくなっている状況。
- 沢山収穫があり、参加して良かった。連絡・取りまとめをして月末に仕向地に行く。
- 講演・商談等々含めて段取りがスムーズで良かった。ただし生産者の中には、輸出や営業に対する熱意の低い方もいたので、生産者探しも大変だと感じた。

### 【当日の流れ・進め方に関する感想・改善すべき点】

- 当日の商談会に現地で参加できない生産者が事前にわかっているのであれば教えておいてほしい。当日商談相手が変更になっても構わないので、現地にいる方の時間を取りたい。
- 生産者の思いが伝わるので、オンラインより対面の方が断然良い。
- 時間が限られているので、ファシリテーションがあるとより、効率的に時間を使えると感じた。

## バイヤーアンケート結果

アンケートに回答いただいたバイヤーからは今後も現地商談会への参加意向を得られた。青果物産地には、輸出向けの取り組み推進とバイヤーへの能動的な発信が望まれる。

### 【輸出産地への要望・期待する事】

- あくまでも今栽培されているものは日本人の味覚や短い物流に合わせて開発されたものであり、海外の顧客や長期輸送を想定していない。こうしたことを考えている、こうした品種に新しくチャレンジしているなど積極的な発信はほしい。
- 海外輸出に向けての品質向上と品質改善等の取り組み・可能な限り長期間の出荷・生産者様（メーカー様）から港・空港近隣への物流の確保

### 【今後の商談会への参加意向・期待】

- 今後も積極的に参加する予定。青果物チームメンバーの同席参加の機会を増やして生産者との顔合わせを実施していく。
- 全国各地に信頼できる生産者様と繋がりを作りたいので今後も積極的に参加させて頂きたいです。

## 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。



大分県さつまいも生産者

- **商材**：甘藷、ニンジン、里芋、ほうれん草、小松菜など
- **商談先**：熊本県トマト生産者・関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 即取引の可能性がある。スタートとしては良いと思う。
- **成約確度・想定取引金額**：ほぼ成約確定・-
- **今後予定しているアクション**：見積り・サンプル提出
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



福岡県発泡スチロールパ  
レットサービス

- **商材**：青果物用輸出资材、鮮度保持資材
- **商談先**：大手小売チェーン
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 弊社資材を間接的に使って頂いていることをご理解頂きましてありがとうございます。
- **成約確度・想定取引金額**：---
- **今後予定しているアクション**：鮮度保持の輸送資材の開発
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-

## 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。



熊本県ねぎ生産者

- **商材**：白ネギ、アイコトマト
- **商談先**：沖縄輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - 短時間だったのでまとまらなかったが、今後交流を作って輸出の一步目を踏み出せたらと思います。
- **成約確度・想定取引金額**：判断がつかない・300~500万円
- **今後予定しているアクション**：通年栽培しているので小ロットで通年出荷していけたらと思います。
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



熊本県葡萄生産者

- **商材**：シャインマスカット、ぶどう、いちご、ジュース
- **商談先**：九州輸出商社・九州輸出商社・熊本県トマト生産者・関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - 具体的な話が出来た。シャインの価格が見合うかは未知数。フルーツ定期便の反応が良かった。
- **成約確度・想定取引金額**：ほぼ成約確定・50~100万円
- **今後予定しているアクション**：各社に見積書を出す。当社を見学してもらう。物流会社から福岡までの見積書をもらう。需要に応じたサイズの生産方法を検討する。
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：定期的な開催があれば有難いです。

## 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。



佐賀県葉物野菜生産者

- **商材**：有機JAS葉物野菜17品目（小松菜、春菊、ルッコラ等）
- **商談先**：関西輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや満足
  - -
- **成約確度・想定取引金額**：判断がつかない・-
- **今後予定しているアクション**：再度連絡をとる
- **今後も参加したいか**：どちらでもない
- **その他意見**：-



北海道米生産者

- **商材**：米
- **商談先**：九州輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - -
- **成約確度・想定取引金額**：-
- **今後予定しているアクション**：-
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-

## 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。



福岡県葡萄生産者

- **商材**：巨峰・富有柿
- **商談先**：九州輸出商社・関東輸出商社・熊本県トマト生産者・関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 新規の商流の可能性を情報交換が出来ました。
- **成約確度・想定取引金額**：ほぼ成約確定・200万円
- **今後予定しているアクション**：双方での連絡をやり取り。
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



佐賀県米生産者

- **商材**：米
- **商談先**：九州輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 勉強する立場で参加しましたがどなたも応援してくれて頑張ろうと思えました。
- **成約確度・想定取引金額**：判断がつかない・-
- **今後予定しているアクション**：-
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：作物を作った後にどのような情報が必要か少し理解できたため、準備を平行して行います。

## 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。



長崎県ねぎ生産者

- 商材：ねぎ
- 商談先：九州輸出商社
- 商談先に対する満足度： -
  - -
- 成約確度・想定取引金額： ---
- 今後予定しているアクション： -
- 今後も参加したいか： はい
- その他意見： こんなイベントを沢山開催してください。



岡山県メロン生産者

- 商材：マスクメロン
- 商談先：関東輸出商社
- 商談先に対する満足度： やや満足
  - 判断がつかない・50-100万
- 成約確度・想定取引金額： 判断がつかない・-
- 今後予定しているアクション： メール送付
- 今後も参加したいか： はい
- その他意見： -

## 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。



福岡県葡萄生産者

- 商材：シャインマスカット、柿
- 商談先：関東輸出商社
- 商談先に対する満足度：やや不満
  - -
- 成約確度・想定取引金額：判断がつかない・0-50万
- 今後予定しているアクション：特になし
- 今後も参加したいか：はい
- その他意見：-



岡山県メロン生産者

- 商材：マスクメロン
- 商談先：関東輸出商社
- 商談先に対する満足度：やや満足
  - 判断がつかない・50-100万
- 成約確度・想定取引金額：判断がつかない・-
- 今後予定しているアクション：メール送付
- 今後も参加したいか：はい
- その他意見：-

## 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。



福岡県葡萄生産者

- **商材**：シャインマスカット、柿
- **商談先**：関東輸出商社
- **商談先に対する満足度**：やや不満
  - -
- **成約確度・想定取引金額**：判断がつかない・0-50万
- **今後予定しているアクション**：特になし
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-



東京都温度管理サービス

- **商材**：温度管理サービス
- **商談先**：沖縄輸出商社
- **商談先に対する満足度**：とても満足
  - 判断がつかない・-
- **成約確度・想定取引金額**：判断がつかない・-
- **今後予定しているアクション**：メール送付・打ち合わせの実施。
- **今後も参加したいか**：はい
- **その他意見**：-

## イベント総括・今後に向けて

苺・柿・葡萄はバイヤーから引き合いが強く、多くの産地が継続商談の意向を獲得。生産者以外の輸出に関わるプレイヤーでもバイヤーとの相思相愛のマッチングが実現。

### 結果総括・今後の方向性

- 九州北部が主な産地となる苺・柿・甘藷と海外人気の高い葡萄は引き合いが強く、多くの商談希望がバイヤーからあがった
- 海外人気の高い苺で量を確保出来る(1日1パレット)福岡県苺生産者は商談後のバイヤー評価が高い
  - 若くて熱意ある担当者であり、先進事例の1つとなるように連携していきたい
- 発泡スチロールパレットを扱うトーホー工業等、生産者以外の輸出に関わるプレイヤーでもバイヤーとの相思相愛のマッチングが実現
  - 輸出熟度が高い商社からニーズ有り

### 有望産地

非公開