

**日本青果物輸出促進協議会 委託先連絡会**

**輸出産地セミナー・マッチング・海外バイヤー招へい事業**

**アクセントチャ株式会社**  
**2024年6月28日**

**accenture**<sup>></sup>**strategy**

## 本事業の全体像

これまでの掘り起こし・マッチング結果を踏まえつつ、“青果物輸出チーム”を組成・伴走支援し、出口戦略として海外バイヤー招へいを行うことで、確実な効果創出に繋げる。

～2023年度

### 全国でのきめ細かな掘り起こし・マッチング

- 青果物の有力商社を特定した上で、全国各地域で網羅的にセミナー・マッチングイベントを実施
- 輸出支援機関と連携しつつ、輸出に意欲のある生産者の掘り起こしをきめ細かに実施
- 2023年度は有力な海外バイヤーの産地招聘・商談も多数実施

← 2024年度 →

### “青果物輸出チーム”組成・伴走支援

- 掘り起こした生産者・有望マッチングを成果に結びつけるべく、チーム単位での伴走支援プログラムを実施
- チーム組成・キックオフを主目的としたマッチングイベントを開催

### ポテンシャル品目×自治体でのピンポイント掘り起こし

- 海外ニーズの高いポテンシャル品目に関しては、有望自治体を絞ったピンポイントでの掘り起こし
- 少人数での勉強会形式を想定

### 海外バイヤー招へい・確実な海外出口の確保

- 輸出チームの取組の一環として、海外バイヤー招へいを実施
- 事前の調整を経た上で、商談の最終成約を目指す形での産地招へい・商談を実施
- 日青協事業の他のプロモーション事業と連携しつつ、海外の出口を見据えた取組・マッチングを加速

2025年:2兆円目標達成に向けた短期的な効果創出

## 広域セミナー・マッチング

- 開催地:東京・福岡での開催を想定
- 品目・テーマ・課題に応じたチームづくり
  - 輸出商社を中心としたネクストアクションに繋がるチームづくり
  - 生産者・商社はこれまでのマッチングイベントに参加頂いたメンバー中心
  - 海外バイヤー招へいもチーム単位で行う想定

## 有望品目×地域特化セミナー・マッチング

- 15～20名程度の小規模開催
- 登壇者(商社・他県の先進生産者等)と参加者間のインタラクティブな勉強会
- シーズン前に開催→バイヤー招聘に繋げる→継続フォロー・結果創出
- 開催エリア×品目は以下を想定
  - 山形×桃・ラフランス・さくらんぼ
  - 宮崎×柑橘
  - 静岡×柿・柑橘・かんしょ

通年でのチーム単位での伴走支援・海外バイヤー招へい・商談成約に結び付けていきたい  
合わせて日青協への加入・他のプロモーション事業への参画もお願いしたい

## 本事業の基本的な流れ

青果物の輸出拡大に向けたセミナー・マッチング・輸出チームづくり・海外バイヤー招へいを一気通貫・伴走支援で行い、成果にコミットする。

← 本日 →

### 青果物輸出セミナー

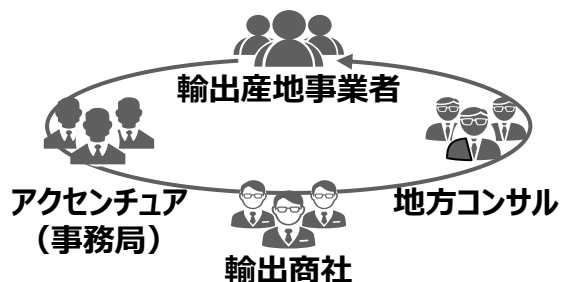
“チームづくり”に繋がる講演



- 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
- 特定の品目、輸出先国 また残留農薬や鮮度保持などのテーマに特化した勉強会を実施
- 他地域の生産者も積極的に招へいして、交流を促す

### マッチング・輸出チーム作り

商社を中心とした輸出チーム作り



- 有力な国内商社・輸出に積極的な産地・生産者をマッチング
- 特定の品目・輸出先国等のテーマ毎に“輸出チーム”を作り、伴走支援
- 更なる掘り起こしが必要な品目×自治体に関してはピンポイントで重点掘り起こしを実施

### 海外バイヤー招へい・商談

成約に繋がる視察産地理解



- 旬の時期に海外バイヤーを招へいし、産地視察・試食を行い、商談成約に繋げる
- 海外バイヤーも交えて商品規格、パッケージ検討も実施
- 他の海外プロモーション事業との横連携も促進する

## マッチング・輸出チーム作りに関するイベントスケジュール（予定）

品目・地域横断の広域版(東京・福岡)、有望品目×有望地域で行う県別版の2パターンで実施。両イベントで組成したチーム・マッチングを海外バイヤー招へいに繋げる。

	対象品目	実施期間	セッション概要
全国(東京)	・品目・地域横断 (広域イベント)	・6/28(金)	・セミナー ・グループ商談(輸出チーム作り) ・個別商談
山形	・桃 ・ラ・フランス ・さくらんぼ 等	・7/31(水)	・小規模勉強会 ・商談会(1on1) ・交流会
宮崎	・柑橘	・8/6(火)	・小規模勉強会 (先進的な生産者の圃場視察) ・商談会(1on1)
静岡	・柿 ・柑橘 ・かんしょ 等	・8月下旬	・小規模勉強会 ・商談会(1on1) ・交流会
九州(福岡)	・品目・地域横断 (広域イベント)	・10月初旬	・セミナー ・グループ商談(輸出チーム作り) ・個別商談
オンライン 商談	・品目・地域横断	・年2回予定	・個別商談 (オンライン開催)

### ネクストマーケット 輸出チーム

- ✓ **ハードルの高い“ネクストマーケット”への販路開拓を目指します！**
  - 想定輸出先国：米国・カナダ・ベトナム・タイ・オセアニア等
  - 品目：りんご・いちご・かんしょ・柿・柑橘・シャインマスカット 等

### 直接輸出 チーム

- ✓ **生産者による海外バイヤー向けの直接輸出を目指します！**
  - 想定輸出先国：タイ
  - 品目：問わない（規制上、輸出可能な品目に限る）

### 輸出 スタートアップ チーム

- ✓ **輸出に必要なノウハウを学びながら、輸出第一歩を目指します！**
  - 想定輸出先国：香港
  - 品目：問わない（規制上、輸出可能な品目に限る）

### 青果加工品 輸出チーム

- ✓ **青果加工品の販路開拓を目指します！**
  - 想定輸出先国：シンガポール・カンボジア等
  - 品目：ジュース、ドライ等の贈答用となる青果加工品

# 2023年は輸出額が減少(-4.8%)・2024年は+4.7%で推移 継続的に青果物の輸出増加トレンドは維持されている認識

### マクロ状況

- 高温障害による生産量の減少(特にりんご・加えてもも・なし等)
- 香港を中心とする中華系景気の低迷・購買力の低下
- 韓国・中国等競合国の品質向上(ぶどう・いちご・なし等)
- 中長期：気候変動に応じた生産体系の全国的な見直しの必要性

### ポテンシャル 品目

- いちご(+17.6%)・かんしょ(+3.9%)・かんきつ(+4.7%)
  - 弊社事業でマッチングに力を入れてきた品目
- ももに関しても海外バイヤーからの期待は高い
- 台湾では台湾の端境期における野菜の大ロット輸出ニーズも高い
- 業務用の冷凍果物/B品・青果加工品(ジュース・ペースト等)

## 青果物の輸出トレンド ~全国で多様化する輸出産地づくり



- 規制難易度高×ポテンシャル国：台湾・タイ・ベトナム・米国向けの防除～流通体制整備

- 単一生産者による複数産地に跨った輸出産地開発・大口供給体制

- 先進生産者による他生産者/他品目を含めた集荷・直接輸出のチャレンジ

- 地域の一次産品(規格外品・残渣含む)を活かした一次加工品開発(LFP含む)







- 成長中のネクストマーケットへの官民連携でのチャレンジ(FTA活用・規制対応含)

- タイ・ベトナム等のASEAN市場に注力
- 米国東部/中部・中東・豪州・カナダ等への輸出取組も進む



- 青果物の外食/中食向けの新規販路開拓・メニュー提案・価値訴求



- 有機輸出拡大に向けた、オーガニック小売/外食・ヴィーガン/ベジタリアン向けの輸出着手