

**令和5年度補正  
品目団体輸出力強化緊急支援対策事業のうち  
「大型取引のためのアメリカ商談会」**

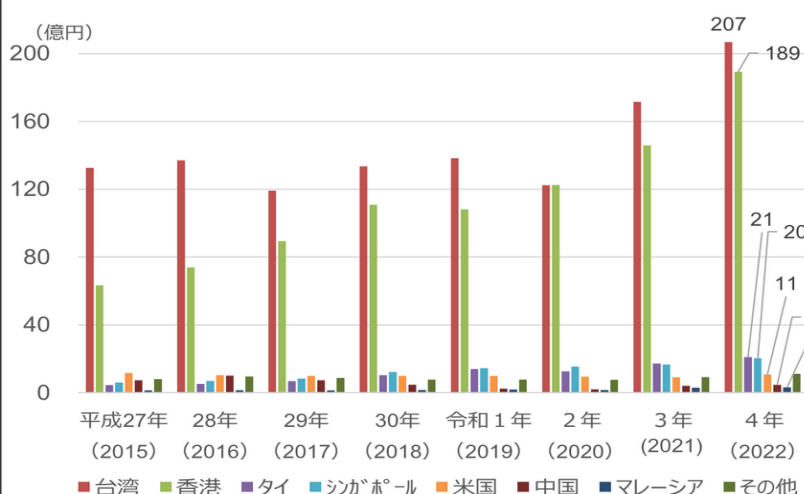
RxR Innovation Initiative株式会社



## 青果物の輸出の状況（輸出先国・地域別）

- 輸出先国・地域別では、金額ベースで台湾向けが207億円と最も多く、**台湾、香港向けが全体の輸出金額の8割以上**を占める。
- 青果物の重点品目別では、**りんご、ぶどう、もも、かんきつ、いちご**において**台湾、香港向けが輸出金額の8割以上**を占めている。**かき**については**香港、タイ向け**で約9割を占めている。

○ 青果物の国・地域別輸出額推移



○ 青果物の国・地域別内訳 2022年

	国名	輸出額 (量)	輸出額増減率	輸出額構成比
1	台湾	206.8億円 (47,739トン)	17.7%	44.3%
2	香港	189.3億円 (25,350トン)	29.0%	40.5%
3	タイ	20.9億円 (3,207トン)	19.8%	4.5%
4	シンガポール	20.3億円 (3,223トン)	20.9%	4.3%
5	アメリカ合衆国	10.8億円 (2,301トン)	15.4%	2.3%
-	その他	18.8億円 (4,850トン)	15.1%	4.0%
-	世界	466.9億円 (86,670トン)	22.2%	100%

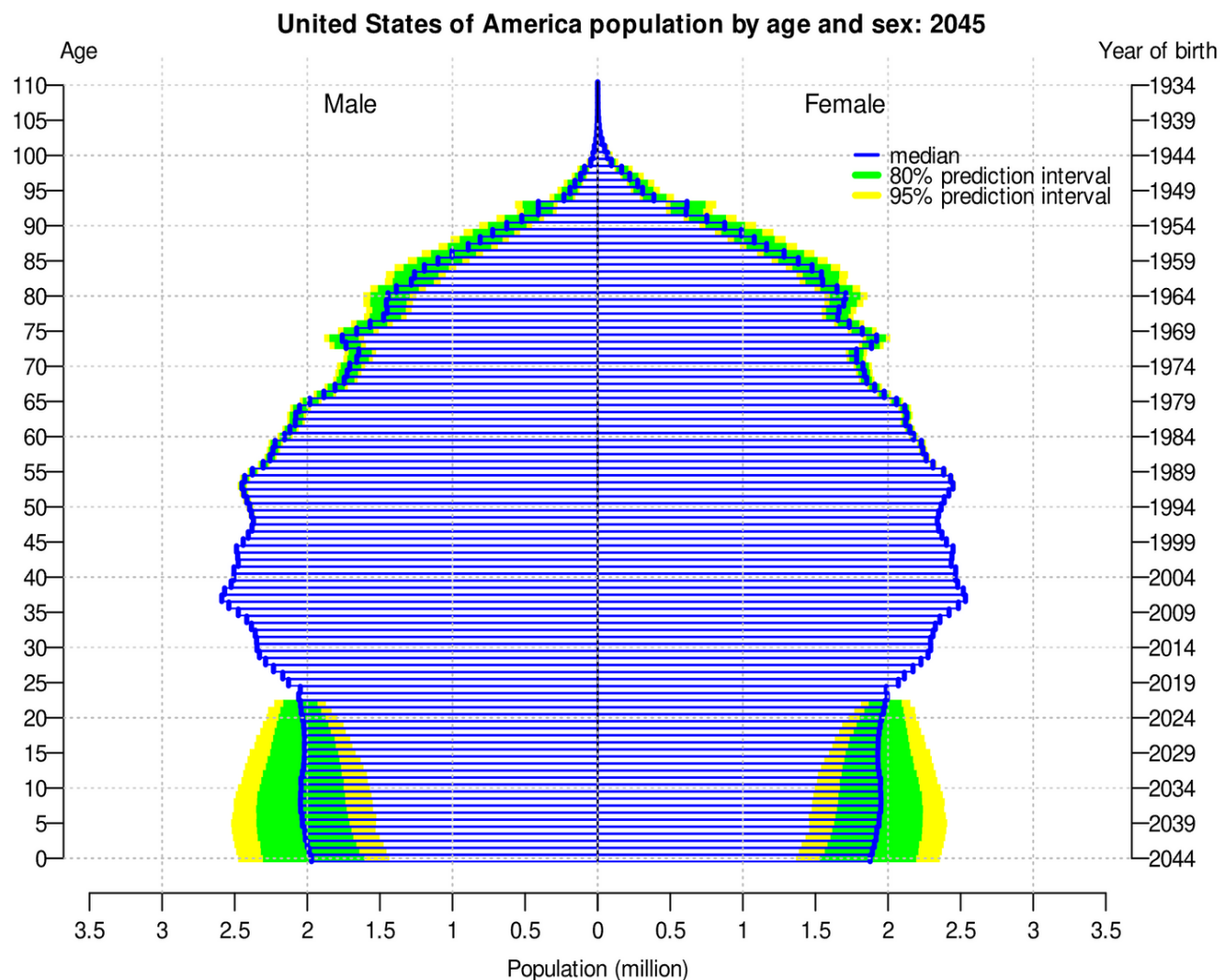
資料：財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成  
 注1：2022年のデータから、青果物の数値は「かき」「かんしょ」それぞれの加工品を含む数値を算出。  
 注2：2022年1月のシンガポール向けカリフラワー及びブロッコリーの金額は財務省貿易統計HPに掲載されている「確認及び確々報公表後における修正情報の掲載について（<https://www.customs.go.jp/toukei/sankou/teisei/>）の修正を農林水産省にて反映させたもの。  
 注3：四捨五入の関係で内訳の計と合計が一致しないことがある。

引用元：青果物の輸出をめぐる情勢について  
農林水産省

・香港・台湾へのりんごの輸出が日本産青果物の輸出の大半を占めている現状

・ホタテが中国への輸出禁止となり大打撃を受けた例から学び  
青果物の新市場の開拓が急務！

# US商談会の意義とターゲット



出典：統計局

## 米国における消費者動向と 個人消費の今後の展望 引用元：JETRO

20年後、アメリカ国内で最も大きな人口世代が30～55歳に

現在、20歳の大学生は20年後、40歳に。  
家庭を持ち、子どもと一緒に日本産の青果物を食べている未来を創造することで、新しい市場開拓ができるのでは？

2022年に野村総研様が実施したアンケートで

アメリカ市場における日本産青果物を購入する可能性の高い層（ターゲットゾーン）は

## **「若年層・富裕・アジア系」と定義**

2023年の調査結果、ターゲット層の多く集まるベイエリア（アメリカ西海岸、サンフランシスコやシリコンバレーエリア）での

## **日本産青果物販路拡大のポテンシャルは非常に高いことを確認**

## ■ 事業目的

令和5年度実施のターゲット（アジア系・高所得・若年層）向け試食調査の結果を踏まえ、今後市場拡大を狙うアメリカで新規販路開拓のための商談会を実施する。とりわけ、フラッグシップ輸出産地形成プロジェクトなどで生産される大口の青果物の輸出に向け、大学内食堂やターゲットと親和性の高い大手IT企業の社員食堂など、大型取引が可能なバイヤーとの商談会の実施を通して、更なる輸出促進を図る。

## ■ 事業内容

### ・ 事前商談会

- ・ 商談の裾野を広げるため、アメリカに販路を拡大させたい会員を広く募りオンライン会議や事前の資料共有にて現地バイヤーと事前マッチングを通して、現地ニーズを事前に把握する。
- ・ 英語・日本語での商談資料作成を支援し、商談確度を上げること。

### ・ 商談会の実施

- ・ アメリカ現地でバイヤーを招き、販路拡大に繋がるための商談会を実施する。本事業の趣旨に則り、大型取引が可能なバイヤーを招聘すること。
- ・ 参加会員の渡航費及び商談会で使用する青果物の輸送費は、委託費の範囲内に含めること。費用対効果を考慮した商談会スケジュールとすること。なお、生産者等の渡航費用については受託者が負担すること。

### ・ 対象青果物

- ・ 梨・柿・メロン・温州みかん・いちご・ながいも・その他野菜及び日本産青果物の加工品の中から現地ニーズに応じて選定する。

### ■ 参加事業者向けに丁寧な情報提供

RxR社米国拠点より、招聘するバイヤーの情報（事業形式、販売商品、メイン客層など）を詳しく収集。昨年の調査結果を元に、現地消費者が日本産青果物を喫食した感想や懸念点などをキックオフ時に事前に情報提供することで、より現地にマッチした商談準備が可能となり、商談成約確度を上げる。

### ■ 現地マーケットを熟知したメンバーによる商談支援

アメリカ現地にて、20年以上事業開発に従事し、数多くの日本産製品の米国市場参入の実績を有するメンバーが商談会での営業支援を実施。

### ■ 参加事業者の会員プロモーション枠を活用

限りある予算を商談の成約率に直結する商談会準備に最大限充てるため、日青協の会員が自社で行う海外プロモーションと連携し、参加者渡航費は会員のプロモーション枠を出来る限り活用する。

## ■ 直接的な成果

- 個社ではアプローチしづらい現地系フードマネジメント会社やローカルな大学のカフェテリアとの商談機会創出
- 個社ではアプローチしづらい大ロット取引の可能性の高いバイヤーとの商談機会創出
- オンライン商談会による品目別ニーズの有無情報を取得
- 商談会でのバイヤーアンケートによる日本産青果物への評価や課題などの情報取得

## ■ 波及効果①：現地系バイヤーとのつながり、関係構築

- 現地系フードマネジメント会社やスーパーマーケットチェーンと繋がることで、将来的な商談や成約の可能性の提供

## ■ 波及効果②：米国における商談会実施に関するノウハウ・経験値向上

- 日青協会員生産者様の、米国での商談会・準備等の経験
- 生産者自身の目と耳で“求められている”青果品目を確認・理解

## ■ 波及効果③：メインターゲット層への日本青果物の認知拡大

- メインターゲット層の生活圏内のカフェテリアやスーパーで日本産青果物が販売されることで、認知拡大・消費拡大に貢献
- 大ロット青果物の輸出の可能性を広げることで、フラッグシップ輸出産地形成プロジェクトなどで生産される青果物の最適な販路の形成に寄与する

運営事業者	運営形態	顧客	顧客例
大学のダイニングサービス 	直営	大学	 
企業ダイニングサービス 	直営	企業	
コントラクトフードサービス  	外部委託	大学	
		企業	 
プライベート・クラブ及び ホテル・ダイニングサービス・カンパニー			  
スーパーマーケットチェーン			  
レストラン	カリフォルニアを中心とした日系及び 非日系レストラン		



# 本事業の流れ

	2024年度											
	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
<b>事前説明会</b> 参加希望事業者に商談先候補や商談会の流れを説明	▶											
<b>web商談準備</b> 商品選定や資料の準備		▶										
<b>web商談会</b> 現地バイヤーに向けオンラインで商品紹介 質疑応答 個別商談のリクエストがあれば日程調整				▶								
<b>渡航者確定</b> 日青協・農水省との協議で決定				▶								
<b>現地商談会</b> 参加事業者毎に商談テーブルを用意し、商談品目を試食。通訳を配置 & 英語の商談シートを使用し効果的な商談を実施							▶					
<b>報告会</b> 商談結果、商談会での学びの共有、商談先とのフォローアップ進捗の状況を報告									▶			

## RxR Innovation Initiative株式会社



### 会社概要

- 日系企業様向けに市場調査及びコンサルティングサービスを提供
- R5年度に、「アメリカにおける大学カフェ等活用試食とアンケート等調査」事業を実施

### 当社の強み

- 過去に今回参加いただくバイヤーとの商談会を多数実施しており、見込みの高い商談先の選定や、決定裁量権を持つ担当者との繋がりが可能
- 米国に拠点を保有しており、商談先候補事業者との事前、商談会当日、事後の物理的な面会、フォローアップ、商談会前後の現地でのサポートが可能
- 米双方にバイリンガル・メンバーを保有しており、言語だけでなく現地の“作法”に則したコミュニケーション・リードが可能