

出張報告書

所属	営業部 販促課	氏名	甲田 桃枝
----	---------	----	-------

日 時	2024 年 8 月 3 日 ～ 2024 年 8 月 5 日まで（正味 2 日）
場 所	タイ・バンコク
目 的	タイエンパワーアグリ様（EAI）との協業のマーケットインの後の展開を協議し、契約書内容を検討する 来期において華むらさきの展開を協議、競合他社の店舗展開、ドンドンドンキやローカルスーパーの現状確認
内 容	スーパー青果売り場で販売が始まった生芋および焼き芋「紅天使」販売を確認 今後の展開にて生芋の卸はもちろん「焼き芋」に特化した店舗展開と B 品活用の展開を意見交換した
所 感	今年の 4 月から生芋輸出をスタートさせて、当初は工数も手間もかかるのでご関係部署に負担おかけしたが、現地で売れている焼き芋販売を目にすることが出来て安堵した。今後も創意工夫を続けて、社内の負担軽減と、現地へ効率的な安定供給を心掛けたい。もともとの情報ではタイでは激戦区で二番煎じの生芋輸出の伸びしろはどうかという疑問もあったが、まだまだ成長しているマーケットのため、勢いと大きな伸びしろを感じた 今後の販売は、焼き芋として行うことと、一部生芋の卸売りも必須で、また外食サービスでのさつまいも遡求の可能性はある。加工品で使用されているベトナム産・ラオス産との甘諸比較をしても、価格は高いが、甘味や風味ではかなり優れているので B 品活用の活動も含めて EAI と共に注力したい。甘い焼き芋としてむらさき芋は無いので展開余地あり。日本産品や日本食材への高級感や特別感はまだまだあるのでタイ市場に沿った商品展開は必須であり、紅天使の販売していく店舗に対しての販売促進ツールと費用の提供は必要と考える
その他	タイに対して農林水産省発表の輸出金額は約 8 億円。カルビーがいつかが生芋輸出を始めて間もないが、マーケットインできたのと加工品への供給も、安定的にできれば 1/8 のシェアが取れる可能性が高く、さらにスイーツ加工や加工原料への供給ができれば数字は伸ばすことができるので引き続きアイデアと行動力で伸ばしていきたい。 また社内でも貿易体制を整えていく準備をすすめたい 焼き芋としてむらさき芋テスト販売も行いたい カルビーグループの Green day が加工しているチップスが健康志向の高いローカルマーケットに遡求されている。甘諸チップスも売れ筋であった。ここに紅天使の B/C 品を提供したらどうか？ 価格の許容と日本産品との差別化がどこまで出来るか 2 つがポイントとなるが提案してみたい
経 費	日本青果物輸出促進協議会からの補助金で旅費精算

出張報告書



グルメマーケットでの試食販売の様子「紅天使」の焼き芋袋みて、日本に旅行した時に見たよ！という嬉しいお声もあった



スーパーマーケットイン（青果売り場コーナー）では、日本産品の箱の中にベトナム産が入っているような無秩序な状態
またさつまいもコーナーでは一色丹になって価格競争だけになってしまっている事やベトナム産焼き芋が陳列されている事も
これらの状況を避けるためにも、独自の調理焼き芋を揃えたり、催事コーナーでブースを構えるのがこのまいと考えている



他社動向：IMO KING 焼き芋と韓国産干し芋

Shi-tori しっとり 焼き芋の他アイスクリームやドリンクも

出張報告書



路面店展開：SAZANKA 冷凍焼き芋 以前は焼きもスムージーも展開していたが、今はそば茶と焼き芋、クレープなどの加工品を販売している 近隣の日系居酒屋やマッサージ店に販売も行っており、地域でワンチームとなり販売促進している様子



他社動向：ドンドンドンキの焼き芋関連コーナー 一店舗に 3-4 か所 芋関連商品がフルレンジで陳列 店の正面入り口ソウルフードコーナー、青果コーナー、スナックコーナー、何度も魅せて購買力を促進させている



冷凍のスイートポテト Japapo のさつまいもチップス さつまいもグラッセ 芋けんぴ また焼き芋 サプリミナル効果あり