

事業実績報告書

香港での販売促進活動（事業番号4-85）

富永商事株式会社

2025/3/11

概要

・ 目的

- ・ 弊社及び取扱商品を世界各地へ知ってもらう・プロモーション
- ・ 世界各地のバイヤーとの商談
- ・ 青果物のトレンドや競合他社・商品を把握する

・ 詳細

- ・ ASIA FRUITS LOGISTICAはアジア最大級の青果物の展示会で、毎年香港で開催されている。

場所：香港 Asia World Expo

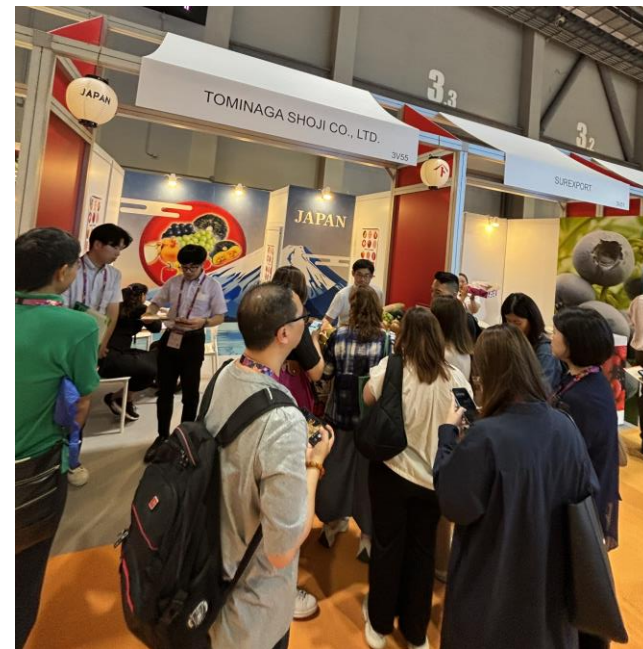
開催日時：2024/9/4~2024/9/6

渡航日程：2024/9/3~2024/9/7

- ・ 香港内だけでなく世界各国からバイヤーが訪れ、自社のプロモーションだけでなく世界のトレンドを取り入れたり情報交換の場としても有効で、1年に1度の貴重な機会となる。
- ・ 普段オンラインでしか話す機会のないバイヤー達と直接対面することは、商談において大きな影響があり将来の関係性に効果的に繋がる。

展示会の様子

➤ 自社ブース



Tominaga shoji co., ltd.

展示会の様子

➤ 自社ブース



製造したかぼちゃバター

Tominaga shoji co., ltd.

作成した提灯（社名の両サイド）



作成したポスター
チラシ



効果

➤ 来場者について

- ・前ページ写真の通り、日本産青果物に関心を持つ多くのゲストが弊社ブースで足を止めてくれた。
- ・ブースを訪問された方はやはり香港の企業が最も多かった。その次に中国や台湾が多かった。
- ・東南アジアの企業の来場は少なかった印象。

➤ 商品への反応・関心

・最も関心を集めた商品はシャインマスカット。しかし韓国や中国の出展企業もシャインマスカットをメイン商品とする所が非常に多く、競合との比較対象にされた印象。

→日本産というだけではもう販売が難しく、他国産に近い価格面での競争力も必要なよう。

- ・長芋は需要が急増することなさそうだが、品質の良いブランドが常に求められている。
- ・香港市場においての日本産かぼちゃは人気で、他国産比べ、市場価値が高い。

➤ 出展を終えて

・開催期間中に台風が上陸したことから、3日目の開催が午後のみとなってしまう想定より合計で出会えた来場者が少なかったが、青果系バイヤーとは29社、その他多数の青果物業界の企業と名刺交換ができた。

- ・香港の既存取引先にも直接会えたことでより関係性が深まった。

・結果としてこの展示会で新規で取引につながったのは現状（11月時点）2社、見込み顧客が多いので今後も継続して提案・交渉をしている。

まとめ

➤ 課題・次年度

- 高価格帯である日本産青果物の、より明確な情報提供をすることで価値を理解してもらう。
- 長芋等の野菜、今後も伸びそうな果実に絞って取り扱う戦略を取り品質などの面で差別化を図る。
- 協会の統一広報資材を使用し、日本産青果物としてのブランディングに努める。
- 会社としての認知度向上・ブランディングも図るため、各所デザインやイメージの統一化を試みる。

➤ 目標

- ・ 契約見込金額：56,000,000円
- 成約目標：4社
- 事業見込%：100%

➤ 費用対効果

費用（事業費）：見込効果（年間売上） = 1,841,243円：56,000,000円

主な品目別見込効果（年間売上）

- ・ 国産かぼちゃ（香港向け）：16,000,000円
- ・ 長芋（アメリカ向け）：40,000,000円
- ・ 2024年9月～11月時点で、今回展示会からの売上：約25,000,000円