

A: 151タイ国(ぶどう・りんご・いちご) GLO-berryJapan

スケジュール

出張者	GLO-berryJapan(株) 伊東良久	
	GLO-berryJapan(株) 清水くみ(通訳・コーディネーター) (国籍タイ・タイ名 Labanalabhananda Donchanok)	
期間	2024年9月29日～10月5日 6泊7日	
訪問国・地	タイ国/バンコク	
日程	場所	内容
9/29(日)	成田⇒バンコク	成田17:25発⇒バンコク21:55着
30(月)	バンコク	1社
10/1(火)	バンコク	2社
2(水)	バンコク	2社
3(木)	バンコク	2社
4(金)	バンコク	1社+食イベント
5(土)	バンコク⇒成田	バンコク07:35発⇒成田15:45着

拡販展開方法

タイ国輸入制度変更とコロナのパンデミックによりタイ国への輸出を停止していましたが、タイ国へ食品メーカーへ原料を輸出している業者とタッグを組み

青果物+加工食品+原料の食材の一貫輸出を改めて開始することとしました。

青果物のみですとかなりの物量がないと輸送賃の高騰に対応しづらいですが、加工食品・食材と一緒に運ぶことでコストダウンが図られる。

また最近弊社営業 清水が母国タイにおいて、青果物・加工食品やコスメ等 良いものを輸入するプロジェクトを仲間と立ち上げ中であり改めてタイ国への輸出事業を再開することとした。

そのためにも信頼できると思われる輸入者に各商品の提案を図った。

販売先ターゲット: 飲食店・ホテル・専門店

タイ国/バンコク市内 9月30日～10月4日



Thaisin Express 会長はTTAA (タイ旅行代理店協会)の名誉会長共同経営者が日本人。

- ・タイの人たちの海外需要確認
 - ➔日本訪問がNo1人気
 - ➔バンコクでは日本食レストランが大人気。

日本食レストラン及び高級ホテルへの提案窓口を相談する

- ➔知り合いのレストランをPickUp次回提案できるようにしてもらう



日成インターナショナルの元社員が和牛の輸入及び販売業務を、コロナのパンデミックを機に引き継ぎ独立する。

販売先: 自社経営のレストランと小売販売店及び他レストラン

今後和牛以外の青果物・食材も輸入希望あり訪問する。
まずはりんご。



弊社
清水



マーケット分析員や営業職が集まって良い商品をネットで販売しよう計画しているプロジェクトグループ。

特に果実など現在バンコク市内で売られているものは、価格は高いが品質的に良くないと富裕層からの声に対応すべくこのプロジェクトを立ち上げた。弊社清水もこのメンバー。タイでは複数の仕事を掛け持つのが一般的である。



タイ国/バンコク市内 9月30日～10月4日

○○○○

○○バンコク営業所社員が独立しタイ人と設立した会社。青果物を高級百貨店内にて棚をもって販売。

ただ青果物だけでは今後厳しいので食材も扱いたいとのことであり、食材輸出者と同行訪問する。

タイ向けに輸出可能な弊社の青果物生産者にも興味を持っていただく。まずは年内ぶどう。年明けいちご。

滞在中に焼芋屋さんを百貨店内食品売り場で開店した。

○○○○

バンコクから北東に位置する○○○でオーガニック農場を経営しタイ国内及び世界に輸出している。

何度もその農場を見学すしたことがあり、またバンコク市内にオーガニックレストランを経営している。

タイ国内におけるオーガニック状況を確認し今後のタイへの青果物輸出の指標とする。

タイ国としては土壌や河川汚染防止、また健康の為にオーガニックを推奨している。

今後輸出においてこのオーガニックがKeyとなりそうだ。輸出が厳しくなりそうだ。

○○○○

タイの輸入条件が変わる前までの輸入者。

今回久しぶりに訪問。

現在も和牛・鮮魚を輸入し外食に販売している。

青果物に関してはリスクが大きく取り扱いはしないと。

加工食品及び食材にかんしても、厳しいとの意見有。

※この会社の副社長とタイ国内の大人気カフェ「○○」の

社長は幼馴染。○○へ展開し

かったが別ルートを模索。また「○○」は今後タイ国内で日本的な果実の栽培を計画している

との情報あり(清水が以前タイに帰国時、外食講習会に出席し

情報入手)

タイ国/バンコク市内 9月30日～10月4日 及びまとめ

○○○○

タイ国内各地にリゾートホテルを経営。
近年はまたこの親会社である○○○社は日本はじめ各国でタイ人旅客者のインバウンドに貢献したと表彰されている。
この会社の観光ホテルだけでなく他知り合いの高級ホテルへの青果物展開を図るため提案するも价格的に厳しいとの返答あり。他食材に関しては輸入者を通じて改めて提案を継続する。



○○○○

チェンマイの食材メーカー
バンコク市内で開催されている食のイベント「SX Food Festival」に大手量販店へ営業を含め出展。
親会社はチェンマイに5店舗展開しているレストラン。
オーナーの娘さんが弊社清水の友達で営業責任者に。
営業されている商品群の一つに青果物・食材も加えてもらえないか願います



まとめ

今回訪問した輸入者はかなり信頼でき、改めて輸出拡大の計画がたてられそう。
また販売者も少し将来的ではあるが一緒に市場を開拓し独自のマーケットを開拓していける可能性も高い。
改めてタイ人ネットワークの強さを思い知り、この広がるネットワークを活用し拡販に努める。

【目標】

契約見込金額: 200万円(年)
成約目標 : 3件 200万円
事業見込% : 140%