

事業実績報告書

米国販路開拓旅費（事業番号4-86）

[長芋]

富永商事株式会社

2024/12/

スケジュール

事業実施者名	富永商事株式会社		
事業実施国・品目	アメリカ	ロサンゼルス	
活動内容又は名称	事業区分番号：4-86	名称：米国販路開拓旅費	
出張行程表	出張者役職	係長	氏名 馬場宏輔
	出張者役職	主任	氏名 神谷のどか

年月日			訪問先	出発地	便名	出発時間	到着地	到着時間	馬場	神谷
1	2024/11/10		関西空港		バス			14:50		●
			関西空港		バス			15:45	●	
				KIX	JL060	17:50	LAX	10:55	●	●
			ホテル		Uber			15:00	●	●
2	2024/11/11		スーパー①		レンタカー			10:30	●	●
			スーパー②		レンタカー			11:30	●	●
			スーパー③		レンタカー			12:00	●	●
			営業先①		レンタカー			14:00	●	●
			営業先②		レンタカー			16:00	●	●
			ホテル		レンタカー			18:00	●	●
3	2024/11/12		営業先③		レンタカー			12:00	●	●
			営業先④		レンタカー			15:00	●	●
			ホテル		レンタカー			18:00	●	●
4	2024/11/13									●
			LAX		レンタカー			11:00	●	
			LAX	LAX	JL069	13:10	KIX	18:50	●	
5	2024/11/14									●
			三ノ宮駅		バス			20:30	●	
6	2024/11/15		LAX		Uber					●
				LAX	JL061	11:45	NRT	16:40		●
7	2024/11/16			NRT	JL3009	18:25	ITM	19:50		●
			三ノ宮駅		バス			21:40		●

概要

➤ 目的

- 輸入商社（既存1社・新規1社・見込2社）への営業
- 到着貨物の品質確認
- 現地スーパー視察・市場調査

➤ 背景

- 2022年から長芋の輸出に取り組んでおり、当初は台湾への出荷だった。2023年半ばからはアメリカからの引き合いも増え、現在では台湾よりも継続的に出荷できている。
- 毎月1コンテナのペースでの出荷となっており、今後は2本へ増やしていきたい。
- 既存取引先も含め直接訪問することで関係性を深め、現状の問題をヒアリングしたり情報交換をしながら今後の計画を検討した。

現地スーパー視察

長芋の販路拡大の可能性検討

スーパー① : SPROUTS FARMERS MARKET

- ・アメリカ系スーパー
 - ・オーガニック商品も多数取り扱う
 - ・アジア系生鮮青果物は取り扱い無さそう
 - ・数種類の有機甘藷の陳列
- 日本産も解禁されたら需要がありそう



スーパー② : Ralphs

- ・アメリカ系スーパー
- ・オーガニックの青果物の棚が広い
- ・アジア系生鮮青果物は取り扱い無さそう



スーパー③

- ・中華・アジア系スーパー
- ・アジア系の青果物も新鮮なものが大量に並ぶ
- ・長芋

北海道産 : \$3.99/LB 中国産 : \$2.99/LB

価格差があるが日本産はカット後パウチされている。

現在弊社は生鮮の状態しか輸出していないが、日本からパウチのを出すものいいかもしれない。

Tominaga shoji co., ltd.



営業・取引先訪問

営業先①：T社（新規営業）

➤ 事業内容

- ・アジア系の商材を輸入しており、年500本ほど輸入。
- ・年間30~50コンテナ輸入（長芋）。量だけでいえば週間1本は捌けるが価格次第。
- ・中国産の長芋はアメリカ向けに出荷時と輸入時の2回燻蒸が必要なので、日本産しか買わない。
- ・販売先はアメリカ全土のアジア系スーパー。
→品質に厳しくクレームも多々のため、全てのケースを検品している。
- ・部分的な腐れはカットして真空パックにしている。
- ・巨大な冷蔵庫も併設している。

➤ 現状・要望

- ・今は端境期なので物がなく、品質は良くないが買っている。
- ・高品質かつ川西に対抗できる価格でなければならない。売値は川西と現在同価格で販売している。
→コストカットのため苫小牧からの出港は必須だろう。
- ・仕入れ値がいくらだろうがスーパーは売値を変えないので、販売状況は難しくなっている。

➤ その他・今後の動向

- ・ゆり根も毎年3000-4000ケース買ってるが、今年は動きは悪く在庫が溜まっている。
- ・新規は品質と価格次第だが、定期的にオファーする。

営業・取引先訪問

営業先②：S社

- ・ 11月上旬到着でコンテナ1本出荷したので、到着品質を確認する予定だったが通関が切れておらず確認できなかった。

➤ 事業内容

- ・ 約15年ほど前に輸入商社を始めた
- ・ アジア系の商材を輸入しており、年500本ほど輸入。韓国産えのきの輸入を長年していてアメリカ最大級の取扱量。
- ・ 今年新しく建物を購入し、倉庫の収容力もUPした。

➤ 現状・要望

- ・ 輸出商社1社からたまに買っていて、もう1社を探しているところ。どの品目においても2社は仕入先を確保するようにしている。
- ・ 産地にこだわりはなく品質優先だが、価格とのバランスも重要。
- ・ 市況にもよるが月1本ベースで長期的な取引を念頭にしている。

➤ その他・今後の動向

- ・ 今回出荷分の青森産の品質は良好だったよう。
- ・ 2回目のオファーを出し継続出荷できるようにする。別のブランドも試し理想にマッチするものを模索する。

営業・取引先訪問

営業先③：L社

- ・2年ほど継続出荷しているので、品質と量の今後の要望を確認。

➤ 事業内容

- ・アジア系の商材を輸入し約300種の商品を扱っているので、かなり忙しそうで長芋だけに注力しているわけではない。
- ・取扱量が増えて倉庫が満載のため、来年あたりにさらに大きな建物へ移る予定。

➤ 現状・要望

- ・前回出荷は1つのブランドは問題が無かったが、もう一方に傷みが3割ほどありカットしてリパックが必要だった。
→人件費は\$20/Hのため、リパックが発生することが一番痛い。→品質が良くないと価格も合わない。
- ・産地よりも品質で、変形はあまり気にしない。出荷時にピンクの変色があるものは除いてほしい。
- ・下段は湿気で潰れてしまう（芋には影響なし）ので、空箱も積めると助かる。
- ・今後の目標は毎月1本。ブランドを専売などできたらいい。
- ・産地と契約価格での取引なども将来的に関心あり。

➤ その他・今後の動向

- ・旧正月までは動きが良さそうだが、2月からは流れがゆっくりになりそう。
- ・毎月1本の出荷を目標に、情報交換しながら継続的にオファーする。
- ・来年先方の計画が増えそうなら、産地と共同での取り組みも検討する。
- ・箱潰れの対処として、今後は空箱を下段の分載せれるようにする。

営業・取引先訪問

営業先④：G社

- ・過去に1度出荷した時に品質が悪く、それ以来取引が無い状態。

事業内容

- ・アジア系の商材を輸入しており、アメリカ全土のスーパーへ納品している。

➤ 現状・要望

- ・長芋の輸入は10年ほど取り組んでいる。
- ・ブランドや産地にこだわりはなく、品質が一番。品質が良ければ、産地・輸出者・輸入者でwin-winの取引ができる。
- ・アメリカの長芋市場は伸びているわけではないが、プレーヤーがかなり増えたので価格競争も起こり難しくはなっている。
- ・ゆり根も長芋と混載して買っているので、今後どちらもオファーしてもOK。

➤ その他・今後の動向

- ・まずは価格次第になるが、品質優先でブランドを選定し継続的にオファーするようにする。
- ・ゆり根との混載も検討する。

まとめ

➤ まとめ・課題

- 既存取引先も含め現状や今後の課題に関して深く協議することができ有意義な渡航となった。
- 長芋は比較的棚持ちが良い品目だが、アジア系スーパーへの納品は想定よりも品質に関して厳しいようだった。
- 今後はリパックが発生することのないような商品を出していくことに努める。
- ある程度量が決まって出せたら、農家との契約も視野に入りたい。
- 今後さらに市場を広げるなら、現地アメリカ人の消費を作る必要がある。→プロモーション活動を実施したい。

➤ 次年度

- 次回の渡航では、輸入者と一緒に直接量販店への売り込みも検討したい。
- 中国産との差別化や、需要のある商品形態の聞き込みなども行い柔軟に対応したい。
- 店頭にて長芋の消費量を増やせるようなレシピの提案や試食販売をしたり、日本食飲食店との共同PR活動も視野に入れていく。

➤ 目標

- 契約見込金額：150,000,000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（年間目標売上） = 833,031円：150,000,000円