

A: EU りんご(1種類)ブドウ(2種類)・梨(1種類)さつまいも(1種類)
118 (GLO-berryJapan (秀果園)) 80(カネブン青果)

スケジュール

出張者		GLO-berryJapan(株) 伊東/カネブン青果(株) 鈴木/ (株)秀果園 奥原 3名	
期間		2024年11月11日～20日 8泊10日 伊東・奥原 2024年11月11日～17日 5泊7日 鈴木	
訪問国・地		パリ(フランス)/ ミラノ(イタリア)	
日程	場所	参加者	内容
11/11(月)	羽田→パリ	伊東 鈴木 奥原	06:10～06:20 羽田T3待合せ →06:30植物検疫 → 羽田T2 ANAに移動 NH215 羽田09:35発→パリ 16:25着
12(火)	パリ	伊東 鈴木 奥原 鈴木(P)	10:00 イーストParis 打合せ 12:30 ○○(果実提案) ○○(果実提案) 焼芋機PickUp 「○○」 設置
13(水)	パリ	伊東 鈴木 奥原 鈴木(P)	10:00 レストラン○○(果実提案) 午前 カネブン鈴木氏 中小機構から紹介うける店舗視察 (次回プロモ会場として可否) 14:00 ○○社長(輸入者) Rungis市場 打ち合わせ・商品確認及び引取
14(木)	パリ	伊東 鈴木 奥原 鈴木(P)	11:00～15:30 ○○焼き芋プロモ(果実試食) 17:00 ○○ 加工品提案
15(金)	パリ	伊東 鈴木 奥原 鈴木(P)	11:00～15:30 ○○ 焼き芋プロモ(果実試食) 16:00 ○○(果実提案) 17:30 ○○(果実提案)
16(土)	パリ	伊東 鈴木 奥原 鈴木(P)	10:00 ○○(日本の喫茶)(果実提案) 11:00～15:30 ○○ 焼き芋プロモ(果実試食) 最終日 18:30 ○○(果実提案)
17(日)	パリ	伊東 奥原	カネブン鈴木さん アブダビに 12:00 レストラン○○(果実提案)
18(月)	パリ→ミラノ	伊東 奥原	05:00ホテル出発 Vueling8428 オルリー空港07:10→ミラノ MXP空港08:40 13:00 ○○(果実提案)
19(火) 20(水)	ミラノ→フランクフルト→ 羽田	伊東 奥原	(※ 午前 ○○ 予備日) LH275 ミラノLIN 17:40 →フランクフルト 19:00 NH224 フランクフルト 20:45 → 17:55羽田

手荷物輸送品(予備として)	
さつまいも	1箱(5kg)
ぶどう	1箱(4kg)
りんご	1箱(5kg)
※焼芋器	1セット(27kg)



貨物輸送品	
さつまいも	3箱(15kg)
ぶどう	3箱(12kg)
りんご	1箱(10kg)
梨	2箱(10kg)
山葵	1箱(1kg)





【今回渡欧の目的】

- ・ 焼芋機持参し焼芋の実演プロモーション
- ・ 収穫したてで年末まで冷蔵保管できるブドウの提案
- ・ 来期に向けて 新しい「りんご」の提案
- ・ ※りんごは今年も不作で輸出できるほどの数量ない
- ・ 貨物輸送の着荷確認・ ・初めて輸入品に対する通関等での扱い

A: EU りんご(1種類)ブドウ(2種類)・梨(1種類)さつまいも(1種類) 118 (GL0-berryJapan (秀果園)) 80(カネブン青果)

場所 パリ市内 2024年11月11日～17日 ①



日本人オーナーシェフでリーズナブルなレストラン。現地ではかなり人気があるものの、価格対として厳しい。日本側として商品の価格帯は要件等事項



日本人オーナーシェフミシュラン1星店。品質の評価は高いものの価格対として厳しい。日本側として商品の価格帯は要件等事項。今年冬いちごは購入していた。



日本人オーナーのケーキ屋さん。カネブン鈴木氏ルートにて初訪問。伊東とは共通の知り合いがあり今後提案を継続していくお店。いちごには興味あり



日本人オーナーシェフミシュラン1星店。フランス人スタッフも試食。評価高いも価格が厳しいと。フランス産赤肉リンゴ使用。酸味が欲しいと。商品の価格帯は要件等事項。今年冬いちごは購入していた。日本にも支店あり

A: EU りんご(1種類)ブドウ(2種類)・梨(1種類)さつまいも(1種類) 118 (GL0-berryJapan (秀果園)) 80(カネブン青果)

場所 パリ市内 2024年11月11日～17日 ②

ミラノ11月18日



5星以上クラスのホテル
この方はスーシェフ(右腕)
りんご・ぶどうともに
総料理長はじめスタッフの評
判はすごく良いものの価格要
検討。(栽培方法の要検討。)
総料理長はご自宅に持ち帰ら
れたと。
今年の2月いちご購入済み



日本人オーナーシェフのレス
トラン。初めて訪問。
日本産果実を輸出できること
を説明。
次回はいちご 提案

何度か訪問するも、価格重
視との結論。
断念する。夜のレストラン
でも難しいと。



何回目かの訪問・提案
Paris郊外の高級住宅街む
にある。現地での人気店。
次回はいちご提案

カネブンさんが或る機関から
紹介された店を視察・・・次回
焼芋及び芋ペーストのプロ
モーション可能か調査(8店舗)
結論: どこも厳しい
店舗大きさや業態がマッチし
ていない

〇〇と〇〇をメインに輸入
し、イタリア全土及びスペ
インのレストランに直接販
売とレストランも経営。ま
た高級果実を扱いたい仲間
がありとのこと。
また焼き芋に興味大。
焼き芋プロモをフランスか
らイタリアに変更計画。

また6月・9月と自社開催の
食のイベント開催。

(提言ミッション)
最高品質の〇〇をイタリア
に持ち込み、正しい〇〇の
文化を広めたいと考えてい
ます。

A: EU りんご(1種類)ブドウ(2種類)・梨(1種類)さつまいも(1種類) 118 (GL0-berryJapan (秀果園)) 80(カネブン青果)

焼き芋プロモーション 11月12日～16日
場所 ○○ 焼芋機設置し生芋使用



商品購入された方に試食として提供。何名かはこの焼芋の為に来店や2度来られた方もあり。評判が高かった。



A: EU りんご(1種類)ブドウ(2種類)・梨(1種類)さつまいも(1種類) 118 (GL0-berryJapan (秀果園)) 80(カネブン青果)

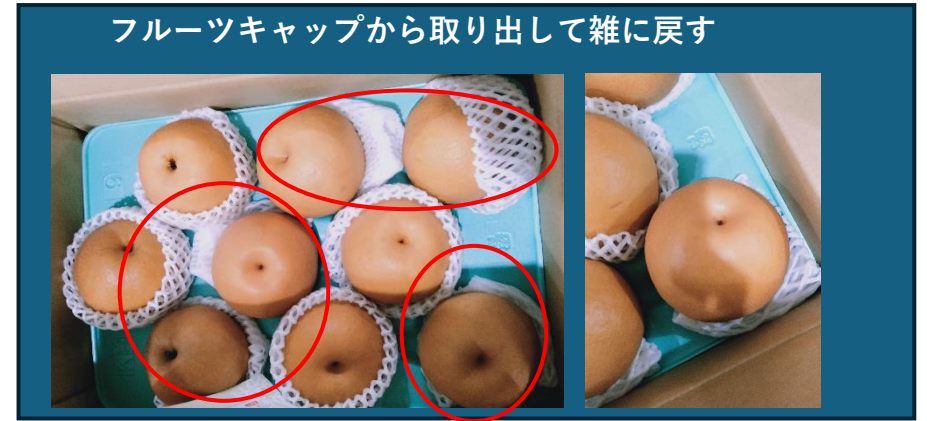
まとめ

1. 着荷状態

【着荷トラブル・・・りんご 10kg/箱(2段詰)】



【着荷トラブル・・・梨 5kg/箱(1段詰)】



2. 売上

①果実提案先

高価格帯により注文無し

②さつまいも

プロモーション後TAIYAKI Parisで焼き芋の販売をするも、あまり反響なく注文なし
まだまだ僕らのプロモーションが必要
であると感じた。※売れる感覚にする

3. 今後及び反省

高価格帯とはいえ評価高いも販売につながらない。
輸入者と改めて協議し対象売り込み店の再考も必要。
また今後イタリアでもじっくり迅速に販売拡大に努める
今季 ブドウ・りんごの販売は厳しい結論となる。
来季へとつなげていく。

※りんごは不作の影響もあり