

一般社団法人 日本青果物輸出促進協議会 御中

**令和5年度補正品目団体輸出力強化緊急支援事業
海外バイヤー国内招へいとマッチング
最終報告書（公開用）**

アクセントチャ株式会社

2025年3月14日

本事業の全体像

これまでの掘り起こし・マッチング結果を踏まえつつ、“青果物輸出チーム”を組成・伴走支援し、出口戦略として海外バイヤー招へいを行うことで、確実な効果創出に繋げる。

～2023年度

全国でのきめ細かな掘り起こし・マッチング

- 青果物の有力商社を特定した上で、全国各地域で網羅的にセミナー・マッチングイベントを実施
- 輸出支援機関と連携しつつ、輸出に意欲のある生産者の掘り起こしをきめ細かに実施
- 2023年度は有力な海外バイヤーの産地招聘・商談も多数実施

← 2024年度 →

“青果物輸出チーム”組成・伴走支援

- 掘り起こした生産者・有望マッチングを成果に結びつけるべく、チーム単位での伴走支援プログラムを実施
- チーム組成・キックオフを主目的としたマッチングイベントを開催

ポテンシャル品目×自治体でのピンポイント掘り起こし

- 海外ニーズの高いポテンシャル品目に関しては、有望自治体を絞ったピンポイントでの掘り起こし
- 少人数での勉強会形式を想定

海外バイヤー招へい・確実な海外出口の確保

- 輸出チームの取組の一環として、海外バイヤー招へいを実施
- 事前の調整を経た上で、商談の最終成約を目指す形での産地招へい・商談を実施
- 日青協事業の他のプロモーション事業と連携しつつ、海外の出口を見据えた取組・マッチングを加速

2025年:2兆円目標達成に向けた短期的な効果創出

広域セミナー・マッチング

- 東京対面開催&オンライン開催（通年）
- 品目・テーマ・課題に応じたチームづくり
 - 輸出商社を中心としたネクストアクションに繋がるチームづくり
 - 生産者・商社はこれまでのマッチングイベントに参加頂いたメンバー中心
 - 海外バイヤー招へいもチーム単位で行う想定

有望品目×地域特化セミナー・マッチング

- 15～20名程度の小規模開催
- 登壇者(商社・他県の先進生産者等)と参加者間のインタラクティブな勉強会
- シーズン前に開催→バイヤー招聘に繋げる→継続フォロー・結果創出
- 開催エリア×品目は以下を想定
 - 山形×桃・ラフランス・さくらんぼ
 - 宮崎×柑橘
 - 栃木・群馬×いちご・野菜
 - 青森×りんご

通年でのチーム単位での伴走支援・海外バイヤー招へい・商談成約に結び付ける
合わせて日青協への加入・他のプロモーション事業への参画依頼

最終報告サマリ

- 昨年度までの掘り起こし・マッチング実績を基盤としつつ、具体的な青果物輸出チームづくり(有力生産者・有力商社・海外バイヤー)・伴走支援を通じた“出口”確保を支援し、足元に迫った2025年：2兆円目標の達成に具体的な貢献をすべく、事業推進
- 東京(全国版)でのキックオフイベントを皮切りに、山形・宮崎・青森・栃木での対面イベント、バイヤー招聘13本が完了。また、アドホックでのバイヤー・生産者の要望に応じたマッチングも適宜実施（オンライン・海外現地等）
 - 現時点で全体で**マッチング数234件、成約金額が約4億6,607万円**の見込み
 - **東京開催**：“青果物輸出チーム”の組成・バイヤー招聘へ繋げる目的で有力商社を中心としたグループ商談を実施。Wismettacフーズ(北米)・三共フードトレーディング(香港)・エンパワーアグロ(タイ)にて、海外バイヤー招聘・輸出に向けた調整が進むなど、ネクストアクションに繋がるチーミング・議論を実施
 - **山形開催**：ポテンシャル品目である、さくらんぼ・ラフランス・桃中心に、これから輸出を本格化したい生産者中心に集まり、アグベル・輸出商社3社と商談を実施。少人数で中身の濃い議論が行われ、今年度～次年度以降の輸出拡大に繋がることを期待
 - **宮崎開催**：柑橘輸出トップランナーを中心とした“柑橘産地リレー”の構築に向けたに向けたキックオフの位置づけで全国からかんきつ生産者・商社を招へい。各産地への訪問や残留農薬検査も進んでおり、柑橘の大ロット輸出に向けて大きな一歩となると取組みとなった
 - **青森開催**：ポテンシャル品目であるりんご・長芋のマッチング中心に、バイヤー招聘と合わせた対面イベントを開催。生産者・輸出入商社・現地販売先が一同に介した商談を実現でき、大ロット輸出の商談がスピーディーに成約し、一部今年度から取組みがスタート

最終報告サマリ

- **栃木開催**：海外バイヤーから引き合いの強く、今後更なる輸出拡大が期待できるいちごのマッチングを中心に対面イベントを実施、Wismettacフーズ・ファーマインド・桂信貿易にバイヤーとしてご商談いただいた。輸出初心者も多い中、タイや米国向けに成約見込みの高いマッチングを複数創出。
- 海外バイヤー国内招聘では、米国・台湾・香港・タイ・マレーシア・シンガポール・カナダ等、青果物の輸出において有望な国・地域からのバイヤーを招聘。**53件のマッチング**に対し、**成約見込み金額が約2億3,457万**の結果となり、質の高いマッチングを創出する事ができた。(以下、一部抜粋)
 - **台湾×野菜**：ベトナム経由での中国産ブロッコリーの輸入が禁止になった経緯から、日本産ブロッコリーの需要が増加。ブロッコリーとその他ニーズのある重量野菜の視察・マッチングを実施
 - **タイ×直接輸出**：輸出トッププレイヤーとの大ロット・直接輸出構築に向けた商談を実施。様々な等級の商品を輸入し、小売・外食・現地加工等、販売先に合わせた等級の振り分けを現地で行う取組みに挑戦
 - **米国×かんしょ加工品**：米国レストラン向け向けに冷凍焼き芋を提案。冷凍焼き芋を使ったスムージーの評判がよく、レシピとセットで成約。現地でのディストリビューションに課題が残り、現在調整中
 - **香港×りんご**：価格競争の激しい香港市場で、生産者とタッグを組んだブランド化を行うため、生産者～現地販売先まで揃った視察・商談を実施。パッケージ検討も密に行い、今年度からテスト輸出スタート
- また、事業に参加した有望なプレイヤーには日青協への入会をご案内させていただいており、会員事業を活用して結果を出せるプレイヤーへの加入呼びかけを今後も継続予定

マッチングイベント実施スケジュール

東京でのキックオフイベント後、地方4地域でのセミナー & マッチングを開催。平行して、通年でバイヤー・生産者の要望に応じたマッチングをオンラインで実施。

	対象品目	実施期間	概要
全国 (東京開催)	<ul style="list-style-type: none"> 品目・地域横断 	<ul style="list-style-type: none"> 6月28日 実施完了 	<ul style="list-style-type: none"> キックオフセミナー(日青協・農水省・輸出トッププレイヤー等) グループ商談会・個別商談(Wismettac・ローヤル・エンパワアグロ・日本未来農業・三共フード)
山形	<ul style="list-style-type: none"> さくらんぼ・桃 ラフランス 等 	<ul style="list-style-type: none"> 7月31日 実施完了 	<ul style="list-style-type: none"> 小規模勉強会・交流会(講師：アグベル) 個別商談会(日鉄物産・MKJ・SS Global)
宮崎	<ul style="list-style-type: none"> 柑橘 柑橘加工品 	<ul style="list-style-type: none"> 8月6日 実施完了 	<ul style="list-style-type: none"> 柑橘の輸出産地リレー取組みを協議 ネイバーフッドの圃場・選果場の見学 商社との意見交換
青森	<ul style="list-style-type: none"> りんご・ながいも 他東北の果物 	<ul style="list-style-type: none"> 10月30日 実施完了 	<ul style="list-style-type: none"> 小規模勉強会・交流会(講師：Wing Apple) 商談会・産地視察(Top Weal Limited・YATA・ウイズプロデュース)
北関東 (栃木：宇都宮開催)	<ul style="list-style-type: none"> いちご 野菜 	<ul style="list-style-type: none"> 11月12日 実施完了 	<ul style="list-style-type: none"> 小規模勉強会・交流会(講師：うるう農園) 商談会・産地視察(ファーマインド・Wismettac・桂信貿易)
オンライン マッチング	<ul style="list-style-type: none"> 品目・地域横断 	<ul style="list-style-type: none"> 通年(随時) 	<ul style="list-style-type: none"> オンライン等での個別商談を、バイヤー・生産者のニーズに応じて都度対応 青果にフォーカスした集中的なオンラインマッチングも実施

参加バイヤーによるマッチング後評価（3/14時点）

イベントマッチング・バイヤー招聘・通年マッチング合計234件のマッチングを創出し、年間の想定取引金額は約4億6,607万。成約確度を上げるため、継続してフォローを実施。

	マッチング件数	想定取引金額(円/年)	
商談会 (イベント対面)	123件 (5実施)	約1億2,525万円	最大約4億6,607万の 輸出額増加に貢献 ※想定取引金額の記載のない場合、決定・取扱確度「高」で50万、「低」で25万で一律算出
バイヤー 招聘	53件 (14実施)	約2億3,457万円	
通年 マッチング* (都度実施)	58件	約1億625万円	

各商談の成約に向け、バイヤー・生産者へのフォローと状況の把握を継続して行う

招聘を実施した海外バイヤー

輸出商社	招聘バイヤー	対象国	業種	販売先・その他商流	視察・商談する主な品目
非公開					

2023年は輸出額が減少(-4.8%)・2024年は+3.0%で推移 今年度は増加で着地する予想だが、もう一段階の輸出拡大が必要

主要品目 生産状況

- 全体：概ね例年並み。台風・害虫(カメムシ)の被害は一部あるが、大きな影響はなし
- りんご：猛暑の影響を受けた昨年から13%程収量が増加見込み
- いちご：残暑の影響で生育が遅れ、質・量ともに厳しいという声の一部上がっているが、大きな影響はない見込み（九州農水産物直販、PPIH）
- シャインマスカット：収量は年々増加し、香港では質の悪い商品が流れ込み、日本より安価に販売されている例も見られるが、輸出額は順調に増加

主要品目 貿易統計

- 全体：2024年は+3.0%で推移（1-10月期）
- かんしょ：金額ベースで+26%と大幅増加。タイ向けの輸出が大きく伸び、香港を抜きかんしょの最大の輸出先国となる見込み
- いちご：2024年1-10月期では、前年比-8.5%。九州地域で残暑により作付けが遅れ、収量の減少・価格の高騰に影響
- 桃：金額ベースで+13.2%。イタリア・スペイン等の欧州向け輸出（テスト輸送と推測）やグアムで増加

開催イベント毎の報告

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出産地セミナー & マッチングin東京 2024 開催結果

アクセントチャ株式会社

2024年6月28日

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024

すべての事業者様に現地会場にて参加いただき、青果物生産者が半数以上を占めた。

開催日時

- 2024年6月28日 13:00～18:00
 - 13:00～14:25 青果物輸出セミナー
 - 14:40～16:05 グループ商談会(事前申込者)
 - 16:25～18:00 個別商談会(事前申込者)

会場

- 日比谷国際ビル コンファレンススクエア 8D
 - 住所：東京都千代田区内幸町2丁目2-3

参加者

- 現地参加者：合計63名
 - 生産者43名、商社11名、行政・その他等9名

日比谷国際ビルコンファレンススクエア

<https://hibikoku.tokyo/>

デザイン性・機能性に優れた複数のカンファレンスルームを完備（50名規模、200名規模のセミナールームなど）
「霞ヶ関」・「内幸町」駅地下ネットワーク直結の好アクセス



会場DATA

会場：日比谷国際ビルコンファレンススクエア
定員：50名
住所：千代田区内幸町2丁目2-3
アクセス：霞が関駅、内幸町駅から直結

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~参加者一覧

No	事業者名	事業者種別	所在地	生産/取扱い品目	No	事業者名	事業者種別	所在地	生産/取扱い品目
1					22				
2					23				
3					24				
4					25				
5					26				
6					27				
7					28				
8					29				
9					30				
10					31				
11		非公開			32	非公開			
12					33				
13					34				
14					35				
15					36				
16					37				
17					38				
18					39				
19					40				
20					41				
21					42				

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	13:00	13:05	開会あいさつ	日本青果物輸出促進協議会	菱沼会長	日青協の活動概要 委託先事業の紹介	0:05
2	13:05	13:15	導入講演	農林水産省	中村様	青果物輸出の全体像 今後の取組の方向性など	0:10
3	13:15	13:20	導入講演	MS&ADインシュアランスグループ (三井住友海上火災保険株式会社)	澤田様	青果物の輸送リスク低減のための実証事業への協力のお願い	0:05
4	13:20	13:30	導入講演	アクセンチュア	小栗	青果物輸出産地セミナーの全体概要 輸出取組事例など	0:10
5	13:30	13:45	講演①：生産者	株式会社REDUP	林田様	輸出に至るまでの経緯 輸出の最新事例と今後の展望	0:15
6	13:45	14:00	講演②：商社	株式会社ローヤル	竹上様	輸出に係る取り組みの紹介 輸出拡大に向けた課題	0:15
7	14:00	14:10	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
8	14:10	14:25	休憩	-	-	休憩・配置転換	0:15
9	14:25	16:10	グループ商談会	-	-	年間チーム取り組みのキックオフ	1:45
10	16:10	16:25	休憩	-	-	休憩・配置転換	0:15
11	16:25	16:48	個別商談会①	-	-	個別にご案内済み	0:23
12	16:48	16:50	移動・準備	-	-	-	0:02
13	16:50	17:13	個別商談会②	-	-	個別にご案内済み	0:23
14	17:13	17:15	移動・準備	-	-	-	0:02
15	17:15	17:38	個別商談会③	-	-	個別にご案内済み	0:23
16	17:38	17:40	移動・準備	-	-	-	0:02
17	17:40	18:03	個別商談会④	-	-	個別にご案内済み	0:23

青果物輸出産地セミナー & マッチングin東京 2024 ~セミナー

農林水産省園芸作物

- 青果物輸出の全体像、現状や課題について
- 今後の取組の方向性など

MS&AD
インシュアランスグループ

- 青果物の輸送リスク低減のための実証事業についての説明

アクセンチュア

- 今年度日青協事業の全体像の説明
- 最新の青果物生産者における輸出取組の事例紹介

株式会社REDUP
(熊本県：生産者)

- 輸出のきっかけ・これまでの取組の紹介
- トマトの生鮮・加工品輸出の展望

株式会社ローヤル
(京都府：輸出商社)

- GFP・日青協事業を通じた生産者との取組紹介
- 青果物におけるネクストマーケット市場の紹介

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~第1部：セミナー

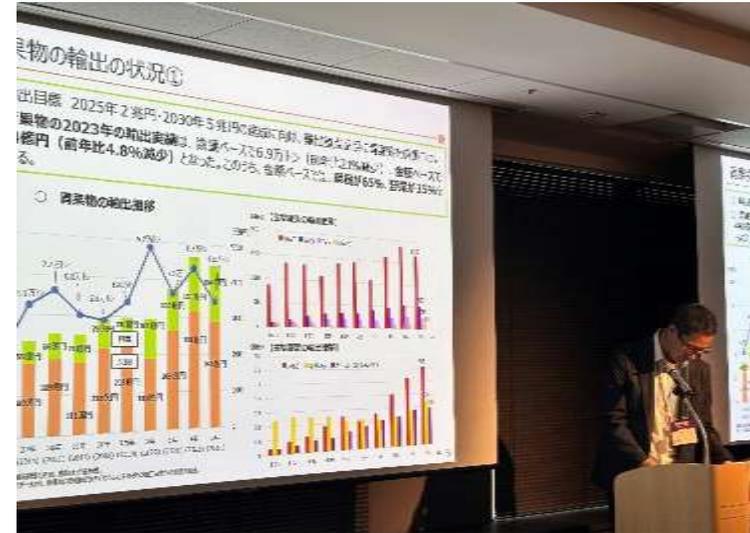
導入講演として、日青協・農水省より青果輸出の現状や施策等を発表。

日本青果物輸出促進協議会：菱沼氏

農林水産省園芸作物課：中村氏



- 国産青果物とその加工品の輸出促進事業や情報の収集・提供等を通じて、国際青果物等の輸出を促進することを目的に、2015年に設立
- 国内外での国産青果物等のPR、展示会・セミナー等を実施



- 農林水産業の生産基盤を維持し、農林水産物・食品の輸出促進により世界の食市場を獲得していくことが重要
- 輸出先国の規制措置やニーズを踏まえながら、輸出に対応した産地をさらに増加させていくことの必要性

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~第1部:セミナー

澤田氏より青果輸出実証の保険紹介、アクセンチュアより委託事業の概要について説明

MS&ADインシュアランスグループ: 澤田氏



- りんご、ぶどう、もも、かんきつ、かき、いちご、かんしょでの実証協力案内
- 海上輸送（コンテナ入り）や航空輸送で輸出される食品を対象とする外航貨物海上保険の案内

アクセンチュア小栗



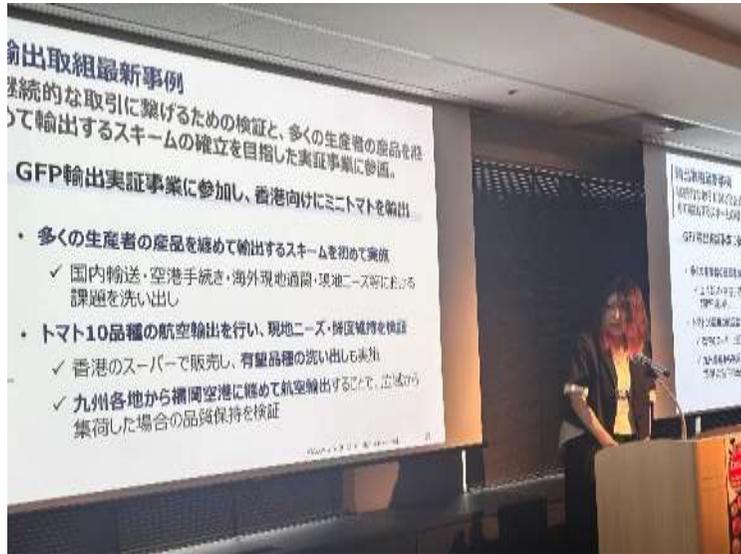
セミナー・マッチング・海外バイヤー招へい実施案

広域セミナー・マッチング	有望品目×地域特化セミナー・マッチング
<ul style="list-style-type: none">• 開催地: 東京・福岡での開催を想定• 品目・テーマ・課題に応じたチームづくり<ul style="list-style-type: none">➢ 輸出商社を中心としたネクストアクションに繋がるチームづくり➢ 生産者・商社はこれまでのマッチングイベントに参加頂いたメンバー中心➢ 海外バイヤー招へいもチーム単位で行う想定	<ul style="list-style-type: none">• 15~20名程度の小規模開催• 会場者(商社・他業の先進生産者等)と参加者間のインタラクティブな勉強会• シーズン前に開催→バイヤー招聘に繋げる→継続フォロー・結果創出• 開催エリア×品目は以下を想定<ul style="list-style-type: none">➢ 山形×桃・ラフランス・さくらんぼ➢ 宮崎×柑橘➢ 静岡×柿・柑橘・かんしょ

通年でのチーム単位での伴走支援・海外バイヤー招へい・商談成約に結び付けていきたい
合わせて日青協への加入・他のプロモーション事業への参画もお願いしたい

- 青果物の輸出拡大に向けたセミナー・マッチング・輸出チームづくり・海外バイヤー招へいを一貫通貫・伴走支援で行う
- 品目・地域横断の広域版(東京・福岡)、有望品目×有望地域で行う県別版の2パターンで実施。両イベントで組成したチーム・マッチングを海外バイヤー招へいに繋げる

株式会社REDUP : 林田氏



- 熊本県にてトマト栽培を始めて75年。独自農法で栽培したこだわりのトマト・加工品を国内外で販売
- 周辺生産者・メーカーの商材を取りまとめて輸出する取組も開始。九州の事業者の輸出拡大を図る



質疑・コメント

- トマトの輸出後のリピート率は
 - 明確には回答できないが、多数リピートは頂けている
- 家族経営と聞いたが、全体の生産規模・出荷に占める輸出の割合を教えてください。またトマトジュースではなく、なぜタバスコの製造を選んだのか。
 - 従業員は家族と合わせて外国人研修生を6名（バリ・インドネシア・中国）を受け入れている
 - 国内のネット販売をメインとし輸出向けは全体の1-2%程度。
 - ミントマトはすぐ割れてしまうため、困っている農家を助けたいという想いから、業務用に乾燥させる加工場を設立。トマトジュース・ケチャップ等は大手企業との競争が激しいため、タバスコに決定。しかし委託製造により、利益率の低下を実感したため、今後は煮る・ドライ等の1次加工に絞り、より多くの農家と加工品の製造を進めていきたい。

株式会社ローヤル: 竹上氏



- 輸入ビジネスで培ったグローバルなネットワークを活用し日本国産商品の輸出や三国間貿易など輸出ビジネスも積極的に行う
- 現地インポーター様や他社企業の協力も仰ぎながら、現地で日本産の青果物のフェアなども開催



質疑・コメント

- 北米市場においてアジア人をターゲットとに輸出する背景・理由や商品のコンセプトを知りたい
 - 初めからターゲットを定めていた訳ではなく、輸出した商品の消費者を調べた所、アジア人が多かったため、アジア人向けの輸出計画を立案・実行した。近年台湾から北米に移住したアジア人からマーケットが広がっている印象を持っている。商品コンセプトは、輸送コスト・関税等にて売価は日本価格の倍以上となるため、自然と高級ラインになる。
- 北米市場の可能性はどうか
 - 円安により日本食材は購入しやすくなっている。北米は日本と青果の生産時期は同じであることから、現地に馴染みやすい商品が多く、受け入れられやすい傾向にある。
 - 一方現地で栽培できない時期の供給の方が需要は高い。しかしそのデメリットを踏まえた上でも、購買力があるた、有望市場と言えると考えている。青果はいちご・メロン、野菜は長芋が有望である。

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~第1部：セミナー（開催の様子）

登壇した生産者・輸出商社に向けて積極的に質疑が飛び交い、活気のあるセミナーとなった。

【全体セミナー】



青果物輸出産地セミナー & マッチングin東京 2024 ～セミナー参加者アンケート結果

「とても満足」・「やや満足」が9割を占め、具体的な事例を紹介した講演が好まれた。様々な輸出プレイヤーの知見・取組事例による効率的な情報収集に貢献できた。

事業者名	セミナーの満足度	特によかったプログラム	理由	よかった点	次回セミナーの参加意向	その他ご意見
非公開	やや満足	レットアップ	輸出に繋げるまでのお話が興味深かった	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	レットアップ	地方生産者が輸出に取り組んだ経緯や苦労がよく理解できた	国、商社、生産者とバランスよく広く情報収集ができました	はい	記載なし
	とても満足	農林水産省・アクセンチュア	記載なし	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	記載なし	皆さまそれぞれの特徴・強みがあり、とても興味深く直庭させていただきました	合同相談会で意見交換を行えたのが良かったです。会場の大きさなのか、隣グループの声に消されて聞き取りにくい事もありました	はい	お忙しい中、セッティングしていただきありがとうございました
	とても満足	全て	記載なし	直近の輸出に関して知見が深まった。	はい	なし
	とても満足	レットアップ	取組に対する熱意に惹かれた	記載なし	はい	なし
	とても満足	ローヤル	京野菜と言うニッチな品物でも勝負出来ている所	記載なし	はい	品目を絞って実施した方が...
	記載なし	レットアップ	個人でも対応している事	記載なし	はい	記載なし
	やや満足	農林水産省・日本青果物輸出促進協議会	輸出白書を知ることが出来た	特になし	はい	記載なし
	とても満足	レットアップ	生産体制をしっかりと確立して、ECサイト、輸出に至るまでを熱心に勉強し、実績につなげておられる点がよかった	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	レットアップ	戦術的に生産体制づくりをされている	席割り	はい	席割り
	とても満足	レットアップ	とても興味深く、楽しめました	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	アクセンチュア・レットアップ	なかなかHP等の情報を集めないといけいない最新情報が聞けること	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	アクセンチュア・ローヤル・レットアップ	数字や具体的な事例をお聞きすることができた	同上。撮影していた資料を頂けると嬉しい	はい	記載なし
	とても満足	ローヤル・レットアップ	ローヤル様にカナダ向け輸出を考えているので、大変勉強になりました。レットアップと同じ生産者として、刺激になりました	普段はネットサーフィンしながら情報収集しなければならないので、わからない所から沢山聞けることがよい	はい	記載なし
	とても満足	全て	具体的な取り組み方がわかった	個別商談で良いお話が出来た	はい	記載なし
	とても満足	ローヤル・レットアップ	記載なし	記載なし	はい	記載なし
	とても満足	全て	知らない情報を知ることが出来たから	記載なし	はい	記載なし
	やや満足	レットアップ	農家のお話が聞けたこと	特になし	はい	特になし
	とても満足	農林水産省・アクセンチュア・レッドアップ	残留農薬や農水としての輸出拡大に向けての取組がわかりやすかった	各導入講演がコンパクトでわかりやすかった	はい	今後共有よろしくお願ひ致します
とても満足	ローヤル	遅刻したためローヤルさんしか聞けませんでした	記載なし	はい	記載なし	
記載なし	ローヤル・レットアップ	具体的な事例で参考になった	記載なし	どちらでもない	記載なし	
とても満足	農林水産省・アクセンチュア・ローヤル・レッドアップ	これからの輸出の広がりを感じた	引き続き、続けてください	はい	記載なし	

青果物輸出産地セミナー&マッチングin東京 2024 ~第2部：グループ商談会（編成）

商社	Wismettac①	Wismettac②	ローヤル①	ローヤル②	三共フード	エンパワーアグロ	日本未来農業
国	非公開						
1 事業社名							
品目							
2 事業社名							
品目							
3 事業社名							
品目							
4 事業社名							
品目							
5 事業社名							
品目							
6 事業社名							
品目							
7 事業社名							
品目							

グループ商談会 ～Wismettacフーズ（北米）



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- シカゴに50店舗程ある小売を招聘の候補とする。タイミングは、柿・梨・いちごが見れる10月頃が候補となる。トマトの加工品であれば、併せて試食会も実施
- 福岡・生産者にて、複数の品種を詰め合わせたイチゴの商品を今年度輸送テストする
- 米国向けにメロンの輸出を検討、調整を進める

グループ商談会 ~ (Wismettacフーズ 東南アジア)



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- タイ向けの輸出に関する登録を進めていき、Wismettacと詳細打ち合わせを進めたい。また、アメリカ向け輸出の調整をしているので、まずはそれをクリアしていきたい。
- 価格競争では負けてしまう部分があるため、ストーリーを作って買ってもらえるようにしたい。まだ輸出の経験もないため、パッケージをどうするのかも決めていきたい
- 協議会での輸出実績がないため、輸出に向けたサポートをしていきたい。
- 輸出はこれからであるため、まず0→1を作りたい。輸出に関する学びをし、整理を進めていきたい。商社側に魅力に思われるような商品を作っていきたい。
- 地域全体で生産量をアップさせていかないと、輸出の話にもならないので、地域で盛り上げていきたい。高付加価値商品の加工品の開発を進めていきたい。

グループ商談会 ~株式会社ローヤル（ネクストマーケット）



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- ローヤルの有する販路のバイヤー提案（カナダ・ニュージーランド・マレーシア等）に向けて、見積書・商品紹介資料を送付する
 - 【カナダ】愛媛県産柑橘類
 - 【ニュージーランド】静岡県産柑橘
 - 【その他】梨、イチゴ
- 各果物のシーズンに応じて、産地リレーや混載輸出、棚の確保に共同で取り組む
- コミュニケーション活性化のため、LINEグループを作成し、定期的なグループ間での意見交換を行う

グループ商談会 ～(ローヤル②・青果加工品)



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- 各事業者からの輸出希望商品について、参加事業者にてニーズ・販路について意見交換を実施した
- いずれの商品も、詳細の資料をローヤルに送付することとなり、具体の交渉は追って実施することとなった



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- 三共フードトレーディングが販路を有する香港現地スーパーのバイヤー提案に向けて、バイヤーの希望条件に該当する商品の見積書・商品紹介資料を送付する。その後バイヤーが興味・関心のあったものについては、合流地点を設け、自社便に混載し、テスト輸出を行いたい。
- 通常収穫が難しい夏場にもミニトマトを製造販売しており、供給を求めている事業者と連携・窓口とした輸出の検討を進める



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- エンパワーアグロでは、タイの現地小売5店舗で棚を有している。その他財閥グループにも卸売販売を行っており、タイでの販路開拓が可能
 - 生産者ブランドの訴求、業務用でのB品の提案にも力を入れている
- 加工品は関税がかかるが、タイで製造が難しい加工品の可能性は高い。ジュースに関しては、瓶商品ということでFDA登録に時間がかかる傾向
- フリーズドライいちご商品は、賞味期限が1年あり非常に有望。これは他の果物でも取り扱いを検討したい商品



参加者

非公開

主な討議内容&ネクストアクション

- タイ向けにいちご・桃を含めた青果物を輸出するためには、園地登録と梱包施設登録が必須であるため、時期を合わせて申請する
- GFP訪問診断に申込み、農政局や県庁、地域の輸出支援機関から輸出の基礎を学ぶ
- 出荷時期、品種、輸出量、商品のこだわり、写真を日本未来農業に送る

青果物輸出産地セミナー & マッチングin東京 2024 ～グループ商談会参加者アンケート結果

バイヤーより市場の説明や生産者同士の輸出取組・課題点等の意見交換が行われ、輸出チーム作りの機運醸成に寄与できた。

事業者名	商談会の満足度	参加グループ	よかった点	ネクストアクション・クリアになった課題	事務局のサポートが必要な事
非公開			色々な方の課題をお聞きでき、それに対して三苦様の具体的なご意見をお聞きできました	記載なし	記載なし
			各社様の強みを生かして組めると、自社でもより良い商品提案が出来るかと感じました	記載なし	記載なし
			今までアジアしか見ていなかったが、それ以外のビジネスもあることに非常に勉強になった	記載なし	記載なし
			日本未来農業の方が上手でした	先は長いなと思いました	PC用意して、申請まで進めなかった
			色々な話が聞けたこと	特になし	特になし
			不明の解消が出来た。他生産者の取組、情報を共有できた	取組が明確になった	Lineグループなどの作成
			記載なし	少量でもWismettac様に取り扱っていただける可能性を目標に継続して商談を行いたい	有機柑橘青果や加工品がはまりそうなターゲット層顧客を持つバイヤー様との商談の機会等
			輸出についての課題や、いちごだけでなく柑橘のことも知ることが出来てよかった。他の農家さんと知り合うことが出来てよかった	記載なし	記載なし
			モチベーションの高い生産者さんのお考えなどに触れ、とても刺激を受けた。	輸出に必要な項目の洗い出しとスケジュール調整。ニーズの調査	品目や考え、ステージも異なるので、勉強は一緒に、相談は個別にがよさそう
			自分が想定していなかった課題がどんどん出てきて、勉強になった	どれくらいの規模間で取り組めばいいのか。ボトルネックになるのはどこか、クリアになった	記載なし
			記載なし	記載なし	記載なし
			各農家の問題点などが共有できた	タイへの輸出について知ることが出来た	記載なし
			輸出に関する具体的な話が出て、非常に有意義だった	タイ輸出に向け各種登録の実施、Wismettacフーズさんとの具体的な打ち合わせ	輸出に関する商談会やイベントがありましたら、ご連絡いただけますと非常に嬉しい
			他の方の話が聞いて良かった。もっと時間があればよかった	差別化をする	今後何をすればいいか話をしたかった
			様々なカテゴリーの生産者様と知り合えた	海外の販売先に提案する	ファシリテートありがとうございました
			色々とお話が出来てよかった	見積もりを貰って、バイヤーに提案する	なし
		記載なし	記載なし	記載なし	
		最後に即業の垣根を越えてらいんこうかんできた	国内送料、梱包技術ない	記載なし	

Wismettacフーズ(北米)と商談を実施した生産者・メーカー 新しいアイテムの輸出きっかけになる商談であった。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5				非公開		
6						
7						
8						
9						

Wismettacフーズ(東南アジア)と商談を実施した生産者・メーカー 各産地魅力的ではあるが、物量が見込めないと取引は難しい。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5						
7						
8						
9						

非公開

ロイヤル(加工品)と商談を実施した生産者・メーカー

バイヤーの興味・関心を引くような他商品との差別化ポイントを明確にすべきである。今後サンプルに応じて検討。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3				非公開		
4						
5						

ローヤル(青果)と商談を実施した生産者・メーカー

昨年度日青協事業を通じマッチングした事業者との取引は今年度も継続見込。新規で山梨県のぶどう生産者とマッチング、2025年頃の生産量拡大に伴い取引検討したい。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5				非公開		
6						
7						
8						
9						

エンパワーアグロインターナショナルと商談を実施した生産者・メーカー

既に取り組みを初めている生産者に加え、新たにマッチングした生産者とタイ直接輸出に向けて調整を進めていく。柑橘はまだ出せないが、ニーズが高い品目である。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5				非公開		
6						
7						
8						
9						

三共フードトレーディングと商談を実施した生産者・メーカー

バイヤーの関心が高いミニトマト・リーフ野菜かつ安定供給・ストーリー性があり価格が合う商品は連携している生産者を筆頭に混載輸出の調整を進めていく。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

非公開

日本未来農業と商談を実施した生産者・メーカー

新規でマッチングした奈良県・静岡県・千葉県いちご生産者、新潟県の梨・柿生産者は商品の優位性が高く、取引条件のすり合わせのため、各社と次回商談を調整。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感	ネクストアクション
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

非公開

青果物輸出産地セミナー & マッチングin東京 2024 ～個別商談参加者アンケート結果

半数が成約確度が「高い」・「見込アリ」を占め、次回商談やテスト輸出を調整している。「低い」・「課題アリ」の場合もサンプル送付に応じて輸出可能性あり。

事業者名	商社名	成約確度	ネクストアクション	感想と必要なサポート
非公開			再度商談・打ち合わせ	現地規格に合うか、それが地元で対応可能か、リサーチで後日連絡。高単価でもものさえ出せば
			見積書送付・サンプル送付	記載なし
			再度商談・打ち合わせ・テスト輸出	記載なし
			再度商談・打ち合わせ	次に繋がりそうでよかった
			再度商談・打ち合わせ	香港のバイヤーに確認します
			再度商談・打ち合わせ	同上。価格、バイヤーの調整
			見積書送付	うちがトマトがない時期があるので魅力的
			見積書送付	ジュースとジャムを提案
			企画書の送付	記載なし
			見積書送付・再度商談・打ち合わせ	記載なし
			サンプル送付	記載なし
			サンプル送付送付	記載なし

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出産地セミナー & マッチングin山形 2024 開催結果

アクセントチャ株式会社

2024年7月31日

青果物輸出産地セミナー & マッチングin山形 2024

セミナー・個別商談会共に対面形式にて実施。

開催日時

- 2023年7月31日 13:00～17:00
 - 13:00～14:30 青果物輸出 小規模勉強会
 - 14:45～17:00 個別商談会(事前申込者)
 - 14:45～17:00 交流会(商談会待ち)

会場

- 山形県生涯学習センター 遊学館 第2研修室
 - 住所：山形県山形市緑町 1 丁目 2 - 3 6

参加者

- 現地参加者：青果物産地、商社、行政等 計14社(約20名)

山形県生涯学習センター 遊学館

<https://www.gakushubunka.jp/yugakukan/>

300名以上収容可能なホールや用途に応じた研修室を複数保有
山形駅からの利便性も魅力



会場DATA

会 場 : 山形県生涯学習センター 遊学館
定 員 : 54名
住 所 : 山形県山形市緑町1丁目2-36
ア ク セ ス : JR山形駅からタクシーで約10分

青果物輸出産地セミナー&マッチングin山形 2024 ~参加者一覧

#	事業者名	種別	都道府県	氏名	品目	参加コンテンツ
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8				非公開		
9						
10						
11						
12						
13						
14						

青果物輸出産地セミナー&マッチングin山形 2024 ~タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名	登壇者名	概要	
0	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
1	13:00	13:05	開会挨拶	日本青果物輸出促進協議会	菱沼会長	開催挨拶・日青協の取組	0:05
2	13:05	13:20	導入講演	アクセンチュア(事務局)	小栗	山形からの青果物輸出のポイント	0:15
3	13:20	13:35	講演：生産者	アグベル	丸山氏	輸出取組の紹介、今後の展望	0:15
4	13:35	13:45	質疑応答	-			0:10
5	13:45	14:00	商社紹介	各商社	石井様・上田様・鈴木様	自己紹介・事業紹介	0:15
6	14:00	14:45	パネルディスカッション	各商社	小栗(ファシリテーション)	全員参加型パネルディスカッション	0:45
7	14:45	15:00	休憩	-	-		0:15
8	15:00	17:03	個別商談会	-	-	・個別商談会①~⑤ 各23分 ・移動・準備時間 各2分	2:03

青果物輸出産地セミナー & マッチングin山形 2024 ～第1部：セミナー

主催である日青協会長 菱沼氏による開会挨拶からセミナーがスタート。小栗より、事業の全体像や本イベントの概要についても説明があった。

日本青果物輸出促進協議会：菱沼氏



- 国産青果物とその加工品の輸出促進事業や情報の収集・提供等を通じて、国際青果物等の輸出を促進することを目的に、2015年に設立
- 国内外での国産青果物等のPR、展示会・セミナー等日青協が行う各事業者の説明

アクセンチュア：小栗氏



- セミナー・マッチング・海外バイヤー招聘実施案や山形県産の果物輸出拡大に向けて説明
- 青果物輸出の輸出額が2023年は減少したが、継続的に青果物の輸出増加が維持される認識。特に桃は海外バイヤーからの期待が高い。

青果物輸出産地セミナー&マッチングin山形 2024 ~第1部：セミナー

ゲスト生産者としてアグベル丸山氏にご登壇いただき、事例について共有いただいた。また商談に参加するバイヤーより、簡単に自己紹介をいただいた。

アグベル：丸山氏



- 山梨県で60年以上続く葡萄農家で、日本だけでなく世界の人々に山梨の葡萄を届けるために、海外進出に力を入れている
- 生産数の安定と製品の均一化が2018年の頃より14倍増えている

日鉄物産：石井氏



- 食糧事業本部にて、食肉及び食肉加工品・農産・水産品及び農水産加工品等の輸出・輸入を担当
- アジア・EU向けに畜産物・水産物の輸出実績があり、今後既存の取引国向けに青果物の輸出を促進したい

青果物輸出産地セミナー & マッチングin山形 2024 ~第1部：セミナー 前項続き。

MKJ : 上田氏



- 宮崎県・鹿児島県を中心に牛肉・調味料・水産物・青果物等の九州産品を中東向けに輸出
- 中東の日本食需要の高まりから、今後は九州のみならず全国的に取扱いを増やしたい

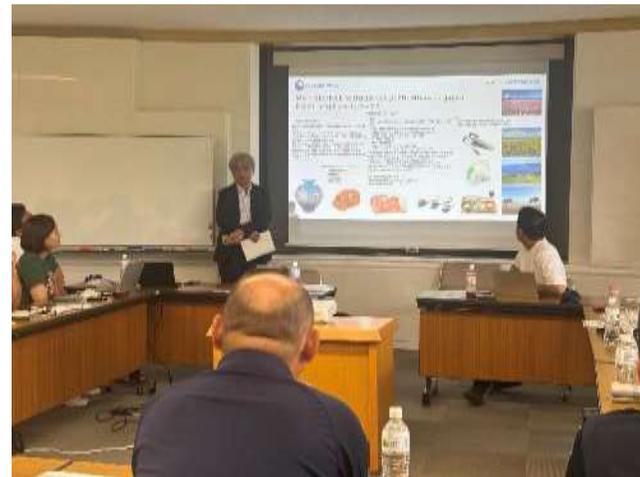
SS Global : 鈴木氏



- シンガポール向けに道産品のライブコマースを多数実施。観光地としての地域の魅力・その土地ならではの産品の魅力を発信。
- 今年度は道産品のみならず山形県産品のライブコマース事業を展開予定

青果物輸出産地セミナー&マッチングin山形 2024 ~第1部：勉強会

セミナー・バイヤーからの自己紹介の後、参加者との間で質疑応答を含むインタラクティブな掛け合いが生まれ、活発な意見交換が行われた



商談会タイムテーブル

商談には国内バイヤー3社、生産者・メーカー6社が参加し、全16商談を実施。

バイヤー		
時間		
14:45	~	15:00
15:00	~	15:23
15:23	~	15:25
15:25	~	15:48
15:48	~	15:50
15:50	~	16:13
16:13	~	16:15
16:15	~	16:38
16:38	~	16:40
16:40	~	17:03
17:03	~	

非公開

日鉄物産と商談を実施した生産者・メーカー

マレーシア向けに、洋ナシを中心にマッチング。商談した4社のうち、半数の2社と成約確度の高い結果となった。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3			非公開		
4					
5					

MKJ Global Worksと商談を実施した生産者・メーカー

中東向けにラフランス・さくらんぼ・桃等、山形ならではの商材と商談。贈答用として、4社と成約確度高の結果となった。ラフランスは今シーズンからの取り組みを検討。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3					
4			非公開		
5					
6					

SS Globalと商談を実施した生産者・メーカー

シンガポールのライブコマースに向けて、青果・青果加工品を持つ生産者と商談。国内物流や価格等、継続して商談を進める。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3			非公開		
4					
5					

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

柑橘輸出チームkick off & マッチング 開催結果

アクセントチャ株式会社

2024年8月6日

サマリ(本取組の背景・成果)

背景

- 輸出トップランナーの生産者を輸出社として、台湾向けに大ロット・長期間(産地リレー)での柑橘を旨指すため、全国の柑橘生産者のマッチング・顔合わせを実施
- 残留農薬検査が厳しい台湾において、先進的な生産者・専門家(検査機関)等から知見を得る機会を設ける事が必要

成果

- 通常、企業秘密である圃場のつくり方・台湾向け防除等の知見(競争領域)を全員に共有する事で、協調領域・Win-Win関係を創生する契機となった
 - 意義のある取組ではあるものの、他の地域では例を見ない取組
- 苗の間隔・摘果のタイミング等の生産面、光センサー等の機械導入のメリットや資金回収等、リアルな場(圃場・選果場)で意見交換をする事で、若手の生産者にとって非常に有意義な勉強会になった(系統外の産地が多く、独自で試行錯誤するしかなかった)
 - 従来が生産方法に捕らわれない・未来志向で輸出を強く志す若手生産者同士だからこそ、上記を実現できたと考えており、今後他産地にも横展開できるモデルケースとなりうる
- ジュース等の加工品を製造している生産者より、原料供給を希望するマッチング等、派生的なシナジーも見られた(産地・収量が年々減少している中、意義が大きい)
- 産地視察は非常に好評であり、大規模生産・輸出が進む他国(オーストラリアや米国)への視察のアイデア・希望が参加者から挙がった
 - 他国から輸入を行う商社より、海外産地の視察は調整余地ありとの回答

【開催概要】柑橘輸出チームkick off & マッチング

輸出に関心の高い柑橘生産者に絞ったネットワーキング・マッチングを宮崎県にて実施。

目的

- 台湾向けの柑橘産地リレー出荷体制構築に向けたマッチング・意見交換
- 先進事業者の圃場・選果場の視察を通じた勉強会
- 柑橘に関心のある商社との商談会

実施日

- 日時：2024年8月6日（火）13:00~17:00頃
- 開催場所：宮崎県

コンテンツ

- 台湾向け産地リレーに向けた意見交換会 90分
- 輸出商社を交えた交流会・商談会 60分
- 柑橘の選果場・圃場の視察 120分

参加者

- 全国の柑橘産地（宮崎・熊本・佐賀・和歌山・静岡等）
- 輸出商社
- その他関係者（行政・検査機関等）

参加者一覧

合計23社・総勢37名が全国から現地参加。

#	事業者名	種別	都道府県
1	非公開		
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

#	事業者名	種別	都道府県
16	非公開		
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			

マッチングの成果

#	事業者名	事業者名	ステータス	想定取引金額 (円/年)	所感・マッチング概要
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

非公開

開催の様子 ～Kick off会議・交流会



参加者アンケート結果

参加者全員から「満足」の回答が得られた。同じ品目同士ではあまり見る事ない他産地の圃場・選果場の見学や、リアルでの情報交換に対して高い評価が得られた。

事業者名	企画全体の満足度	良かった点・参考になった点・改善点	ビジネスに繋がる(国内外問わず)マッチング有無	具体的な内容やマッチングした方	今後の参加意向	今後開催してほしい企画やイベント
非公開	とても満足		はい		はい	
	とても満足	先ずは生産者の横展開が実現したことが素晴らしいことだと思います。	はい		はい	
	とても満足	実際の圃場を見れた事、リアルでの情報交換が出来た事。	はい		はい	他産地でもやってみてはいかがでしょうか。
	とても満足	様々な輸出に関係のある企業様と知り合えたこと。	はい		はい	現地視察（台湾、シンガポール） 競合視察（中国、韓国）
	とても満足	産地を見ることができた点。生産者とコミュニケーションが取れた点。	はい		はい	国内生産者の海外視察。（圃地・パッキングハウス・販売先・展示会など。）
	とても満足	参加者側の話す時間をもう少し作れるとよかった。当社以外も面と向かって話せて、距離が近くなったようです。	はい		はい	みどりの戦略と他品目についても興味があります。 通年の経営強化のため。ぶどう、桃など
	やや満足		はい		いいえ	
	とても満足	同世代の方も多く、皆様志の高い方ばかりで情報交換会としてとても有意義でした。また、栽培方法などギャップがあり勉強になりました。	はい		はい	今回いらっしゃっていた他の方の会社にも訪問してみたいです。

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出小規模勉強会 & マッチングin青森 開催結果

アクセントチャ株式会社

2024年10月30日

 **accenture**strategy

日程・会場

- 2024年10月30日(水) 13:00～17:00
- 会場：青森県

目的

- 海外からのニーズが高い有望品目×地域で輸出に関心の高い生産者様を掘り起こし、マッチングに繋げる

品目

- りんご・長芋・いちご 等

構成

- 1. セミナー：13:00～14:30 頃**
 - 日本産青果物の輸出状況、海外のニーズについて
 - 参加者様自己紹介
- 2. 商談会：15:00～17:00 頃**
 - 1枠30分の個別商談会
 - 待ちの間は参加者間の交流会

参加者一覧（申込順）

事業者名	業種	所在地	生産品目
非公開			

小規模勉強会・商談会の様子

事務局(アクセント)から開催概要・青果物輸出の状況の説明後、参加バイヤー・生産者間で意見交換が行われた。同会場で商談会も実施。



Topweal Limited 商談結果一覧

りんごやいちごなど、果物類を中心に商談を実施。半数の事業者が取扱確度「高」の評価となった。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感・ネクストアクション
1					
2					
3					
4				非公開	
5					
6					

ウィズプロデュース 商談結果一覧

りんごやいちごの果物類に加え、長芋やブロッコリー等でも商談を実施、半数以上の事業者が取扱確度「高」の評価となった。

#	事業者名	商談ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感・ネクストアクション
1					
2					
3					
4				非公開	
5					
6					

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 開催結果

アクセントチャ株式会社

2024年11月12日

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木

セミナー・グループ商談会・個別商談会全て対面形式にて実施。

開催日時

- 2024年11月12日 13:00～17:45
 - 13:00～14:55 青果物輸出 小規模勉強会
 - 14:55～17:45 グループ・個別商談会(事前申込者)
 - 14:55～17:45 交流会&相談会(個別商談会待ち)

会場

- 宇都宮市文化会館 第1会議室
 - 住所：栃木県宇都宮市明保野町7-66

参加者

- 現地参加者：青果物生産者、商社、行政等計15社(約21名)

宇都宮市文化会館 第1会議室

<http://www.bunkakaikan.com/facilityguide/index.html>

大ホールと小ホールを備えた多目的文化施設で、コンサートや演劇、講演会など幅広いイベントを開催。音響設備が充実しており、展示スペースや会議室も併設され、地域の文化活動や教育イベントにも対応している。



会場DATA

会場	: 宇都宮市文化会館 第1会議室
定員	: 100名
住所	: 栃木県宇都宮市明保野町7-66
アクセス	: JR宇都宮駅西口バスターミナルからバスで約20分

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 ~参加者一覧

#	事業社名	種別	都道府県	担当者名	品目	参加コンテンツ
1	非公開					
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 ~タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名	登壇者名	概要	
0	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
1	13:00	13:05	開会挨拶	日本青果物 輸出促進協議会	菱沼会長	開催挨拶・日青協の取組	0:05
2	13:05	13:15	導入講演	農水省	中村様	日本産青果物の輸出状況	0:10
3	13:15	13:30	導入講演	アクセンチュア (事務局)	小栗	栃木・群馬からの青果物輸出のポイント	0:15
4	13:30	13:45	講演：生産者	うるう農園	古賀様	輸出取組の紹介、今後の展望	0:15
5	13:45	13:55	質疑応答	-	-		0:10
6	13:55	14:10	商社紹介	各商社	参加商社	自己紹介・事業紹介	0:15
7	14:10	14:35	意見交換会	-	-	全員参加型意見交換会	0:25
8	14:35	14:55	休憩	-	-	-	0:20
9	14:55	17:20	商談会	-	-	-	2:25

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 ～第1部：セミナー

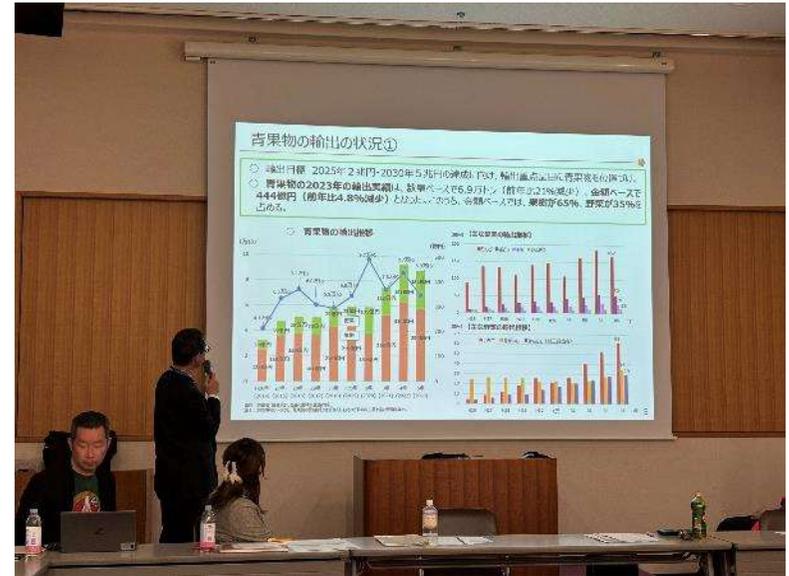
主催である日青協会長 菱沼氏による開会挨拶からセミナーがスタート。農水省より、青果物の輸出状況や輸出拡大に向けた農水省の取組について説明があった。

日本青果物輸出促進協議会：菱沼氏



- 国産青果物とその加工品の輸出促進事業や情報の収集・提供等を通じて、国際青果物等の輸出を促進することを目的に、2015年に設立
- 国内外での国産青果物等のPR、展示会・セミナー等日青協が行う各事業者の説明

農林水産省：中村氏



- 青果物輸出状況・輸出拡大に向けた輸出解禁等の要請の取組について説明
- 残留農薬について、輸出先国へは国内と同等基準値の設定を要請しており、特に台湾向けは残留農薬基準超過件数が他国と比較しても多い状況のため、改善が求められている。

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 ～第1部：セミナー

小栗より、栃木県・群馬県の青果物輸出のポイントについて説明。ゲスト生産者として、うるう農園古賀氏にご登壇いただき、台湾向けいちご輸出事例について共有いただいた。

アクセント：小栗



- 栃木・群馬からの青果物輸出拡大のポイントについて説明
- 2023年の青果物輸出の輸出額減は猛暑によるりんごの生産量減が大きく影響。輸出額増に向けては韓国産との差別化、ミドル層への訴求が求められている。

うるう農園：古賀氏



- 2022年12月より香港・シンガポール・台湾へ輸出を開始。台湾用の防除体制を構築し、台湾向けの特別栽培を行う。
- 近年は生産のみならず、輸出機能も拡充し、産地作りを目的とした協議会を設立。

青果物輸出マッチング&小規模勉強会in栃木 ~第1部：セミナー 商談に参加するバイヤーより、自己紹介をいただいた。

Wismettacフーズ株式会社：斎藤氏



- 香港・台湾等東南アジアへかんしょ・りんごを中心に輸出
- 北米へは日本産果物を産地からダイレクトに自宅まで輸送する「IKIGAI FRUITS」事業を運営。その販路も活用し、日本食レストランへセカンドブランドの販売等北米販路拡大中

桂信貿易：中山氏



- 台湾からのバナナの輸入事業からスタートした。そのコネクションを活かし輸出事業を開始して2年目になる
- 今後は台湾に加え香港・タイ向けにいちご・シャイマスカット・桃の輸出に注力していく。CAコンテナでの輸送知見がある

前項の続き。

ファーマインド：徐氏



- 去年より台湾へりんご・りんごジュースを輸出開始。日本最大のブロッコリー産地を保有しており、輸出準備を進めている。
- 現在中東の100店舗以上ある現地最大スーパーへ日本の青果物を輸出する取組を進めている。

うるう農園：古賀氏



- 台湾向けにいちごの直接輸出を開始。夏いちご含め産地リレーを行いながら、通年輸出にチャレンジしている。
- 協議会も設立し、生産者よの横連携により、輸出拡大を目指す。

商談会タイムテーブル

商談には国内バイヤー4社、生産者・メーカー8社が参加し、全13商談を実施

バイヤー

担当者	時間
	14:35 ~ 14:55
	14:55 ~ 15:38
	15:38 ~ 15:40
	15:40 ~ 16:03
	16:03 ~ 16:05
	16:05 ~ 16:28
	16:28 ~ 16:30
	16:30 ~ 16:53
	16:53 ~ 16:55
	16:55 ~ 17:18
	17:18 ~ 17:30

非公開

桂信貿易と商談を実施した生産者・メーカー

タイ・台湾向けに商談実施し、半数以上で「取扱確度高」の結果となった。今シーズンからの取引に向け、各商談まずは見積りの提出がネクストアクション。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

非公開

ファーマインドと商談を実施した生産者・メーカー 台湾向けに、いちご中心に商談を実施。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3					
5			非公開		
6					
7					
8					

Wismettacフーズと商談を実施した生産者・メーカー

北米ECサービスIkigai Fruitsと、東南アジア小売り向けの商談を実施。PRできる商品の特征や、生産者が持っているパッケージ等も見ながら意見交換を行った。

#	事業者名	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)	商品所感
1					
2					
3					
5					
6			非公開		
7					
8					
9					
10					

オンラインマッチング(通年マッチング)

通年マッチング一覧

バイヤー・生産者の要望に応じて、イベント外で通年でマッチングのコーディネートを行った。双方から多くの依頼をいただき、“マッチングプラットフォーム”としての機能を果たせた。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
1					
2					
3					
4					
5					
6			非公開		
7					
8					
9					
10					
11					

通年マッチング一覧

前項続き。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
12					
13					
14					
15					
16					
17			非公開		
18					
19					
20					
21					
22					

通年マッチング一覧

前項続き。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
23					
24					
25					
26					
27					
28			非公開		
29					
30					
31					
32					
33					

通年マッチング一覧

前項続き。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40			非公開		
41					
42					
43					
44					
45					

通年マッチング一覧

前項続き。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
46					
47					
48					
49					
50					
51			非公開		
52					
53					
54					
55					
56					

通年マッチング一覧

前項続き。

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
57	非公開				
58					

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

海外バイヤー国内招へい 実施結果

招聘を実施した海外バイヤー（再掲）

輸出商社	招聘バイヤー	対象国	業種	販売先・その他商流	視察・商談する主な品目
非公開					

視察の様子（一部抜粋）

