

令和5年度補正品目団体輸出力強化緊急支援対策事業のうち
新規商流開拓に向けた「シンガポール商談会」

実施報告書



株式会社パソナ農援隊

東京都港区南青山三丁目1番30号

Tel: 03-6734-1260

Fax: 03-6734-1269

contact@pasona-nouentai.co.jp

1. 目次

事業概要・目的	P 2
実施におけるポイント	P 3
事業実施 全体スケジュール	P 4
実施内容	P 5～P 31
物流・輸送	P 32～P 33
アンケートの実施	P 34～P 39
商談後の状況	P 40～P 42
課題と今後の展望	P 43～P 44
まとめ・所感	P 45

2. 事業概要・目的

■ 事業目的 (日青協様仕様書より)

日本産青果物の販路拡大余地が大きいシンガポールにおいて、令和5年度実施の座談会調査の結果を踏まえ、既存商流での流通量拡大及び、グループバイイングなど現地で主流でありながら日本産青果物が未だ参入できていない新規商流開拓を目的とした商談会を実施することにより輸出促進を図る。

■ 事業概要

1. シンガポール事前セミナーの実施
2. 事前個別商談会の実施 (オンライン 前期/後期)
3. シンガポール現地商談会の実施 (2回)
4. メディア発信

【オプション】

5. 小売店におけるテスト販売

3. 実施におけるポイント

1. 事前の個別商談会で商流構築を目的とする

個別のオンライン商談会で、会員様には商品規格や仕様書等を準備頂いた上で個別商談に臨んで頂きました。招聘先ディストリビューターは、日本の青果物に興味を示してくれるローカルの会社を優先して選定。また会員さんの業種に合わせて商談相手を選定。

2. 今年度より飲食店・小売店で採用頂けるように事前準備を徹底

個別面談で商品情報等をおある程度お伝えした上で、現地の商談会は実際に召し上がって頂くこと、スイーツメニュー等にする事でイメージを持って頂くこと、会員さんとバイヤーのコミュニケーションを深めて頂くことを目的として、その場で決定頂き今年度又は来年度に飲食店や小売店で採用頂けるようにフォローをした。

3. スイーツ販売店舗における販売（一部）

日本産青果物に興味をお持ちのスイーツ販売店（ホテル）にサンプル提供を行い、フェアを行って頂いた。

4.事業実施 全体スケジュール

事業受託後直ぐに募集を開始し、前期・後期の2回個別商談会及びシンガポールにおける商談会を実施。成果物の旬に合わせた形で輸送・商談を行うことが出来た。

	2024年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2025年1月	2月	3月
 <p>日本</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●事務局立ち上げ ●第1回目：個別商談会の告知、募集 ●事前商談会（セミナー企画） 	<ul style="list-style-type: none"> ●セミナー個別商談会の告知、募集 ●事前商談会（セミナーの実施） ●前期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●個別商談の調整 ●前期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●前期シンガポール商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●個別商談の調整（産地との調整） ●中間報告 	<ul style="list-style-type: none"> ●第2回目：個別商談会の告知、募集 ●産地との調整 ●後期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●後期事前商談会 ●産地との調整 	<ul style="list-style-type: none"> ●産地との調整・サポート 	<ul style="list-style-type: none"> ●後期シンガポール商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●産地との調整 ●報告 	<ul style="list-style-type: none"> ●事業報告 ●精算
 <p>シンガポール</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●セミナー企画 ●マーケットリサーチ ●個別商談会、商談会の準備 	<ul style="list-style-type: none"> ●セミナーの実施 ●輸出準備 ●プロモーション動画制作 ●前期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●前期事前商談会 ●メディアメディアプロモート 	<ul style="list-style-type: none"> ●前期シンガポール商談会 ●メディア活用 	<p>中秋節</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●個別商談会、商談会の準備 ●後期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●後期事前商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●輸出準備 ●プロモーション動画制作 	<ul style="list-style-type: none"> ●後期シンガポール商談会 	<ul style="list-style-type: none"> ●バイヤーへのヒアリング ●メディア活用 	<p>春節</p>

5. 実施内容 ～事業者の募集・申込～

1. 事業者の募集・申込

2024年5月より日青協様を通じて募集を開始致しました。事業説明会・シンガポール市場セミナーは参加必須として、市場理解、事業理解を頂いた上でご参加頂いた。また、**今回弊社が元よりネットワークがある事業者さんにも広くお声がけし、新たに2社、事業参加をご希望頂いた事業者様に、日青協へ入会頂くことができた。**

2024年5月吉日

**令和5年度品目団体輸出強化緊急支援事業
新規商流開拓に向けた「シンガポール商談会」出展募集**

(一社)日本青果物輸出促進協会

会員各位
平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
表題の事業について下記の通り取り組みますので、参加を希望される会員におかれましては、下記を確認の上、申し込みフォームを記載いただき、事業委託先のパナ農援隊へ提出ください。

記

(1) 事業概要・目的	日本産青果物の販路拡大余地が大きいシンガポールにおいて、令和5年度実施の商談会調査の結果を踏まえ、既存商流での流通量拡大及び、グループバイイングなど現地で主流でありながら日本産青果物が未だ参入できていない新規商流開拓を目的とした商談会を実施することにより輸出促進を図る。
(2) 対象国	シンガポール
(3) 実施時期	2024年6月～2025年2月
(4) 実施内容	①【オンライン】シンガポール市場セミナー及び事業説明会 日時：2024年6月7日(金) 14:00～15:30 一前期 ②【オンライン】個別商談会 日時：2024年6月～7月の間で個別に設定致します。 ③【現地】シンガポール商談会@テュスタニシンガポールホテル 日程：2024年8月6日(火) 13:30～15:30(予定) 一後期 ④【オンライン】個別商談会 日時：2024年10月～11月の間で個別に設定致します。 ⑤【現地】シンガポール商談会@テュスタニシンガポールホテル 日程：2025年1月16日(木) 13:30～15:30(予定) ※出展ご希望の場合は①のオンラインセミナーにはご参加ください。 ※実施内容の詳細は別添を添付させていただきます。
(5) 募集品目	りんご・かんきつ・いちご・かんしょ・メロン・なかいも・りんごジュース その他野菜等及びこれらの加工品 ※前期後期の出展に関しては、可能か限りある時期を考慮
(6) 出展条件	・サンプルを提供頂けること。(量については別途お伝え致します) ・複数産地より多岐応募があった場合、要調整。応相談。 ・仕様・規格・動画等(簡易なもの)のご提供にご協力頂けること ・国内ヤードまでの輸送費はご負担をお願い致します。

申込フォーム

貴社名			
Company Name			
ご担当者 氏名			
所在地			
電話番号	FAX 番号		
E-mail			
品目①			
果実名			
特徴(味・香り・触感) おいしい食べ方・ 旬の時期等具体的に			
出荷時期	月上旬・中旬・下旬	～	月上旬・中旬・下旬
保管方法			
シンガポール商流の有無	有・無	出荷可能量	Kg
品目②			
果実名			
特徴(味・香り・触感) おいしい食べ方・ 旬の時期等具体的に			
申込フォーム	月上旬・中旬・下旬	～	月上旬・中旬・下旬
保管方法			
シンガポール商流の有無	有・無	出荷可能量	Kg

【ご参加について】 該当に○をつけて頂きますようお願い致します。

- 【オンライン】シンガポール市場セミナー及び事業説明会
 - 参加
 - 不参加
- ※お申込み頂いた方は必ずこちらのセミナーにはご参加ください。参加が難しい方は別途ご連絡をお願い致します。
- 【オンライン】個別商談会及びシンガポール商談会出展 希望時期
 - 前期(6月～7月)
 - 後期(10月～11月)
- 【現地】シンガポール商談会 シンガポールへの渡航希望
 - 希望する
 - 希望しない

※一部渡航費用の負担がございます。詳細は説明会にてお伝えさせていただきます。

提出締切：2025年5月31日(金)
《データ送信：シンガポール商談会実施委託先》
株式会社パナ農援隊 地域創生事業部 海外ユニット 担当：渡辺・石原・野木
email: contact@pasona-nouental.co.jp



5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施～

3. 個別オンライン商談会の実施

目的

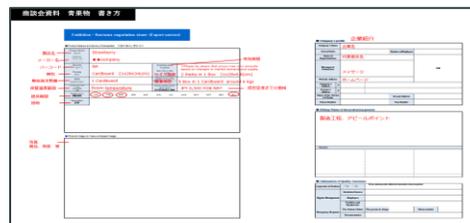
現地商談会に向け、事前商談会から国内生産者が高い制約率を上げる為、個別商談を実施し強力なフォローアップをする。
事前に現地で商品の説明などを行い、理解の上オンライン商談会に参加してもらう流れを作り、生産者には商品規格書や仕様書等を準備して頂き、事前商談会で仮成約まで持っていけるようなプレゼン準備をして頂く。

個別商談会

- 実施時期 : ①2024年6月下旬～7月中旬
②2024年10月下旬～11月中旬
- 実施日程 : 個別に日程調整
- 対象者 : 1社に対して 現地卸など 1～3社
- 実施方法 : オンライン

〈ご準備頂いたもの〉

対象青果物の規格書・仕様書（品目数については応相談）
※ご不明な方へは書き方をご案内しサポートを実施した。



効果

- 商談の裾野を広げるため、現地商談会前に、事前個別商談（オンライン）を行うことで、現地バイヤーとマッチングを通して、ニーズを事前に把握できた。
- 商談資料作成を支援し、商談確度を上げることが出来た。また、現地商談会にて、事前商談会に参加されたバイヤーとのコミュニケーションが円滑となった。
事前に規格書・仕様書をご準備頂き、現地事業者との面談を順次うことで、事前に個別面談で商流が出来るようにサポートした。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施～

【前期】 参加事業者と商談日程詳細 (2024年 6月～7月 実施) 計：8商談

No.	会社名	品目	オンライン商談日程	商談相手	商談数
1	カルビーかいつかスイート ポテト 株式会社	紅天使 冷凍焼き芋	2024年6月26日(水) 11:00～	Kenryu Impex Pte Ltd	2
			2024年6月26日(水) 11:30～	LRDG	
2	株式会社マイナビ	リンゴジュース ながいも	2024年6月24日(月) 13:00～	LRDG	1
3	ブランドおおいた輸出促進 協議会	柑橘 シャインマスカット	2024年7月3日(水) 11:30～	Sin Lon International PTE LTD	2
			2024年7月4日(木) 10:00～	MERCHANT BROTHERS PTE LTD	
4	JA全農インターナショナル 株式会社	シャインマスカット 桃 メロン	2024年6月28日(金) 12:00～	Four Leaves	1
5	Wismettacフーズ株式会社	いちご りんご 官署	2024年6月19日(水) 11:30～	LRDG	2
			2024年7月8日(月) 12:00～	明治屋	

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（前期）～

カルビーかいつかスイートポテト株式会社 様

オンライン実施日：2024年6月26日（水）
11:00- Kenryu Impex Pte Ltd社(物流全般、小売販売)

契約農家から仕入れ、さつまいものみ取扱っている。海外市場にて実現したいこととして、冷凍焼き芋を流通させたい。どれだけニーズがあるのかがリサーチを希望したい。Kenryu Impex Pte Ltd社より、焼き芋として業務用で使うには、現地で波及効果が必要と考えている。



既に台湾で、スティック状、パテ状を扱っており、価格は提示価格の半値くらい。価格、マーケティングサポートの問題が懸念点と述べた。親会社とやる方が、戦略としていいのでは。という意見もあり、アドバイス程度で終了となった。

オンライン実施日：2024年6月26日（水）
11:30-Little Red Dot Grocer (インポーター、一部小売業)

農家から仕入れ、貯蔵熟成して販売しているので、美味しい焼き芋ができる。600件の契約農家。年間2900～3500トン。茨城県内で15%。民間企業の中でナンバー1。紅天使の冷凍焼き芋を売っていきたい。



シンガポールでは、ドンキで有名になり、行列ができていた。石焼き芋のパフォーマンスがローカルにうけた。LRDG社は、以前スイートポテトの業務用を扱っていた。冷凍焼き芋に理解がある。簡単、便利、調理が楽。ヘルシーで体にいいデザート。混ぜ物添加物なしなので、ベビーフードやペットフードにも良い。レジスタントスターチが多いのでダイエットに。贈答品に人気。LRDG社より、PPTの英語版、プライスリスト（FOB）送付希望。

株式会社マイナビ 様

オンライン実施日：2024年6月24日（月）
13:00- Little Red Dot Grocer (インポーター、一部小売業)

■りんごジュース
青森県弘前市でりんごの生産、販売を行うREDAPPLE社が取り扱うりんごジュースを提案。1リットル瓶のみ取扱いで、濃縮還元なしのストレートタイプ。現在、輸出向けの販促品はない（英語表記の商品説明等）。サンプル品の航空輸送も可能。LRDG社より、可能性のある顧客にヒアリングし、どの程度の量になるかフィードバックすることとなった。



■やまいも
多古町の特産品がとろろ芋。キメが細かい希少価値のやまいもであり、粘りが非常に強い。シンガポールへの輸出は初めてではない。アジア諸国への輸出はすでにしている。LRDG社よりサンプルが欲しいと要望があり、マイナビ経由でJAへヒアリングし、輸送方法、有償無償か等を確認し回答することとなった。

JA全農インターナショナル株式会社 様

オンライン実施日：2024年6月28日（金）
12:00- Four Leaves (小売業)

世界各地に青果物輸出をメインに行っている。輸出者として、全農インターナショナルシンガポールがある。産地をしぼる、または産地リレーの対応可能。Four Leaves社は日本のフルーツを使ったスイーツを展開していきたいとの意見。



今年の5月、現地で初めて日本産いちごの輸入を始めた。サンプル手配が出来ないか検討。全農からFour Leavesへ情報提供（品物、価格、年間通したフルーツスケジュール、ミニマムロット、納品スケジュール等）を行うこととなった。シャインマスカット（8～9月）の提案書を希望。まずは、リアル商談会時にサンプルの提供でテストマーケティングを実施していきたいと意見があった。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（前期）～

ブランドおおいた輸出促進協議会 様

オンライン実施日：2024年7月3日（水）
11:30- Sin Lon International PTE LTD（卸売業、小売業）

Sin Lon International PTE LTDは、中国系のサプライヤーでお酒、ウィスキーなどのアルコールから、果物（現在は日本以外）などを輸入販売している会社。

おおいた輸出促進協議会からは、サツマイモ、柑橘類（みかん）、シャインマスカット、白ねぎを提案。



ミニマムロット、タイムスケジュールをシェアしてほしい等のリクエストをしたが、J Aに確認をした上でメールで確認する流れとなった。今後リストなどはコーディネーターのメディアジャパン内藤さん経由で連絡をとるような形で進めていくこととなった。

オンライン実施日：2024年7月4日（木）
10:00- MERCHANT BROTHERS PTE LTD（卸売業）

MERCHANT BROTHERS PTE LTDは、設立4年と若い会社で、こだわりのある逸品を積極的に取り扱っている。日本産シャインマスカットの取り扱い希望している。ミドルアッパー以上が対象客。



シャインマスカット：時期9～12月（路地物）6月下旬～8月ハウス栽培、貯蔵により1月まで出荷が可能。1個720g 1箱5kg 最小ロットは応相談。
デコポン：11～4月の取り扱い。1箱3kg 8～15玉。3kgの化粧箱のみだが、要望に応じて小ロットも可能。野菜についても興味がある。白ネギ、大葉は既にシンガポールに出荷している。MERCHANT BROTHERS PTE LTDは、リアル商談会参加予定。英語版仕様書を用意してほしいとリクエスト。

Wismettacフーズ株式会社 様

オンライン実施日：2024年6月19日（水）
11:30- Little Red Dot Grocer（インポーター、一部小売業）

提案内容

■りんご 品種：トキ、ぐんま名月、シナノスイート、サンふじ、王林、他
食べ方：生食

■かんしょ 品種：紅はるか、紅ゆうか、シルクスイート、鳴門金時、他
食べ方：焼き芋、てんぷら



LRDG社とシンガポールで日本のマーケットを作ることでコラボレーションしている。Wismettacフーズ社とLRDG社Josephさまが直接やり取りをしていく。

オンライン実施日：2024年7月8日（月）
12:00- シンガポール明治屋（小売業）



さつまいも（紅はるか、シルクスイート、紅ゆうか、紅まさり）、ぶどう（シャインマスカット、巨峰など）、かんきつ（青島みかんなど）を提案。

シンガポール明治屋は、中国、韓国からの安価な商品が入っているため、フルーツは苦戦している。日本産の品質が一番いいが、他国産の品質も良くなってきている。現状、販路を広げることが難しい状況。ロットを増やせないという意見があり、商談の成立が叶わなかった。量ではなく、質の部分で言うと、今後可能性があり、富裕層をターゲットに額の部分で取り組んでいく方向であった。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（後期）～

【後期】 参加事業者と商談日程詳細（2024年10月～12月 実施）計：15商談

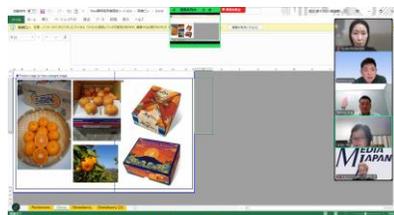
No.	会社名	品目	オンライン商談	商談相手	商談数
1	JA静岡県経済連	いちご みかん	2024年11月11日（月）13:05～	Kirei Food	3
			2024年11月12日（火）11:00～	Miumi International Food Company Limited	
			2024年11月12日（火）11:35～	Livlon Pte Ltd	
2	富永商事株式会社	かんしょ（紅はるか） いちご ぶどう（シャインマスカット）	2024年11月7日（木）16:00～	Total Fresh	2
			2024年11月19日（木）16:15～	Miumi International Food Company Limited	
3	ごと株式会社 （長崎県農産物輸出協議会）	ごと焼きごと芋（冷凍焼き芋） 五島列島育ちのさつまいも「ごと芋」 の濃厚ポタージュ	2024年11月7日（木）16:00～	Total Fresh	3
			2024年11月11日（月）13:50～	Kirei Food	
			2024年11月14日（木）11:00～	Livlon Pte Ltd	
4	大平食品株式会社 （長崎県農産物輸出協議会）	からし高菜 レモン大豆	2024年11月11日（月）11:50～	ITADAKIMASU	2
			2024年11月14日（木）12:00～	Livlon Pte Ltd	
5	株式会社DALE	梅シロップ いちご りんご	2024年11月8日（金）15:25～	Total Fresh	3
			2024年11月11日（月）12:30～	Kirei Food	
			2024年11月11日（火）12:10～	Livlon Pte Ltd	
6	株式会社阪東食品	BAKASCO SUDACHI&CUCUMBER SYRUP	2024年12月2日（月）11:45～	ITADAKIMASU	2
			2024年12月2日（月）12:30～	Kirei Food	

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（後期）～

JA静岡県経済連 様

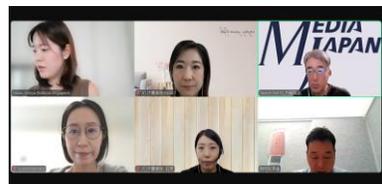
オンライン実施日：2024年11月11日（月）
13:05- Kirei Food（卸売）

10年前から輸出を始め、いちご、みかん、メロンが主。シンガポールにはいちご、みかんを中心に輸出している。今回の提案はいちご（2品種:きらび香/紅ほっぺ）とみかん（わせみかん/青島みかん）。商談シートを送る段取りとなった。（リードタイムやロット等の連絡を直接して頂く）



オンライン実施日：2024年11月12日（火）
11:00-Miumi International Food Company Limited（卸売）

いちご、みかんを提案。みかんは、用途に合わせて、化粧箱の用意がある（旧正月等・・・）Miumi International Food Company Limited社は、総合食品商社であり、多岐にわたって取扱い（飲料酒以外）。顧客はレストラン、ホテル、機内食、船舶向け、ASEAN向け輸出、現地スーパー等。



他、マスクメロンの提案も希望。レストラン、ホテル用、個人のギフト用にも需要があるとのこと以降提案 情報共有することとなった。

オンライン実施日：2024年11月12日（火）
11:00-Livlon Pte Ltd（卸売）

早生みかん、三ヶ日ミカン（12月上旬）、青島ミカン（1月～2月）化粧箱を用意し、現地にて組み立てて使用する形を提案。きらび香（光沢、香り、固め）、紅ほっぺ（甘味と酸味のバランスが良い）2パック、4パック、業務用で、化粧箱を用意する（2パック入る）提案を行った。Livlon Pte Ltd社は生鮮食品を中心に取扱う。マルシェのようなイベントを企画している。連絡先情報、マルシェ案内を共有することとなった。



富永商事株式会社 様

オンライン実施日：2024年11月7日（木）
16:00- Total Fresh（卸売）

淡路島の玉ねぎ、カボチャから始まった。輸出事業の拡大を目指している。まず、興味ある商品を教えて欲しい。Total Freshは、航空便、船便にてフルーツ、野菜を輸入。ホールセール、やや高めスーパーに卸している。価格だけにこだわらず、商品品質にこだわっている。



日本の野菜は価格が高いため、健康をキーワードに、オーガニック商品の需要が高い。興味を持ったのは、官署、シャインマスカット、この時期のおすすめ商品や山芋。これらの商品の写真、商品リストを提出を希望するとなり、直接やりとりを進めることとなった。

オンライン実施日：2024年11月19日（木）
16:15 - Miumi International Food Company Limited（卸売）

今回はシャインマスカット、さつまいもを提案。玉ねぎ、カボチャを東アジアを中心に輸出。中でもシンガポールは今後力を入れていきたい。他にも、シャインマスカット、イチゴがある。総合食品商社（本社：南アフリカ）でシンガポール建国前から事業展開を行う。シンガポールにて日本商品の取扱い（主にホテル、レストラン、スーパー、船舶、機内食）がある。



日本の生鮮品は豊洲から週2回の輸送。シャインマスカット、イチゴを探している。シャインマスカットの要望は、ハウスでもどちらでもOK。産地指定はなく、大きさ500～700gの大き目のサイズを希望。今時点での価格を知りたい。メールで直接やりとりをしていくこととなった。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（後期）～

ごと株式会社（長崎県農産物輸出協議会）様

オンライン実施日：2024年11月7日（木）
16:00- Total Fresh（卸売）

芋の加工品を中心に展開。原料のさつまいもは、さつまいもオブザイヤー3連覇（日本一の基準：10人有識者の審査員による評価）する実績がある商品。冷凍焼き芋、おはよのスープを提案。Total Freshとして、「ごと芋」は初めて聞いた。加工していない芋についても詳細を知りたい。メディアジャパン内藤様経由でごと株式会社とTotal Freshのコンタクトを実施することとなった。



オンライン実施日：2024年11月11日（月）
13:50- Kirei Food（卸売）

冷凍焼き芋、スープを提案。いるKirei Food社より、石焼きごと芋と書かれて商品がとても興味深いとのこと。他にも芋ペーストにも興味を持っていると発言。ごと株より、ペーストは、シンガポールのイタリアレストラン（ラドーロ）に販売実績があると発言。



Kirei Food社より、冷凍焼き芋の商品とペーストに興味があるので詳細を送って欲しいとリクエスト。価格、リードタイム、サンプル等の詳細についてはメールでとなった。

オンライン実施日：2024年11月14日（木）
11:00-Livlon Pte Ltd（卸売）

Livlon Pte Ltdは、日本食のサプライヤーであり、顧客はレストラン、ホテル。生鮮食品を中心に取り扱いを行う。焼き芋以外にもカレーに興味がる。シンガポールでは、肉が入っていないものが望ましい。1月商談会前に、焼き芋の見積（福岡まで）サンプル提供を進めることとなった。



大平食品株式会社（長崎県農産物輸出協議会）様

オンライン実施日：2024年11月11日（月）
11:50- ITADAKIMASU（卸売、外食）

創業1919年の長崎県の漬物屋。辛子高菜（業務用向け、賞味期間1年）、レモン大豆を提案。他の高菜ベースの商品は、キムチ高菜、ごはん高菜も取扱っている。ITADAKIMASU社より、出荷に要する期間、シンガポールへの輸出実績の有無、ターゲット等をヒアリング。



サンプルを希望とのことで、EMSで手配をお願いした。直接メールにてやりとりすることとなった。

オンライン実施日：2024年11月14日（木）
12:00- Livlon Pte Ltd（卸売）

辛子高菜（業務用向け、賞味期間1年）、レモン大豆を提案。シンガポール輸出実績として、辛子高菜とキムチ高菜は、過去に商社を通じて小売りで販売した。レモン大豆は、トッピングとしてサラダに、アイスクリームやヨーグルトにも合う。柔らかい食感。



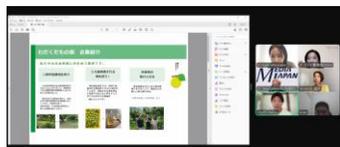
袋の中で加工するので、栄養素が逃げていない。サンプル提供を希望。住所等はメールで連絡することになった。また、Livlon Pte Ltd社より見積発行を依頼。興味ある商品があれば、Livlon Pte Ltd社より連絡することとなった。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施（後期）～

株式会社DALE様

オンライン実施日：2024年11月8日（金）
15:25- Total Fresh（卸売）

梅シロップの提案。Total Fresh社は、主にフルーツ、野菜、ジュースの輸入を行う。梅シロップに興味を持ち、甘さ、デザイン、価格についてヒアリングを実施した。原材料は梅と氷砂糖のみ。無添加。白加賀を使用し、南高梅より濃厚。健康効果へ期待できる商品。



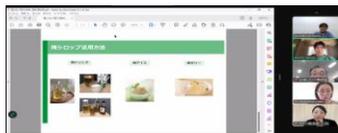
他のフルーツの商品リストも提出希望。連絡先を共有、以降個別に商談を進めることとなった。

オンライン実施日：2024年11月11日（月）
12:30- Kirei Food（卸売）

DALEは、八百屋と農業を行っている会社。梅シロップを提案。農家が毎年捨ててしまう梅をどうにか活用できないかということから、梅シロップの製造が始まった。アップサイクルされた梅シロップは、幅広い年齢層から好評。梅シロップの原料である白加賀梅に興味を示した。品質劣化、開封後の保管方法等をヒアリング。業務用バロンボックスを提案。東京にエクスポーターがいるので、1月の商談前に1本提供希望。メールにて住所共有することとなった。他の果物については、連絡先を提供し直接やり取りをすることとなった。

オンライン実施日：2024年11月11日（火）
12:10-Livlon Pte Ltd（卸売）

白加賀を使用した梅シロップを生産。梅シロップ、いちご（やよいひめ）、りんごを提案。Livlon Pte Ltd社は、主に生鮮食品を取り扱い、野菜果物鮮魚の輸入を行う。

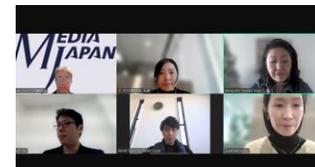


顧客はレストラン、ホテルになるので少量のものを輸入している。レストランとタイアップし、メニューに取り入れるのとマルシェにて即売することも予定している。メールにて繋ぎ直接やり取りすることとなった。

株式会社阪東食品様

オンライン実施日：2024年12月2日（月）
11:45 - ITADAKIMASU（卸売、外食）

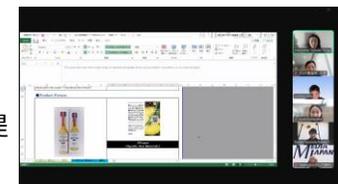
すだち、ゆず、ゆうこう 等の和柑橘や阿波番茶の生産から加工まで実施している。バカスコ（ゆず果汁をピリ辛にしたかける調味料）、柚子シロップ、すだちきゅうりシロップを提案。



バカスコは、カクテルにも使っている、マンゴー系、パイナップル系のカクテルに使っている。世界各国のいろんな料理に合う。レストラン・BAR等での展開も可能との提案。ITADAKIMASU社より、すでに輸出実績のあるアメリカ・NY以外で、アジアの実績、販売形態や、賞味期限等についてヒアリング。Emailをシェアし、今後の輸出についてやりとりを行うこととなった。

オンライン実施日：2024年12月2日（月）
12:30- Kirei Food（卸売）

すだち、ゆず、ゆうこう 等の和柑橘や阿波番茶の生産から加工まで実施している。バカスコ（ゆず果汁をピリ辛にしたかける調味料）、柚子シロップ、すだちきゅうりシロップを提案。



kirei社より、すだちときゅうりのシロップについて、EUとアジアでは使い方についてヒアリングがあった。バカスコは、中身の柚子の色をしているので非常に興味深いとの見解。販売価格、賞味期限等についてもヒアリングがあった。Eメールアドレスをシェアし直接やりとりを進めることとなった。

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

4. シンガポール商談会

個別商談会及び事前の見積等のやりとりでバイヤーとのコミュニケーションを高めている中、現地商談会では、1対1形式で試食を交えながら、より具体的な商談の場を設けた。

実施日程

第1回目 2024年8月6日（火） 13:00～16:00
第2回目 2025年1月16日（木） 13:00～16:00

実施場所

Dudi Tani Laguna Singapore (5つ星ホテル)
会場：Laguna Ballroom iii



▲ホテル外観



▲会場前看板



▲会場外看板

デュシュタニホテルについて

タイ企業のデュシュタニは、アジア諸国と中東の15カ国で、6つのホテルブランドによる約40の高級ホテル、リゾート、サービスアパートメントを展開する大企業。そのデュシュタニがシンガポールで展開するデュシュタニラグーナ シンガポールは名門ラグーナ・ナショナルゴルフ&カントリークラブ内にあり、チャンギ国際空港からは車で10分、ダウンタウンからは15分という絶好のロケーションに位置している。

選定ポイント

会場である当ホテルでも日本産果物の購入を検討してもらえるので、ポテンシャルクライアントの一つであること、また巨大グループでの横の展開に結び付けることができる。

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

①第1回目 2024年8月6日（火）

4事業者7名様にシンガポールに渡航頂き、各ブースで来場バイヤーと1対1の商談を行って頂いた。

出展事業者及び商品

No.	参加企業	商談青果物名
1	(株) マイナビ	やまいも リンゴジュース
2	カルビーかいつかスイートポテト (株)	紅天使 冷凍焼き芋
3	ブランドおおいた輸出促進協議会	柑橘 シャインマスカット
4	全農インターナショナル (株)	桃 メロン シャインマスカット

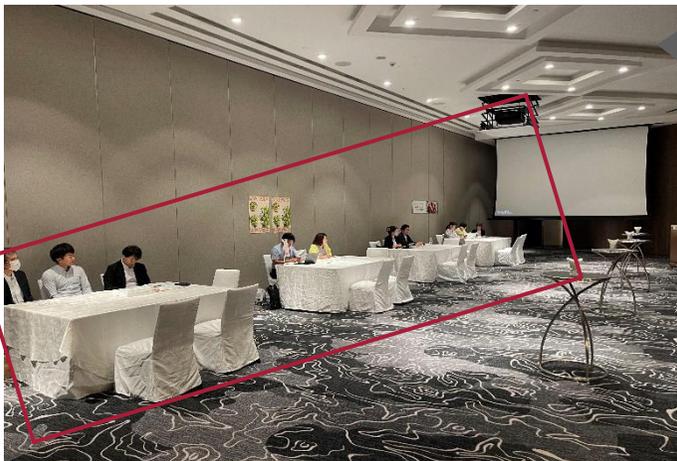
進行表

時刻	タイトル	備考
(1) 冒頭あいさつ (日本青果物輸出促進協議会プロジェクトの簡単な説明)		
13:00	冒頭あいさつ	●日本青果物輸出促進協議会プロジェクトの目的、意義、主旨
(2) 日本側代表者から一言挨拶		
13:05	日本側代表挨拶	
(3) 商談会 & 試食の説明		
13:10	進行説明	●試食する商品の詳細 (ホテル側スイーツ確認) ●4社参加 (1234) ●商談会説明 (1.受付順に開始する。2.シンガポール参加者は各4社との商談会を行う。3.すべての商談会が終了後に各自退席。4.サンプル品の持ち帰りについて。5.メディアが取材に来ている旨を伝える。)
13:15	商談会、及び試食開始	●4社 (日本) ×8社 (シンガポール) *20分×8社=約3時間
16:20	商談会終了	

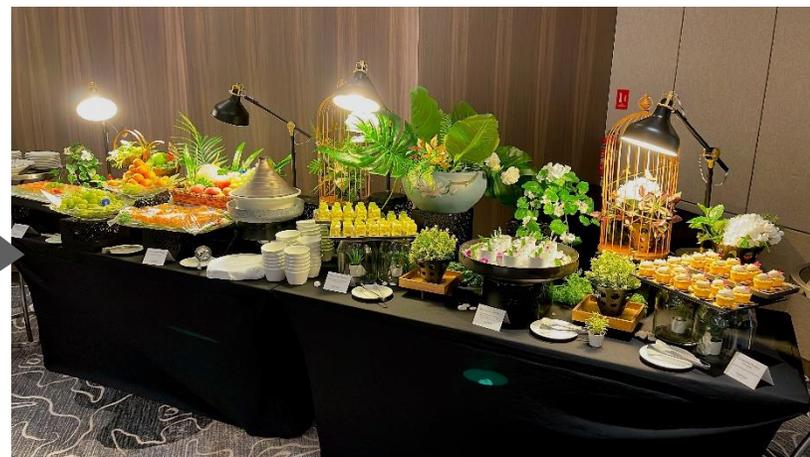
●ポイント

より密な商談が出来るように、1ブース1事業者様にお座り頂き、来場バイヤーと各ブースで15分～20分程度商談する形をとった。

ホテルシェフに、スイーツ等現地の方の嗜好に合わせたメニューを作って頂き、商談中及び商談待ち時間にお召し上がりいただいた。



▲会場レイアウト



▲試食コーナー

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

①第1回目 2024年8月6日（火）

来場バイヤー

当日は9社のバイヤーにお越し頂き、各ブースを交代で回って頂いた。（オンライン商談のみ参加は3社）
また、**日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きなローカルの卸・小売を中心**に招聘した。

NO	社名	URL	系統	説明	備考
1	Toho Singapore Pte Ltd	https://to-ho.com.sg/en	日系	2019年8月にMarukawa Trading (S) Pte Ltd 社およびTomo-ya Japanese Food Trading 社、Shimaya Trading Pte Ltd社と合併し、日本の食品の供給と流通において長い経験を持つ総合食品流通会社。 TOHOシンガポールは、シンガポールに3つの主要な日本の食品サプライヤー機能を持ち、最も経験豊富な大手食品輸入業者および輸出業者の1つ、2000種類を超えるさまざまな種類の日本の食品やその他の高級食品を幅広く提供しており、高品質でコスト効率の良い新鮮な食材を取り扱っている。また、日本の豊洲魚市場からも新鮮な魚介類を空輸にて鮮度を保って輸入している。 一流ホテルグループ、寿司チェーン、リゾート施設、高級レストラン、地域の輸入業者など、あらゆるお客様のニーズに対応している。	
2	Livlon Pte Ltd	https://livlon.com.sg/	日系	豊洲東京中央卸売市場や大阪中央卸売市場など、東京、大阪、福岡を拠点とする中央卸売市場や、個々のメーカー卸売業者、生産者から食材を輸入している。仕入先は、市場での強いネットワークをいかし、シンガポールに新鮮な食材を提供できるようになっている。ウニ、鮎等の様々な主要食材や、青果物、冷凍食品等を取り扱うことに特化しており、輸出に強い冷凍の生鮮品を取り扱っている。	
3	Total Fresh	https://totalfresh.sg/	ローカル	1991年設立。Pasir Panjang卸売センターに拠点を置く、長年にわたり、新鮮で高品質な果物/野菜を幅広く顧客に届けている。また、これはひとえに主に世界中の生産者から直接仕入れるという、形態をとってきたことによる。 空輸、海上輸送、陸上輸送を通じて毎日青果物を輸入、効率的に顧客へサービスを提供している。鮮度を維持するため、すべての青果物はチルド状態で輸送、同社施設内のチラーで常時保管されている。また、熟成プロセスを効率的に管理するため、果実熟成室も完備している。輸入のみならず、海外の顧客に果物を再輸出している。	
4	Fresh Direct	https://freshdirect.com.sg/	ローカル (親会社：日系)	青果物選定の専門知識により、顧客は季節の果物やコクのある野菜など様々な種類を体験することが可能。 1999年、農場で採れた新鮮な食材を業務用厨房に届けたいという、若く情熱的な起業家チームによって設立。以来、同社はシンガポール全土のレストラン、カフェ、ホテル、スーパーマーケットに食材を供給するまでに成長。 その過程で、同社は新鮮なカット食品、包装済み食品、ソース、スープ、その他多くの商品を提供するまでに事業を拡大。また、Bread N' Betterでは、幅広い種類のパン、ケーキ、パストリーも提供。顧客ニーズに合わせて幅広くカスタマイズしている。 2018年、TOHOジャパンはFRESHdirect Pte Ltdを買収。1947年に設立された東邦株式会社は、日本最大級の総合食品流通企業で、世界各地に28社以上、87の事業を所有。2000年に東京証券取引所に上場。卓越した経験を持つプロフェッショナル・チームが駆いる。 東邦グループは、業務用食材の卸売、業務用食材を使用したスーパーマーケットのキャッシュ&キャリアなど、外食ビジネスをサポートする様々な機能を有している。 この動きは、同社にとって大きな節目となり、特に知識とリソースの面でパートナーを活用し、その恩恵を受けることができるようになった。 同社のビジネスは、新鮮で最高級の製品だけがお客様のキッチンに届くようにすること。信頼できるサプライヤーとのみ取引し、定期的に農場監査を実施することで、サプライチェーンに妥協がないことを保証している。 <small>お客様は新鮮な食品を期待し、新鮮な食品を期待している。サプライヤーは、お客様の期待に応えるために、新鮮な食品を供給し、品質を確保する必要があります。</small>	
5	SINKEN TRADE AND MARKET	https://www.veggie-an.com/	ローカル	SINKEN TRADE AND MARKETINGは、2016年にシンガポールで設立された企業で、主に軽微コンサルティングと多様な商品の卸売業を展開しています。同社は、ビジネスマネジメントとマーケティングのコンサルティングサービスを提供するほか、特定の商品に特化せず、幅広い商品を扱うことで柔軟なビジネス対応を行っている 設立5年を記念して、生鮮品、冷凍食品、酒類など、幅広く商品を取り扱う。	
6	Little Red Dot Grocer	https://www.lrdg.com.sg/	ローカル	またに日本からの物流も行っているため、今回サンプルの物流、商流が出来た場合の物流を担う事業者としている。	
7	FourLeaves	https://fourleaves.com.sg/	日系	1981年創業。2006年より日本の山崎製パンが運営に参画し現在、シンガポール島内39店舗を展開。 フォーリーブスの他に、高島屋のSt. Leavenブランド、Raffles CityのEpid'Oブランド、ヤマザキブランドなど、様々なブランドを展開する。スレーシンのクアラリブールとベナンにも進出している。	
8	Kirei Japanese Food	https://www.kireifood.com.sg/	ローカル	乾燥食品、冷凍食品、酒類など、幅広く商品を取り扱う。シンガポール最大の日本食品サプライヤーのひとつ。デパートビルとして、ホテル、レストラン、スーパーマーケットなど、幅広い顧客に商品を販売。	
9	Sin Lon International PTE LTD	https://www.facebook.com/Fenjiu	ローカル	中国系のサプライヤーでお酒、ウイスキーなどのアルコールから、薬物（現在は日本以外）などを輸入販売している会社。fenjiu flagship storeというショップで中国の白酒も販売している。 今後、日本産青果物やソーダなどの輸入を検討している。	
10	明治屋シンガポール	https://www.meidi-ya.com.sg/	日系	創業明治18年、100年以上の歴史を持つ、中央区・京橋に本社を置く大手食品小売、明治屋のシンガポール法人。	オンライン面談にのみ参加
11	Kenryu Impex Pte Ltd	https://www.kenryuimpex.com/	日系	シンガポールに拠点を置く貿易・輸入会社。日本とアジア地域のさまざまな食品や消費財を取り扱っている。特に、日本の高品質な食材や調味料、加工食品、飲料、日用品などをシンガポールを中心に流通させることで知られており、シンガポール国内外の飲食業や小売業に向けた商品供給に力を入れている。	オンライン面談にのみ参加
12	MERCHANT BROTHERS PTE LTD	https://www.meidi-ya.com.sg/en	ローカル	設立6年と若い会社である。ごびわりのある商品を積極的に取り扱っている。ローカルのスーパーだけでなく日系スーパー（明治屋）、そしてレストランなど強いネットワークを持っている。最近では日本産の海産物、和牛、フルーツなどに強い興味を示しており、是非、シンガポールでの展開を促されたいと相談を受けていた。	オンライン面談にのみ参加



バイヤーにお待ち頂いている間は制作した動画をご覧頂いたり、試食品を召し上げて頂きました。

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

①第1回目 2024年8月6日（火）

試食メニュー

当日は9社のバイヤーにお越し頂き、各ブースを交代で回って頂いた。（オンライン商談のみ参加は3社）
また、**日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きなローカルの卸・小売を中心に**招聘した。

1



2



3



4



5



6



MENU

- ① シャインマスカットのショートケーキ
- ② 桃のキャラメリゼ
- ③ マスクメロンサゴ
- ④ 焼き芋とやまと芋を使用したボボチャチャ（マレーシアのデザート）
- ⑤ りんごジュース
- ⑥ フルーツ盛り合わせ（青果そのまま）

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

②第2回目 2025年1月16日（木）

4事業者5名様にシンガポールに渡航頂き、各ブースで来場バイヤーと1対1の商談を行って頂いた。

出展事業者及び商品

No.	会社名	商品名
1	富永商事株式会社	かんしょ（紅はるか）
		ぶどう（シャインマスカット）
2	ごと株式会社 （長崎県農産物輸出協議会）	ごと焼きごと芋（冷凍焼き芋）
		五島列島育ちのさつまいも「ごと芋」の濃厚ポタージュ おはよのスープ
3	株式会社DALE	梅シロップ
		いちご
		りんご
4	株式会社阪東食品	BAKASCO
		SUDACHI & CUCUMBER SYRUP
		YUZU SYRUP

進行表

12:00：関係者集合、事前準備
 12:30：MC志賀さん（他通訳者は12時40分にスタンバイ）
 12:45：開場（現地参加様受付）
 13:00：商談会イベント開始
 16:30：商談会イベント終了
 16:30～17:00：片付け、サンプル残り確認、及び完全撤収



▲会場レイアウト

●ポイント

より密な商談が出来るように、1ブース1事業者様にお座り頂き、来場バイヤーと各ブースで15分～20分程度商談する形をとった。

ホテルシェフに、スイーツ等現地の方の嗜好に合わせたメニューを作って頂き、商談中及び商談待ち時間にお召し上がりいただいた。



▲試食コーナー

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

②第2回目 2025年1月16日（木）

来場バイヤー

当日は8社のバイヤーにお越し頂き、各ブースを交代で回って頂いた。（オンライン商談のみ参加は2社）
また、**日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きなローカルの卸・小売を中心に**招聘しました。

NO	社名	JURL	系統	説明	備考
1	Kirei Japanese Food Supply Pte. Ltd.	https://www.kireifood.com.sg/	ローカル	乾燥食品、冷凍食品、酒類など、幅広く商品を取り扱う、シンガポール最大の日本食品サプライヤーのひとつ。ディストリビューターとして、ホテル、レストラン、スーパーマーケットなど、幅広い顧客に商品を販売。	
2	Livlon Pte Ltd	https://livlon.com.sg/	日系	豊洲東京中央卸売市場や大阪中央卸売市場など、東京、大阪、福岡を拠点とする中央卸売市場や、個々のメーカーや卸売業者、生産者から食材を輸入している。仕入先は、市場での強い口コミをいかし、シンガポールに新鮮な食材を提供できるようになっている。ウニ、鰯等の様々な主要食材や、青果物、冷凍食材等を取り扱うことに特化しており、輸出に適した選りすぐりの生鮮品を取り揃えている。	
3	IMEI(Exim)Pte.Ltd.	https://imei-kamei.com/	日系	1981年に設立された、シンガポールにおける日本食材輸入卸会社。2011年に宮城県仙台市に本社を構えるカメイ株式会社（東証プライム上場）のグループ会社となる。	
4	KENRYU IMPEX PTE LTD.	https://www.kenryuimpex.com/	日系	シンガポールに拠点を置く貿易・輸入会社。日本とアジア地域のさまざまな食品や消費財を取り扱っている。特に、日本の高品質な食材や調味料、加工食品、飲料、日用品などをシンガポールを中心に流通させることで知られており、シンガポール国内外の飲食業や小売業に向けた商品供給に力を入れている。	
5	KENRYU PARTONER COMPANY		日系		
6	House of Seafood		ローカル	シーフードレストラン業態。日本産は水産品を中心に取り扱いしている。また新たに日本フルーツの取り扱いを検討して参加。	
7	Home of Seafood (ハラル業態)	https://www.houseofseafood.com.sg/	ローカル	上記のハラル形態レストラン。	
8	Dusit Thasni Laguna Singapore	https://www.dusit.com/dusiththani-laguna-singapore/	ローカル	タイ企業のデュスタニは、アジア諸国と中東の15か国で、6つのホテルブランドによる約40の高級ホテル、リゾート、サービスアパートメントを展開する大企業。そのデュスタニがシンガポールで展開するデュスタニラグーナ シンガポールは名門ラグーナ・ナショナルゴルフ&カントリークラブ内にあり、チャンキ国際空港からは車で10分、タウンダウンからは15分という絶好のロケーションに位置している。そのホテルのパーティーの責任者が参加。	
1	ITADAKIMASU Singapore Pte Ltd	https://itadakimasu.sg/	ローカル	元Little Red Dotダイレクターが独立して立ち上げた会社。日本産商品の展開を中心に取り扱いをしている。	
2	Total Fresh Pte Ltd	https://totalfresh.sg/	ローカル	1991年設立。Pasir Panjang卸売センターに拠点を置く。長年にわたり、新鮮で高品質な果物/野菜を幅広く顧客に届けている。また、これはひとえに主に世界中の生産者から直接仕入れるという、形態をとっていることによる。 空輸、海上輸送、陸上輸送を通じて毎日青果物を輸入、効率的に顧客へサービスを提供している。鮮度を維持するため、すべての青果物はチルド状態で輸送、同施設内のチラーで常時保管されている。また、熟成プロセスを効率的に管理するため、果実熟成室も完備している。輸入のみならず、海外の顧客に果物を再輸出している。 青果物選定の専門知識により、顧客は季節の果物やユニークな野菜など様々な種類を体験することが可能。	
3	Miumi International Food Company Limited	https://miumi.asia/?lang=en	日系	2012年7月に設立され、国際的な食品・飲料ブランドの卸売、小売サービス、代理店業務を行っている。当社の主な顧客は、ホテル、航空会社、QSR、寿司チェーン店などの外食チャネル。販売チームは香港とマカオのスーパーマーケット、小売店、卸売業者をカバリングしています。私たちは、日本のグルメ商品や国際的なブランド食品・飲料をお客様に提供することを目指しています。	
4	Sin Lon International PTE LTD	https://www.facebook.com/FenjiuSingapore/	ローカル	中国系のサプライヤーで、お酒、フイスキーなどのアルコールから、果物（現在は日本以外）などを輸入販売している会社。fenjiu flagship storeというショップで中国の白酒も販売している。今後、日本産青果物やシーフードなどの輸入を検討している。	
5	Interchamp Trading Pte Ltd	https://interchampgroup.wixsite.com/interchamp	ローカル	2004年にシンガポールで設立。食品・飲料製品の取引と流通を手がける企業。シンガポール、中国、香港、台湾、日本、韓国、米国、ヨーロッパ、オーストラリア、中東に膨大な流通網を持つ。	



バイヤーにお待ち頂いている間は
制作した動画をご覧頂いたり、
試食品を召し上がって頂いた。

5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

②第2回目 2025年1月16日（木）

試食メニュー

当日は8社のバイヤーにお越し頂き、各ブースを交代で回って頂いた。（オンライン商談のみ参加は3社）
また、**日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きなローカルの卸・小売を中心に**招聘した。

1



2



3



4



MENU

- ① かごしまゴールドモンブラン
- ② シャインマスカットゆずタルト
- ③ シャインマスカットショートケーキ
- ④ フルーツ盛り合わせ



5. 実施内容 ～【現地】シンガポール 青果物商談会～

会場風景

【前期】



▲資料や商品（現物）を前にしての商談



▲試食を召し上がりながら商談をお待ち頂く様子



▲試食品を制作を担当頂いたホテルシェフにもお越し頂いた。

【後期】



▲通訳とのブリーフィング



▲ごと（株）への取材



▲個別商談で事前に商談をされていたバイヤーとの再商談



▲日青協様との集合写真

市場視察

商談会以外の1日はシンガポールの小売店や百貨店等を視察、後期はバイヤーとの座談会を設定しマーケティングの機会を設けた。

日程表

NO	月日	発着地	時間	交通機関	日程
1	8/4 (日)	羽田空港 SIN空港	11:25 17:35	JL037 専用車	空路、羽田空港→シンガポールへ シンガポール空港着 専用車にて、宿泊ホテルへ [シンガポール市内]
2	8/5 (月)	シンガポール			シンガポール市場視察 [シンガポール市内]
3	8/6 (火)	シンガポール	12:00 13:30 15:30		会場集合 ※各自昼食を済ませて集合 商談会 商談会終了、片付け撤収 [シンガポール市内]
4	8/7 (水)	SIN空港 成田空港	5:00 8:05 16:10	専用車 JL712	専用車にて、空港へ 空路、シンガポール→成田空港へ 到着

各会員様の視察先

参加企業	視察先
JA全農インターナショナル	<ul style="list-style-type: none"> ・don don donki ・Fair price ・Cold Storage ・明治屋
マイナビ	ドン・キホーテ、Cityhallのスーパー
ブランドおおいた輸出促進協議会	DONDONDONKI Orchard Central,伊勢丹スコッツ店,Cold Storage (高島屋内),Fair Price Finest Scotts Square
カルビーいかつスイーツポテト	<ul style="list-style-type: none"> ・Cold Storage Fresh ・Giant Hypermarket ・DON DON DONKI ・Fair Price ・M&S FOOD ・五穀七福



市場視察

日程表

NO	月日	発着地	時間	交通機関	日程
1	1/14 (火)	羽田空港 SIN空港	11:25 17:35	JL037 専用車	空路、羽田空港→シンガポールへ シンガポール空港着 専用車にて、宿泊ホテルへ [シンガポール市内]
2	1/15 (水)	シンガポール			シンガポール市場視察 [シンガポール市内]
3	1/16 (木)	シンガポール	12:00 13:30 15:30		会場集合 ※各自昼食を済ませて集合 商談会 商談会終了、片付け撤収 [シンガポール市内]
4	1/17 (金)	SIN空港 成田空港	5:00 8:05 16:10	専用車 JL712	専用車にて、空港へ 空路、シンガポール→成田空港へ 到着

座談会の実施



明治屋シンガポール古崎社長と座談会を実施

【主なヒアリング内容】

自炊の傾向：コロナの影響で家で食べるが増え、簡単に食べられる電子レンジ食品の需要が高まった。自炊率は20%以下。
日本産食材：さつまいも人気があるが、干し芋は難しい。日本米は小パックの見た目におしゃれなものが好まれる。夕張メロンは日本的な半熟状態が好まれたが、シンガポリアンには硬い方が好まれた。シャインマスカットは人気が高い。

野菜と調味料：野菜は鮮度と価格のバランスが重要。特にマレーシア産のネギが好まれる。シンガポリアンは特殊な調味料にこだわりがなく、最近は甘いだけのドリンクを好まなくなり、梅酒やゆず酒が流行している。
マーケティングと販売：日本産だから売れるわけではなく、結果的に良いものが日本産であった。過去の北海道フェアは集客に成功したが、現在は「何を売っているか」を打ち出す必要がある。オンライン販売の重要性が増している。
商品トレンド：薄切り肉が人気で、シンガポールでは提供できる業者が少ない。日本酒（300ml）はコロナ禍で家飲み需要が高まり、売れた。簡単鍋スープの素も予想外に人気で、需要が高かった。
冷凍食品と惣菜：シンガポールには惣菜文化が少ないが、冷凍惣菜の需要が高まっており、今後面白い分野とされている。
日本食の健康イメージ：シンガポリアンにとって、日本食は健康的なイメージが強く、以前の日本食ブームが影響を与えている。

視察先

- 明治屋シンガポールグレートワールドシティー (<https://www.meidiya.com.sg/en/default.asp>)
- CS Fresh Great World (<https://coldstorage.com.sg/>)
- CS Fresh @ Raffles City (<https://coldstorage.com.sg/>)
- Sheng Siong Supermarket (<https://shengsiong.com.sg/>)



5. 実施内容 ~広報・PR~

5. 広報・PR実施

①動画の制作

前期

現地商談参加事業者さんより数分程度の動画を頂き、編集・制作を行いました。会場内で映像を流し、バイヤーさんに商談をお待ち頂いている際にご覧頂いた。シンガポールは農作物の自給率が低いため、産地の映像や工程等がより商談の成約率に効果的に働きます。視覚的なアプローチを活用し、日本産青果物の魅力を広く発信した。

株式会社マイナビ 様



※各社の動画TOPには「日本産果実マーク」を活用



株式会社マイナビ 様



JA全農インターナショナル株式会社 様



カルビー-かいつかスイーツポテト株式会社 様



5. 実施内容 ～広報・PR～

① 動画の制作

後期

現地商談参加事業者さんより数分程度の動画を頂き、編集・制作を行いました。会場内で映像を流し、バイヤーさんに商談をお待ち頂いている際にご覧頂いた。シンガポールは農作物の自給率が低いため、産地の映像や工程等がより商談の成約率に効果的に働きます。視覚的なアプローチを活用し、日本産青果物の魅力を広く発信した。

ごと株式会社 様



※各社の動画TOPには「日本産果実マーク」を活用



富永商事株式会社 様



株式会社坂東食品 様



株式会社DALE 様



5. 実施内容 ～広報・PR～

② 広報・PR

本商談会の広報活動では、単なるメディア露出にとどまらず、ターゲットに的確に情報を届ける戦略的なPRを実施した。

【前期】2024年8月6日実施 商談会記事

AsiaXおよびOishiiを通じ、商談会や出展者に関する情報を積極的に発信。

The screenshot shows the AsiaX website interface. The main article is titled "Business Meeting for Japanese Produce Held by Export Promotion Council in Singapore". The article text describes the event held on August 6, 2024, at the Dusit Thani Laguna Singapore. It mentions that the event was organized by the Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council (JFV-EP) and the Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC). The article also lists the products showcased, including frozen roasted sweet potatoes, concentrated apple juice, Shine Muscat grapes, peaches, and melons. A photo of the event is included, showing a table with various Japanese produce items and a sign that reads "Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council (JFV-EP) and Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC) Business Meeting".

The screenshot shows the OISHII website interface. The main article is titled "Business Meeting for Japanese Produce Held by Export Promotion Council in Singapore". The article text describes the event held on August 6, 2024, at the Dusit Thani Laguna Singapore. It mentions that the event was organized by the Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council (JFV-EP) and the Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC). The article also lists the products showcased, including frozen roasted sweet potatoes, concentrated apple juice, Shine Muscat grapes, peaches, and melons. A photo of the event is included, showing a table with various Japanese produce items and a sign that reads "Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council (JFV-EP) and Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC) Business Meeting".

OISHII
日本の食、食文化、そしてライフスタイルをシンガポールから世界に向けて英語で発信する無料情報誌。
<https://www.oishii.sg/article/7832/>

The screenshot shows a Facebook post from the page "シンガポールの日本語メディア AsiaX". The post is titled "「日本産青果物輸出促進協議会シンガポール商談会」と題されたこの商談会には、日本から4社、シンガポールからは日本産青果物輸入販売の実績のある現地ディストリビューターを中心に9社が招待された。". The post includes a photo of the event and a link to the article on the AsiaX website.

Facebook

https://x.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FAsiaXbiz

The screenshot shows an X (旧Twitter) post from the account "シンガポールの日本語メディア AsiaX @AsiaXbiz". The post is titled "シンガポールの日本語メディアAsiaX @AsiaXbiz - 2024年8月7日 日本産青果物の商談会、輸出促進協議会がシンガポールで開催". The post includes a photo of the event and a link to the article on the AsiaX website.

X (旧Twitter)

https://x.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FAsiaXbiz

AsiaX

シンガポールを中心とする、東南アジアで働くビジネスパーソンを対象とした日本語ビジネス情報メディア

<https://www.asiax.biz/news/64826/>

5. 実施内容 ～広報・PR～

② 広報・PR

本商談会の広報活動では、単なるメディア露出にとどまらず、ターゲットに的確に情報を届ける戦略的なPRを実施した。

【後期】2025年1月16日実施 商談会記事

AsiaXおよびOishiiを通じ、商談会や出展者に関する情報を積極的に発信。

The screenshot shows a news article on the AsiaX website. The article title is "日本産青果物の商談会『輸出促進協議会』、Dusit Thani Laguna Singaporeで開催". The text describes the event held on January 16, 2025, at Dusit Thani Laguna Singapore. It mentions the involvement of the Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC) and the local distributor, AsiaX. The article includes a photo of a woman in a yellow dress and a list of products for sale, such as "山梨産シャインマスカット" and "KANPAH! 2024".

The screenshot shows an article on the OISHII website. The title is "Business Meeting for Japan Fruits and Vegetables Export Promotion Council at Dusit Thani Laguna Singapore". The article, dated January 20, 2025, reports on a meeting held at Dusit Thani Laguna Singapore. It mentions the presence of the Japan Fresh Produce Export Promotion Council (JFPEC) and the local distributor, OISHII. The article includes a photo of a meeting and a list of products for sale, such as "山梨産シャインマスカット" and "KANPAH! 2024".

The screenshot shows a list of exhibited products and event highlights. The products include items from RAKASCO (Sweet Potatoes, Shine Muscat Grapes), Tomimasa Shoji Co., Ltd. (Sweet Potatoes, Shine Muscat Grapes), Goto Co., Ltd. (Roasted Sweet Potatoes, Rich Sweet Potato Potage), and Wada Fruit Farm (Plum Syrup, Strawberries, Apples). The event highlights mention that the event was held at the hotel's Greenhouse restaurant and featured a special limited-time promotion.

OISHII

日本の食、食文化、そしてライフスタイルをシンガポールから世界に向けて英語で発信する無料情報誌。

<https://www.oishii.sg/article/7873/>

The screenshot shows a Facebook post from the official page of AsiaX Singapore. The post is titled "日本産青果物の商談会『輸出促進協議会』、Dusit Thani Laguna Singaporeで開催" and includes a photo of the event. The post has received several likes and comments.

Facebook

https://x.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FAsiaXbiz

The screenshot shows a tweet from the official account of AsiaX Singapore (@AsiaXbiz). The tweet is titled "シンガポールの日本語メディアAsiaX @AsiaXbiz - 1月20日 日本産青果物の商談会『輸出促進協議会』、Dusit Thani Laguna Singaporeで開催" and includes a photo of the event. The tweet has received several retweets and likes.

X (旧Twitter)

https://x.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FAsiaXbiz

AsiaX

シンガポールを中心とする、東南アジアで働くビジネスパーソンを対象とした日本語ビジネス情報メディア

<https://www.asiax.biz/news/65740/>

5. 実施内容 ~広報・PR~

② 広報・PR

2024年8月と2025年1月に、シンガポールで開催された商談会で参加した企業の紹介を行った。
Oishiiでは、全出展者の紹介記事広告を作成し、オンライン上での認知度向上を図った。

掲載先：OISHII

日本の食、食文化、そしてライフスタイルをシンガポールから世界に向けて英語で発信する無料情報誌。

<https://www.oishii.sg/article/7886/>

Calbee Kaitsu Sweet Potato Co., Ltd. (Ibaraki Prefecture)

Based in Kasumigaura City, Ibaraki Prefecture, Calbee Kaitsu Sweet Potato Co., Ltd. specializes in processing and selling sweet potatoes. The company offers high-quality sweet potato products, including roasted and dried sweet potatoes, under its own brand "Beni Tenshi®". Partnering with contract farmers, they focus on soil preparation and meticulous cultivation techniques to maximize sweetness and texture. As a member of the Calbee Group, the company is committed to producing safe and high-quality food while promoting the appeal of sweet potatoes in Japan and overseas.

Beni Tenshi Frozen Roasted Sweet Potatoes



Each "Beni Tenshi®" sweet potato is carefully roasted and frozen after an extended aging period. It offers a rich sweetness and a smooth, melt-in-your-mouth texture. Enjoy it hot or cold, making it a delicious treat all year round.

Address: 240-18 Otogami, Kasumigaura City, Ibaraki, 300-0132, Japan
TEL: +81-29-897-1815
Web: <https://www.calbee-kaitsu.co.jp/en/>
Inquiries by e-mail: info@calbee-kaitsu.co.jp

Mynavi Regional Activation CSV Business Division (Tokyo)

Mynavi's Regional Activation CSV Business Division focuses on revitalizing regional economies and promoting primary industries. The company operates "Mynavi Agriculture", a comprehensive agricultural information portal, and provides services such as agricultural job matching, training programs, and distribution channel expansion. Additionally, it collaborates with local governments and businesses to support regional industries, promote migration, and highlight tourism resources. Through these initiatives, Mynavi aims to build a sustainable regional society and provide comprehensive support.

Aomori Fully Ripe Apple Juice



This premium straight apple juice is made from carefully selected fully ripened apples from Hinozaki City, Aomori Prefecture. It boasts a rich sweetness and a deep aroma, with no added sugar or additives, allowing the natural flavor of apples to shine. The juice is available in both single varieties and blended options, each offering a unique taste. From harvesting to pressing, every step is carefully managed to ensure safe and high-quality production, delivering a luxurious and naturally sweet drinking experience.

Tako Town Yamato Imo (Chiba Prefecture)



Tako Town has been cultivating Yamato Imo (a type of Japanese yam) since 1963, continuously improving seed varieties and soil management. Today, it produces approximately 2,000 tons annually, making it one of Japan's top production areas. Yamato Imo has a long history, dating back to ancient Japan, and is known for its distinctive ridges, which contain nutrients that enhance vitality. It is also rich in vitamins, dietary fiber, and high-quality protein, aiding digestion and promoting health. This nutritious food is widely loved in Japan.

Address: Palace Side Building 6F, 1-1 Hiyosubashi, Chiyoda-ku, Tokyo, 100-0003, Japan
TEL: +81-90-4944-0090
Inquiries by e-mail: kimbokuyume@mynavi.jp

Oita Prefecture Agricultural, Forestry & Fisheries Department – Oita Brand Promotion Section (Oita Prefecture)

The Oita Brand Export Promotion Council is dedicated to bringing Oita's delicious fruits, vegetables, seafood, and meat to global markets. Its mission is to introduce Oita's food to more countries and expand consumer awareness. The council focuses on strategies for selling products in stores and analyzing market trends to ensure successful exports. Through these efforts, Oita aims to share the unique flavors of its regional produce with people worldwide.

Shine Muscat (Oita Prefecture)



Oita-grown Shine Muscat grapes are characterized by their abundant juice, high sugar content, and perfect balance of acidity. With thin skin and a crisp texture, they offer a delightful eating experience. Cultivation began in Ajimu Town, Usa City, in 2008, and production has since expanded across the prefecture. Thanks to heated greenhouse cultivation, shipments begin in late June, making Oita one of the earliest regions in Japan to harvest Shine Muscat. Carefully nurtured for size and taste, Oita's Shine Muscat is beloved by many.

Greenhouse Mikan (Oita Prefecture)



These high-quality Greenhouse Mikan are carefully grown in a controlled environment to ensure strong sweetness and low acidity. By maintaining optimal temperature and humidity, consistent quality and year-round availability are achieved. Oita is one of Japan's leading Greenhouse Mikan production areas, benefiting from abundant sunshine to cultivate exceptionally sweet and juicy fruit. With thin, easy-to-peel skin, they are a popular choice for gifts. Their refined sweetness and premium quality make them a favorite among consumers.

Address: 3-1-1 Otemachi, Oita City, Oita, 870-8501, Japan
TEL: +81-97-506-3031
Web: https://theoita.com/enr_product/
Inquiries by e-mail: stx120@pref.oita.lg.jp

JA Zen-Noh International Corporation (Tokyo)

JA Zen-Noh International Corporation Exports Japanese fresh vegetables and fruits, primarily to Southeast Asia, while actively promoting production areas and developing new distribution channels. The company transports seasonal fresh produce worldwide via air and sea freight and conducts one to two promotional activities per month in target markets to enhance awareness and demand for Japanese produce.

JA Shine Muscat (Nagano Prefecture)



Nagano-grown Shine Muscat is a premium, seedless grape with a high sugar content and a distinct muscat aroma. Nagano is one of Japan's leading production areas, especially in the Hokushin region. JA Zen-Noh International is committed to exporting these high-quality Shine Muscat grapes and promoting their exceptional flavor and texture to global markets.

JA Peach (Japan)



Address: Hagaromo Building 7F, 1-2-10 Uchikanda, Chiyoda-ku, Tokyo, 101-0047, Japan
TEL: +81-3-6271-8425
Web: http://www.zennoh-intl.com/index_en.html
Inquiries by e-mail: http://www.zennoh-intl.com/contact_en.html

5. 実施内容 ~広報・PR~

② 広報・PR

2024年8月と2025年1月に、シンガポールで開催された商談会で参加した企業の紹介を行った。
Oishiiでは、全出展者の紹介記事広告を作成し、オンライン上での認知度向上を図った。

掲載先：OISHII

日本の食、食文化、そしてライフスタイルをシンガポールから世界に向けて英語で発信する無料情報誌。

<https://www.oishii.sg/article/7886/>

Tominaga Trading Co., Ltd. (Hyogo Prefecture)

Tominaga Trading Co., Ltd. is a leading company in the fresh produce industry, handling a wide variety of vegetables such as onions and pumpkins sourced from both domestic and international markets. The company began dealing with onions in 1950 on Awaji Island, Hyogo Prefecture, and has since expanded its operations, working closely with its own farms and contracted farmers to ensure high-quality control and product development.

In 1966, Tominaga Trading became the first company in Japan to import onions from New Zealand and has since been actively involved in the importation of produce from overseas. In addition to onions, the company handles a diverse range of fresh produce, including bell peppers and avocados, collaborating with producers both in Japan and abroad to provide high-quality products.

Beni Haruka Sweet Potatoes (Kagoshima Prefecture)



Tominaga Trading offers **Beni Haruka**, a premium variety of Japanese sweet potatoes from Kagoshima Prefecture. Known for its naturally high sugar content and moist, rich texture, Beni Haruka was named for its exceptional sweetness. Grown in the region's warm climate and nutrient-rich volcanic soil, these sweet potatoes are carefully aged under controlled temperature and humidity conditions after harvest to enhance their natural sweetness. Additionally, virus-free seedlings cultivated in a sterile environment ensure consistently high quality.

Shine Muscat Grapes



Tominaga Trading also handles **Shine Muscat** grapes, a premium variety known for its seedless nature, thin edible skin, and exceptionally sweet flavor with low acidity. These grapes offer a crisp texture and an elegant aroma, making them a popular choice for consumers of all ages. Tominaga Trading maintains strict quality control to deliver fresh, high-quality Shine Muscat grapes.

Address: 3-6-5 Minatojima, Chuo-ku, Kobe, Hyogo 650-0045, Japan
TEL: +81-78-930-0142
Web: <https://www.tominaga.co.jp/en/>
Inquiries by e-mail: info@tominaga.co.jp

Wada Kudamono Orchard (Gunma Prefecture)

Located in Takasaki, Gunma Prefecture, **Wada Kudamono Orchard** is a fruit farm that revitalizes abandoned farmland to cultivate pears, grapes, black figs, plums, and seasonal vegetables. The farm also operates a direct sales store, providing fresh, high-quality produce. Customers can stay updated on farm activities and harvest schedules via Instagram.

Ume Syrup



This homemade **Ume Syrup** is made from freshly harvested plums with no additives, preservatives, or artificial coloring. It offers a naturally refreshing and tangy plum flavor. The syrup is also used as a topping for shaved ice, delivering a unique taste that sets it apart from commercially available syrups.

Strawberries – Yayoi Hime



Gunma Apples



Wada Kudamono Orchard grows apples in Gunma's ideal climate and fertile soil, specializing in regional varieties such as **Gunma Magpie** and **Yabu**.

- **Gunma Magpie**: Exceptionally sweet with low acidity and a high honey content.
- **Yabu**: A well-balanced apple with rich, juicy taste.

These unique apple varieties are difficult to find outside of Gunma. Fresh apples can be purchased directly from the farm.

Address: 03-1 Nakazumi-cho, Takasaki, Gunma 370-1346, Japan
TEL: +81-270-790-7990
Web: <https://www.wadakudamono.com>
Inquiries by e-mail: info@wadakudamono.com
Stay updated on the latest harvest information and farm activities by following us on Instagram: <https://www.instagram.com/wadakudamono>

Goto Co., Ltd. (Nagasaki Prefecture)

Headquartered in Goto City, Nagasaki Prefecture, **Goto Co., Ltd.** specializes in producing and selling food products made from Goto Islands' specialty ingredients. The company's key products include **Goto Imo** (Goto-grown sweet potato) sweets and **Nandemo Ai Curry**, a retort-packaged curry made with Goto's rich sea bream broth.

In addition to manufacturing and selling its own products, Goto Co., Ltd. also provides private-label (PB) and original equipment manufacturing (OEM) services for retort and frozen foods. Its factory is certified under ISO 22000, ensuring high standards of food safety. The company also operates **Goto Cafe**, a place where visitors can experience the charm of the Goto Islands through local cuisine.

Goto Yaki Goto Imo – Frozen Roasted Sweet Potatoes



This frozen roasted sweet potato product is made from organically grown **Goto Imo**, a premium **Anno Imo** variety certified by Japan's organic JAS system. The sweet potatoes are aged in a controlled dark room for approximately 60 days, allowing starches to convert into sugars naturally. Without any added sugar, **Goto Yaki Goto Imo** boasts an impressive average sweetness of 36.4 Brix.

Slow-roasted by skilled craftsmen and flash-frozen at -50°C, these sweet potatoes can be easily reheated in the microwave for a rich, honey-like texture and intense natural sweetness.

Goto Imo Rich Sweet Potato Potage



This rich sweet potato potage is made with **Goto Imo**, a variety that won the "Sweet Potato of the Year" award. With an average sugar content of 36.4 Brix, this soup highlights the potato's natural sweetness with a gentle, well-balanced flavor. Ideal for breakfast, it provides a comforting and nourishing start to the day.

Address: 726-1 Yoshinogi-cho, Goto City, Nagasaki 853-0031, Japan
TEL: +81-959-75-0010
Web: <https://www.gotoco.com/en/>
Inquiries by e-mail: info@gotoco.com

Bando Foods Co., Ltd. (Tokushima Prefecture)

Based in Kamikatsu, Tokushima Prefecture, **Bando Foods Co., Ltd.** specializes in the organic production and processing of citrus fruits such as **Sudachi**, **Yuzu**, and **Yukou**, as well as **Awa Banacha** fermented tea. The company is renowned for its high-quality Yuzu and Yukou juice products, which are highly valued in both domestic and international markets.

With a strong focus on global expansion, Bando Foods exports approximately 80% of its products to over 40 countries. The company is also known for developing innovative products using local Tokushima ingredients, such as the **BAKASCO Hot Sauce**.

BAKASCO Hot Sauce



A unique Japanese-style hot sauce made from Tokushima-grown Yuzu and chili peppers. With a bold spicy kick similar to Tabasco, it also features a refreshing citrus aroma, making it a versatile condiment for pizza, pasta, and hot pot dishes.

Sudachi & Cucumber Syrup



A refreshing syrup made from Tokushima-grown Sudachi juice and cucumber extract. Its unique blend of citrus tartness and cucumber freshness makes it perfect for mixing with soda water or cocktails.

Address: 63 Ueno, Himizu, Kamikatsu-cho, Katsurao-gun, Tokushima 771-4509, Japan
TEL: +81-895-46-0821
Web: <http://bando-farm.com>
Inquiries by e-mail: info@bando-farm.com

5. 実施内容 ～ホテルにおける青果物フェアの実施～

6. ホテルにおける青果物フェアの実施

商談会実施後、本商談会の一環として、日本産青果物の認知度向上と新規販路開拓を目的に、シンガポール五つ星ホテルDusit Thani Laguna Singaporeにおいて「日本産フルーツスイーツフェア」を開催しました。フェアでは、日本の生産者が提供するフルーツを活用し、現地のシェフが特別メニューを作成した。

実施内容

●実施日：2014年1月16日（火）～18日（木）3日間（当初予定日程）

ホテル内での販売：試食提供したスイーツは、ホテル内レストラン「**Greenhouse**」にて販売。現地の顧客にも日本産フルーツの味わいを楽しんでいただき、即日完売するなど高い需要が確認された。



結果とフィードバック

- 当初、2014年1月16日（火）～18日（木）の3日間開催を予定していましたが、一部フルーツが輸送中に痛む事態が発生したため、品質管理を最優先し、実施日を1日に短縮した。
- 提供できるフルーツの数が限られていたものの、ホテルのレストランでの提供分は即日完売し、日本産フルーツの需要の高さが確認された。
- ホテル担当者からは「商談会で提供したスイーツがGreenhouseにて即日完売した」との好意的なコメントをいただき、今後の展開に向けた期待が高まった。

6. 物流・輸送

物流・配送体制の詳細

【前期】

現地配送業者は、日本の食材の卸・販売を行うLittle Red Dot Grocer社に依頼。
商談会にもお越し頂き商談成立時にスムーズに配送業者に繋ぐことが出来るようにした。

スケジュール

- 2024年7月29日（月）
～2024年2024年7月31日（水）
日本側荷物受付期間
- 2024年7月31日（水） 8時搬入開始、
12時搬入締切
- 2024年8月1日（木） JL35便（冷蔵
航空便）深夜発羽田、早朝6時シンガ
ポール着。シンガポール到着後、税
関手続きを経て、Dusit Thani
Laguna会場に同日15時54分に配達
完了。



取引先情報

日本業者：Tradevox Japan Co., Ltd
〒144-0041 東京都大田区羽田空港二丁目6番3号 第一国際貨物ビル420号
TEL: 03-6410-5089
シンガポール輸入業者:Jupiter Singapore Pte Ltd
7 Airline Road, #05-15, Cargo Agents Building E, Singapore
TEL: (65) 6545 9110
配送業者:Little Red Dot Grocer
43 Jln Lam Huat, Singapore 737641
TEL: (65) 6431 9081

発生した問題

- 一部生産者からの荷が海外出荷対応のパッキングが不十分（例：蓋なしの箱詰め、パッキングのやり直し）
- Shipping Markが記載されておらず、納品先で業者が対応する

〈商品詳細〉

- カルビーかいつかスイートポテト株式会社：紅天使 冷凍焼き芋10kg×2箱
- 株式会社マイナビ：やまとイモ4kg×2箱、リンゴジュース13kg×1箱
- ブランドおおいた輸出促進協議会：柑橘7.5kg×3箱、シャインマスカット5.7kg×3箱
- JA全農インターナショナル：シャインマスカット5kg×3箱、桃5kg×4箱、メロン8kg×4箱

6. 物流・輸送

【後期】 前期末対応の物流会社Little Red DotのDirector（物流トップ）が起こした会社ITADAKIMASU(S)に変更し、輸入・配送を行った。

スケジュール

- 2024年2024年12月27日（金）～2025年1月10日（金）/GROW倉庫にて受け付け 日本側荷物受付期間
- 2025年1月14日（火）日本時間7時必着：富永商事（シャインマスカット、かんしょ：紅はるか）空港受付所
- 2025年1月14日（火）のSQ655便（09:45～15:15、14.JAN シンガポール着）※冷凍および冷蔵の2タイプに対応
- 2025年1月15日（水）シンガポール時間14時に税関から承認連絡後、荷物引き渡し、受け取り後、ホテルへ配送完了（23時39分）



取引先情報

日本業者:グローロジスティクス（株）
〒750-0087 山口県下関市彦島福浦町2丁目16番15号
TEL: 083-249-5789

**シンガポール輸入業者
及び配送業者:**ITADAKIMASU (S) Pte Ltd
43 Jln Lam Huat, Singapore 737641
TEL: (65) 9107-1106

〈商品詳細〉

- 富永商事：かんしょ（紅はるか）5kg、シャインマスカット5kg
- ごと株式会社：ごと焼きごと芋（冷凍焼き芋）3.6kg、五島列島育ちのさつまいも「ごと芋」の濃厚ポタージュ1.92kg
- DALE（わだくだもの園）：梅シロップ4.2kg、いちご9kg、リンゴ10kg
- 阪東食品：BAKASCO2.2kg、SUDACHI&CUCUMBER SYRUP&YUZU SYRUP12.6kg

7. アンケートの実施

アンケートの実施



商談会実施後、参加事業者、参加バイヤーそれぞれへアンケートを実施した。
また商流の可能性のあるバイヤー、事業者にはやり取りを促す等こちらからフォローをした。

シンガポール商談会実施後 アンケート

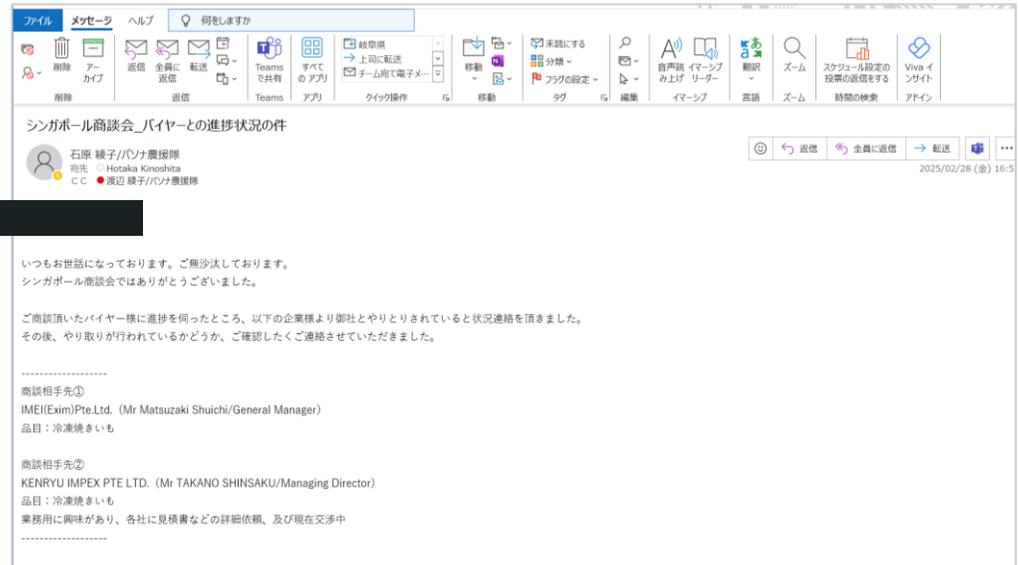
2025年1月吉日
(株)パソナ農援隊

平素より大変お世話になっております。
この度はシンガポール商談会にご参加頂き誠にありがとうございます。
日本青果物輸出促進協議会への報告及び今後の改善に向けての下記アンケートにご協力を
頂きますようお願い致します。お手数をお掛け致しますが、2月5日(水)までにご返信を
お願い致します。

1. シンガポール商談会における手応えはいかがでしたか。バイヤーさんの反応等を教えて
頂ければ幸いです。
(ご回答)
2. 具体的に取引に繋がった又は繋がる可能性が高い商談はございましたか？
その場合バイヤー名をお教えください。
(ご回答)
3. 実際に商談をされて感じられた「課題」がございましたら教えてください。
(ご回答)
4. 今後のご要望、座談会・商談会に参加されたご感想等があればご記入下さい。
(ご回答)

貴社名： _____ ご回答者： _____

▲アンケート



▲フォローメール

7. アンケートの実施 ～前期 参加事業者～

No.	質問	事業者	回答
1	シンガポール商談会における手応えはいかがでしたか。バイヤーさんの反応等を教えて頂ければ幸いです。	カルビー-かいかつ	・シンガポールではさつまいもを食べる習慣があるので、冷凍焼きいもに対して抵抗感は全くなく、試食も好評でした。 ・日本では認知度が低く、シンガポールではコミュニティが増えている「vegan」についてお話を聞いたことで、さつまいも(焼き芋)の新規ターゲットの可能性を知ることができました。
		ブランドおおいた輸出促進協議会	全体的に良い反応が多く、雰囲気も良く、話しやすかった。
		マイナビ	手応えはありませんでした。バイヤーの反応は、ヤマトイモは日本食にのみ使用され、現地料理にアレンジして使用することはないため、需要がないというものでした。リンゴジュースについては、ドン・キホーテに安価な商品があり、価格と商品コンセプトが合わないとのことでした。
		JA全農インターナショナル	レストランから卸まで幅広く商談ができた。すべての販売先ではないが、輸出への可能性を感じる販売先があった。
2	具体的に取引に繋がった又は繋がる可能性が高い商談はございましたか？ その場合バイヤー一名をお教えください。	カルビー-かいかつ	・Veg-An(Mr. Kennard) お弁当屋さんを経営しているので、お弁当の一品に使用検討。Green.(グリーンドット)のオーナー様に商品を紹介いただく予定(サンプルお渡し済み) ・Kirei Japanese Food Supply Ltd(Mr. Andrew) 小売り/EC向けに商品使用希望。日本にいる輸出業者さまより連絡があり、見積り提出済み ・Sin Lon International PTE LTD(Yulin Zhaoさま) お見積り依頼(サンプルお渡し済み) 物流に関しては内藤さんを通してお話を進める？ ・Four Leaves Pte Ltd(岩澤優作さま)
		ブランドおおいた輸出促進協議会	株式会社 livlon 大分県と既に取引があり、そもそも信頼関係があるため、話がスムーズに運んだ。
		マイナビ	ありません。
		JA全農インターナショナル	Four Leaves : 越後氏 Fresh direct : Andrian氏ほか
3	実際に商談をされて感じられた「課題」がございましたら教えてください。	カルビー-かいかつ	・ありがたいことに生芋のお引き合いを頂いたのですが、今回は加工品のご提案を目的としていたことと、まだまだ実績が少なくシンガポールへの輸出経験がないため、積極的に提案することが難しいと感じました。 ・試食いただき好評でしたが、より使用してみたいと思ってもらうためには他商品との差別化をする必要があると感じました。 (例：他社の焼き芋との食べ比べ？対象国が好みそうな食べ方の提案？)
		ブランドおおいた輸出促進協議会	相手の規模感を感じづらかった。直接聞けばいいだけの話だが、日本でもそこまで大きな産地ではないため、どこまで聞いていいものが迷うところがあった。今回はきっかけづくりが目的だと思うので、良い機会になった。
		マイナビ	バイヤーのニーズに合っていない商品売り込みに来たという印象を与えてしまいました。創作料理については、甘いものや塩味のあるものなど、よりバランスの取れた構成にすれば、試食後の満足度が上がったのではないかと思います。かなり余ってしまったサンプルは、現地運営側で販促を試みるということでそのまま提供しましたが、その後の経過についてフィードバックをいただければ幸いです。
		JA全農インターナショナル	すでに市場などから安価に仕入れを行っているバイヤー（全新）にメリットを生み出せるような提案ができそうにないと感じた。
4	今後のご要望、商談会に参加されたご感想等があればご記入下さい。	カルビー-かいかつ	・設定時間よりも内容を重視する商談会だったので、一社一社と最後まで商談することができました。取組み内容以外にも、現地の文化や流行について直接お話を聞くことができとてもいい収穫になったと思います。 ・現地在住の通訳者さまがいらしたことで、バイヤー様がイメージしやすい表現をしていただき大変助かりましたし、通訳の方との事前打合せはとても重要だと思いました。 ・今回ホテルのシェフによってマレーシアの伝統的なデザート「ポボチャチャ」に焼き芋を使用していただいたことで、新たな食べ方を知ることができました。(ココナッツミルクとの相性good) 国外用としてではなく、国内にも新しい食べ方を広めていけたらとても面白いと思いました。 ・ポボチャチャについてバイヤーさんから感想を聞きそびれてしまったことが少し残念でした。
		ブランドおおいた輸出促進協議会	商談会も商談会以外もシンガポールという国で色々楽しむことができ、すごくいい経験になり、輸出拡大を目指すモチベーションアップにもなりました。商談会運営の皆様のおかげだと思っています。ありがとうございました。
		マイナビ	事前にヒアリングを行い、ヤマトイモやリンゴジュースそのものに興味があり、品質さえ良ければ購入する意思があるかどうかを、ある程度確認できたのではないかと思います。
		JA全農インターナショナル	販売先だけでなく同輸出希望者とも話せる場があり非常に勉強になった。

7. アンケートの実施 ～後期 参加事業者～

No.	質問	事業者	回答
1	シンガポール商談会における手応えはいかがでしたか。バイヤーさんの反応等を教えて頂ければ幸いです。	富永商事	加工食品のバイヤーが多めだったので、生鮮のみを取り扱う弊社としては提案できる商品が少なく、青果物事業者に関しても小口の輸入者だったので物量面でも難しいかもしれない。
		DALE	初めての商談会でしたが、バイヤーさんの感触としては良かったと思いますが、バイヤーさんが少なかったため、ちょっと物足りなかったです。
		ごと	深く商談できたのは3社。商談時には試食に満足いただき、見積りへの依頼もいただいた。見積りには既に送付しているが、成約できるかは今後の展開次第。
		阪東食品	ZOOMで事前に面談をしていたこともあり、より具体的に一步踏み込んだ感じの話ができてよかったと思います。
2	具体的に取引に繋がった又は繋がる可能性が高い商談はございましたか？その場合バイヤー名をお教えください。	富永商事	Livlon pte ltdについては、シャインマスカットなどフルーツの旬の時期なら混載で1PL出荷できないこともない。
		DALE	Livlon様 Kirei様
		ごと	綺麗さん、IMEIさん、Kenryuさんは先方からの質問の多さからまずまずの手応えを感じているが、成約に繋がるかはまだわからない。
		阪東食品	LivLon・Kirei 業務用新商品が出来ればKENRYU
3	実際に商談をされて感じられた「課題」がございましたら教えてください。	富永商事	<ul style="list-style-type: none"> ・日本産とはいえ、他国産に対する品質と価格バランスの優位性は必須ということ ・日本産青果物は色々と輸入されているが、複数品目の混載がベースの小ロット傾向があること
		DALE	一目でわかる商談シートが必要だと感じました。商品説明のパンフレットを作成します。
		ごと	<ul style="list-style-type: none"> ・11社来られる予定と聞いていたが、実際にお話したのは5社程度。本気度を感じたのは3社のみだった。やはり各事業者で時間をくぎり、バイヤーも時間をきっちりアサインしたほうが本気度もUPするのではないのでしょうか。 ・ホテルのシェフが試食をつくる試みはよかったが、それをバイヤーに食べさせて成約率を上げる導線がうまくいってなかったため、その導線を構築できると良いと思いました。 ・旧正月前でバイヤーが集まりにくいということであれば、タイミングを変更されるほうが良いかもしれません。
		阪東食品	これといった無いですがお互いに物流コストの負担が大きいと感じている
4	今後のご要望、商談会に参加されたご感想等があればご記入下さい。	富永商事	<ul style="list-style-type: none"> ・座談会では普段直接お話しすることない古崎社長から最新のマーケット事情を聞くことができ、貴重な情報収集の場となりました。 ・商談会については、バイヤーと弊社の取扱品目やロジスティクスのスタイルの違いなどがあり惜しかったので、その点が一致した企業のみ集まればより有効にできそうです。
		DALE	座談会では明治屋の古崎さまのお話では現在の商材を小売りするのは難しいと感じましたが、希少性のあるブラックシャインマスカットについては限定フェア等で販売の可能紙があることがわかりました。商談会では春節もあり、思うようにバイヤー様を集めることが難しい中手配ありがとうございました。7月のジャパンパビリオンに参加したいと思います。また日青協、他の海外商談ありましたら参加したいです。この度はありがとうございました。
		ごと	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の要望：より成約率、本気度が高いバイヤーと、各事業者が時間をちゃんと区切ったなかで密に商談がしたい。 ・座談会の感想：Meiji-yaの古崎常務は、事業者の様々な質問に対して、それぞれ具体的にわかりやすくお答えいただき、感謝しています。願わくば、今後のMeiji-yaさんのお取引につながれば幸いです…。 よろしく願いいたします。
		阪東食品	座談会では現地の生の情報が聴くことができ商品ごとの提案の方向性等を考える機会となり良かったです。また商談会ではどれも内容が濃く内藤さんのサポートのおかげもあり試飲等もスムーズにでき準備いただいた試食スイーツの味も良かったです。

7. アンケートの実施 ～まとめ～

シンガポール商談会における手応えや、バイヤーさんの反応等

- シンガポールではさつまいもに対して抵抗感がなく、試食も好評。
- シンガポールでの「vegan」コミュニティの増加を通じ、新たなターゲット層としての可能性を感じた。
- 商談において、バイヤーからの反応は概ね良好。
- ヤマトイモには需要がないという意見、リンゴジュースは価格面での不一致が指摘された。
- レストランや卸業者との商談を通じて輸出の可能性を感じたが、加工食品に特化したバイヤーが多く、提供できる商品が限られていた。
- バイヤーが少なく、物足りなさを感じた。
- 深い商談ができ、見積もり依頼も受けた。
- 今後の展開次第で成約の可能性あり。
- 事前のオンライン面談で具体的な話ができた点も良かった。

具体的に取引に繋がった又は繋がる可能性が高い商談

平均として取引先2～3件と商談成立の可能性が高いと回答。

実際に商談をされて感じられた「課題」

- 試食は好評だったが、他社商品との差別化が必要。
- バイヤーとのやり取りでは、相手の規模感が掴みにくく、ニーズに合わない商品を提案した印象を与えた可能性がある。
- 創作料理の試食後の満足度を上げるためには、バランスの取れた構成が重要と感じた。
- 安価に仕入れているバイヤーにはメリットを感じられない提案だった。
- 日本産の優位性を示すためには、品質と価格バランスが必要で、複数品目の小ロット輸入が一般的。
- 商談シートを作成し、バイヤーとの時間を確保することが重要だと感じた。
- 試食提供の試みは良かったが、成約につなげる導線がうまくいっていなかったため、その改善が必要。
- 旧正月前でバイヤーが集まりにくかったため、タイミングの変更をすべき。

今後の要望・商談会に参加されたご感想等

- 商談会は設定時間より内容重視で、一社ずつ最後まで商談ができ、現地の文化や流行についても学び良い収穫となった。
- 現地の通訳者の助いで、バイヤーにイメージしやすい表現ができ、大変助かった。事前打合せが重要だと実感。
- ホテルのシェフに焼き芋を使った新しい食べ方を提案し、国内外で広められる可能性があると感じた。
- 商談会では、取扱品目やロジスティクスの違いがあり、同じ企業が集まるとより有効になると感じた。
- 春節の影響でバイヤーが集めにくかった中で、手配に感謝し、今後のジャパンパビリオン参加や他の商談会への参加意向を示した。
- 成約率や本気度の高いバイヤーとの商談、時間をきちんと区切って行いたいという要望があった。

7. アンケートの実施 ～前期 参加バイヤー～

シンガポール商談会（前期：8月6日）バイヤーアンケート結果

No.	質問	事業者	回答
1	シンガポール商談会における手応えはいかがでしたか。バイヤーさんの反応等を教えて頂ければ幸いです。	Livlon Pte Ltd	出展者はそれほど多くなかったが、提供される商品はバラエティに富んでいる。
		SINKEN TRADE AND MARKETING	●青果に特化した商談会は良かったと思います。 ●出展者と有意義な意見交換ができました。
		Total Fresh	素晴らしい新しい生産者、輸出業者、協会に出会えた！
		Little Red Dot Grocer	ミーティングは充実したもので、製品がどのように生産され、調理され、出荷されるかについて理解を深めることができた。出展者は詳細な情報を提供してくれましたし、製品の試食もプラスになりました。現地で製品を試食できたことは、ターゲットとなる市場に熱心な説明をするのに役立ちました。全体として、とてもよくできたイベントでした。
		FourLeaves	特にありません。
		Kirei Japanese Food	特に、商品を紹介するためのプロジェクター・スクリーンや、果物のサンプリング・ショーケース・エリアは、とてもよく整理・管理されていた。
		FRESHDIRECT PTE LTD	日本の農産物についてより深く理解でき、いくつかのサプライヤーに会い、いくつかの製品を試すことができた、学びの多い会合だった。
		TOHO Singapore	事前にお互いの会社の情報が無い為、特にこちらの会社の業態、販売先を理解されていない等で無駄、時間が掛る事が多かった。
2	具体的に取引に繋がった又は繋がる可能性が高い商談はございましたか？その場合バイヤー名をお教えてください。	Livlon Pte Ltd	大分県農業協同組合には、彼らの製品についてより多くの提案してくれることを期待している。
		SINKEN TRADE AND MARKETING	取引の可能性はありますが、「可能性が高い」まではいかないのです。
		Total Fresh	カルビーかいつ
		Little Red Dot Grocer	当社が、今はまだ最終消費者へのプロモーション段階なので、そうではない。
		FourLeaves	JA全農インターナショナル(株)、当社が希望する国産苺の供給について具体的な回答が聞けると感じたため
		Kirei Japanese Food	大分フルーツ&シャイン マスカット・グレープ製品
		FRESHDIRECT PTE LTD	すでにシンガポールに事務所があり、定期的に出荷しているので、我々はZen noh Singaporeと協業する機会や製品についてもっと理解するために話をしている。
		TOHO Singapore	全農
3	実際に商談をされて感じられた「課題」がございましたら教えてください。	Livlon Pte Ltd	特にありません。
		SINKEN TRADE AND MARKETING	課題は特にありませんでした。
		Total Fresh	特にありません。
		Little Red Dot Grocer	特になし。出展者は支援という点で非常に親切で、両社にとって有益な条件を共有することができた。
		FourLeaves	今回、芋やシャインマスカットがメインだったかと思いますが、シンガポール国内では韓国産、中国産のシャインマスカット等が比較的安価に輸入されており、そこと比較されるので、よほど差別化される何かがないと対抗が難しいと感じています。日本で既存の物売る（少し高め）というよりは、シンガポールのために売れる価格帯を目指した輸出のための戦略的な生産を目指した戦い方をしないと難しいのでは感じました。高級レストラン等に顧客を絞るのであれば良いと思います。
		Kirei Japanese Food	特にありません。とても満足度の高い商談会でした。
		FRESHDIRECT PTE LTD	シンガポールに持ち込む注文最低数量と販売価格。
		TOHO Singapore	ローカルの人との、英語のコミュニケーションの問題。
4	今後のご要望、商談会に参加されたご感想等があればご記入下さい。	Livlon Pte Ltd	各出展者が、バラエティに富んだ良い製品を持ってきていた。
		SINKEN TRADE AND MARKETING	各出展者との商談時間を決めた方が良いかもしれません。
		Total Fresh	特にありません。
		Little Red Dot Grocer	次回のビジネスミーティングにご招待いただければ幸いです。
		FourLeaves	アイテムごとに現時点でのシンガポール市場参考価格等を事前調査し、シンガポール市場をざっくりでも理解した上で商談する方が双方にとって商談がしやすい。お互いに希望する価格帯が違いすぎるもしくは、お互いに求める価格帯の認識の差がうまれてしまっているのではないかと。
		Kirei Japanese Food	特にありません。
		FRESHDIRECT PTE LTD	しっかり商談が出来て素晴らしい。我々バイヤーが、物流、出展者の要求、コストに関する情報を手にすることができればいいのかもしれない。とはいえ、素晴らしいセッションだった。ご招待ありがとうございました。
		TOHO Singapore	事前に参加会社の情報をお願いしたいです。

7. アンケートの実施 ～後期 参加バイヤー～

シンガポール商談会（後期：1月16日）バイヤーアンケート結果

No.	質問	バイヤー名	回答
1	商談会における手応えは、いかがでしたか。	KENRYU IMPEX PTE LTD	日本わだくだもの園の梅シロップ：業務用加工用、ごと株芋関連焼きさつま芋も冷凍関連：業務用。こちらから提案しました。今後現地バイヤー開拓のフォローが必要。
		MEI (EXIM) PTE.LTD.	冷凍焼き芋など、探している商品に出会えました。
		Kirei Japanese Food Supply	非常にうまく運営されており、様々な製品が展示されていた。
		Dusit Thani Laguna Singapore	色々な日本からの参加者皆さんが持ってこられた商品について話を伺い学べるが多くとてもよかった。
		House of Seafood Pte Ltd (ハラル業態含む)	色々な新しい商品を詳しく知ることができてよかった。
		Livlon Pte Ltd.	ユニークなプレゼンテーションで、興味深かった。
2	具体的に興味を持たれた会社などを教えてください。	KENRYU IMPEX PTE LTD	上記2社についてまだ取引には繋がってませんが今回商談会では上記日本サプライヤーと商品でしょうか 可能性があるのは
		MEI (EXIM) PTE.LTD.	ごと株式会社さまとは、商談後にやり取りしました。
		Kirei Japanese Food Supply	確定はしていないが交渉中。
		Dusit Thani Laguna Singapore	特に確定はしていない。
		House of Seafood Pte Ltd (ハラル業態含む)	興味のある商品はあるが、価格が他の業者と比べると若干高いです。
		Livlon Pte Ltd.	イチゴについて和田農園に問い合わせたが、MOQを満たしていなかった。
3	実際に商談をされて感じられた「課題」等、ありましたら教えてください。	KENRYU IMPEX PTE LTD	課題としてまして、日本からの色々な支援が必要です。営業におけるサンプル出し、また初回特別価格といった切口も欲しい。初回例えばある程度メーカー様自身でシンガポール在庫持ち込でいただき弊社として営業する方法とか条件面がとれるかどうか（いきなり買取できない） 或いはサイト条件をつけるとかでしょうか？ パッケージについて英文原材料表記商品名が欲しい。英文でカタログ画像付き メニューとしての汎用性がどのように展開ができるかとか。営業フォローアップがつねに必要な時間がかかるような商品なので、価格面、パッケージ面、改善など、この3が一番重要な項目だと思います。
		MEI (EXIM) PTE.LTD.	シンガポール着値が商談時に分かると判断が早まると思います。冷凍ごと芋の見積りを後日いただきましたが、価格目線が合わず、成約に至りませんでした。
		Kirei Japanese Food Supply	イベントで紹介されるすべてのアイテムのサンプリング・パッケージがあれば最高です。
		Dusit Thani Laguna Singapore	ホテルのニーズを満たすための課題は、MOQと翌日配達の要件と考える。
		House of Seafood Pte Ltd (ハラル業態含む)	特に問題はなかった。通訳者がとても分かりやすく説明をしてくれて感謝している。
		Livlon Pte Ltd.	全体的に良い印象
4	今後のご要望、商談会に参加されたご感想等があればご記入下さい。	KENRYU IMPEX PTE LTD	要望は、上記3と同じ内容です。現地系に販売するにあたり国際取引にあたり国際認証ISO 22000, FSCC 22000, HALA があればメリットも出せるが、日本ほぼ中小企業メーカーがそれらの国際認証がないことも障壁です。シンガポール市場だけでなく近隣諸国での販路開拓必要（マレーシア、タイ、フィリピンなど）。
		MEI (EXIM) PTE.LTD.	市街地での開催の方がアクセスが良く、足を運べるバイヤー、シェフも多いと思います。
		Kirei Japanese Food Supply	良い商談ができたと思います。ありがとうございました。
		Dusit Thani Laguna Singapore	ホテルでは、直接輸入することができないので、毎日の注文のために、シンガポールでの代理店を決めてもらいたい。
		House of Seafood Pte Ltd (ハラル業態含む)	特にはありません。
		Livlon Pte Ltd.	問い合わせがあれば連絡する。

8. 商談会後の状況 ～バイヤーへの後追い～

シンガポール商談会後の状況 前期（2024年8月6日商談会実施）

Four Leaves Pte Ltd	商談会終了後も全農インターナショナルとやり取りを継続させてもらったが、値段が合わずに商売内はつながっていない。シャインマスカット購入を検討していた。
Little Red Dot Grocer Pte Ltd	商談会の商品は興味深いものが多いが価格帯が高くその先には進んでいない。もし出展者がシンガポール展開で物流、倉庫管理など必要な場合は、いつでもサポートする。
Sin Lon International PTE LTD	参加企業の中では、フルーツ（シャインマスカット）とカルビーかいつかの冷凍焼きいもに興味がある。シャインマスカットは値段的に難しいが、冷凍焼きいもは継続して検討したいと考えている。
Livlon Pte Ltd	マイナビのヤマトイモに興味があったが、フォワードが間に入るので、購入価格が高くなり購入が難しい。
TOHO Singapore Pte. Ltd.	現在取り扱っている先よりも金額が高いので商談後、とくには話を進めていない。
Total Fresh Pte Ltd	カルビーかいつかから、冷凍焼きいもをサンプルで受け取って検討中。特に芋に興味が強くて、販売を考えているので、継続して話を進めていきたい。また商談会後に会社として、シャインマスカットなどのフルーツに力を入れてくることになったので、チャンスがあれば話をしたいと考えている。
Kirei Japanese Food Supply Pte. Ltd.	カルビーかいつかの冷凍焼きいもに興味があるので、もう一度話をしたいと考えている。
Veg-An	カルビーかいつかの冷凍焼きいもに興味がある。レストランなどにも積極的に確認をしている。まずは10kgと少ないがシンガポールに持ってきて見たいと考えている。

8. 商談会後の状況 ～バイヤーへの後追い～

シンガポール商談会後の状況 後期（2025年1月16日商談会実施）

Kirei Japanese Food Supply Pte. Ltd.	阪東食品のバカスコに興味があり、現在交渉をしている。近いうちにサンプルを含み、シンガポールに持ってくる予定である。
Livlon Pte Ltd	商談会前に各社から見積書などは受け取っているが、実際に商品を確認することができて良かった。参加企業とは継続してお話をしている。イチゴについて和田農園に問い合わせたが、MOQを満たしていなかったため、成立には結びつかなかった。ほか参加企業とは進展があれば改めて、アップデートする。
IMEI(Exim)Pte.Ltd.	ごと株式会社の冷凍焼きいもに興味があります。当社でも探していた商品の一つ。見積書をいただき交渉をしましたが、価格目線が合わずに成約にはいたらなかった。
KENRYU IMPEX PTE LTD.	日本わだくだもの園の梅シロップ：業務用加工用、ごと株芋関連焼きさつまいも冷凍関連：業務用に興味があり、各社に見積書などの詳細依頼、及び現在交渉中である。
KENRYU PARTONER COMPANY	
House of Seafood	興味のある商品は商談会の時に価格などを確認したが、現在取引している他の業者と比べて若干高いので、難しい。
Home of Seafood（ハラル業態）	
Dusit Thasni Laguna Singapore	興味深い商品ばかりで、実際にメニュー開発をさせてもらって、日本商品のクオリティーの高さを感じた。ただ、私たちホテル業界ニーズを満たすための課題は、MOQと翌日配達の要件が必要になるので、シンガポール側のバイヤーが確定すれば改めて見積書などをいただきたい。

8. 商談会後の状況 ～事業者の状況～

[前期]

カルビーいかつ	・Kirei Japanese Food Supply Ltd(Mr. Andrew)にお見積り依頼(サンプルお渡し済み) ・Sin Lon International PTE LTD(Yulin Zhaoさま)にお見積り依頼(サンプルお渡し済み)
ブランドおおいた輸出促進協議会	商談会を開催したホテル（デュシュタニシンガポール）より見積書依頼があった。
マイナビ	長いものは感触として難しく、りんごジュースは価格帯の課題があった。
JA全農インターナショナル	各社へ提案書を送ったが価格が合わず成約に至らなかった。イベントやお祝い事で通常より高価な果実を使う場合には可能性があり、今後もやりとりを行う。

[後期]

富永商事	見積書の提出やバイヤーからの依頼に対する対応等、積極的に行っている。特にBidfood Singapore Pte Ltd、TOTAL FRESHへ積極的に提案を実施。
DALE	梅シロップやいちごなど、引き合いのあったバイヤー（KENRYU IMPEX PTE LTD.、Livlon Pte Ltd）へ見積書送付している。
ごと	冷凍焼き芋を中心に問い合わせのあったバイヤー（IMEI(Exim)Pte.Ltd.、KENRYU IMPEX PTE LTD.）へ見積書を送り交渉中。
阪東食品	各社へ見積りを送付済み。KIREI社にAWAトクシマコーラのサンプルを送付済み。KIREI社の日本側商社であるサントレイドへも訪問済み。

9. 課題と今後の展望

課題と今後の展望

物流・流通の課題改善

前期：ホテルシェフのデザート作成時間を考慮し、早めにシンガポール到着するよう調整したが、結果として青果物の日持ちが悪くなり、多少痛みの原因となった。

後期：シンガポール側での通関手続きに予想以上の時間がかかり、スムーズな受け渡しが課題となった。

→今後は、最適な輸送スケジュールと保管環境の見直しを行い、品質を維持しながらフェアを実施できる体制を整える。

輸送時の品質管理強化

輸送および保管方法の改善を通じて、フルーツの鮮度を最大限に維持する施策の検討を進めると共に、鮮度を保つパッケージの開発等も検討が必要。オールジャパンとして物流に対する施策を検討する必要がある。

数量の確保

高い需要に応じた十分なフルーツの確保と、長期にわたるフェア開催を可能にする物流計画の策定が必要。

ホテルとの継続的な関係構築：定期的なフェア開催やメニューへの採用に向けた交渉を強化し、双方にとってウィンウインの関係を築いていく。

ニーズについて

輸出重点品目の指定があったが、現地でニーズがない青果物、価格が見合わない青果物もあったことから、今後はある程度マーケットインの観点から、ニーズに基づき生産者さんを会員・非会員に関わらず事業者選定していくことも必要。

9. 課題と今後の展望

価格設定

シンガポール市場の消費者ニーズと供給体制を踏まえて調整する必要があると感じる。

現地市場の価格調査: シンガポール市場の価格帯を正確に把握し、競合商品と比較して価格が適正かどうかを見直すことが重要と考えられる。特に、青果物は季節や供給量によって価格が大きく変動するため、現地の価格動向に合わせた調整を行うことが求められる。

コスト構造の見直し: 輸送コストや関税、物流コストなどのコスト要因が価格に影響を与える可能性があり、長期的な取引先との関係を構築することで、安定した価格設定を実現することができる。

異なる価格帯での提案: シンガポール市場には高級品や一般消費者向けの価格帯が存在し、異なるセグメントに向けて商品ラインを分け、価格帯を柔軟に設定することも視野に入れる。例えば、品質を重視する高級ラインと、価格競争力のある一般ラインを揃えることができれば、幅広い消費者層にアプローチが可能。

コミュニケーション

文化的な違いを理解する: シンガポールは多文化社会であり、ビジネスマナーや商談の進行方法が異なることがある。商談の前に現地の商習慣やビジネスマナーを理解しておくことで、スムーズに進めることが可能。効率的な商談が重視されるため、余分な説明を避けてポイントを簡潔に伝えることが効果的だと考える。

事前準備の徹底: 商談の前に相手企業の背景やニーズを事前にリサーチしておくことで、話しやすくなる可能性が高くなる。

広報

商談とPRのバランスの取れた戦略: ターゲットに合わせた効果的な情報発信を実施し、商談会の目的に合致した広報活動を展開した。商談とPRの両立を図るため、今後はよりバランスの取れた広報戦略を実施していく必要がある。

メディアリレーションの強化: 影響力のあるメディアやインフルエンサーとの関係強化を継続し、次回以降の広報効果を高めていく。

その他

商談後のフォローアップ: 商談後にフォローアップを行い、課題や疑問点をクリアにすることが大切だと考える。商談中に話がうまく進まなかった点や理解しきれなかった点を再確認し、後日メールや電話で再度確認を行うことで信頼関係を築く取り組みが必要。

商談時の資料提供: 商談時に、商品データを提供することで、視覚的なアプローチが可能となる。また、品質証明書や生産過程など、信頼を高めるための追加情報を提供することも有効。英語版FCPシート（商品規格書）や、事前サンプル送付などが商談成立の確立をUPさせる。

10. まとめ・所感

- ・今回は事前にオンラインで個別商談を設定し、その時点でリクエスト対応や見積準備等を行うことが出来たため、現地での商談をスムーズに進められることが出来た。
個別商談はニーズを把握するためにも実施は必須、ある程度この時点で現地へ商談へ行くかどうかの判断が可能。
(可能性が感じられない場合は、改善や見直しも検討)
- ・商談終了後現在もバイヤーと事業者さんとの間で見積のやり取り等が行われている。
日本の商社に出向く等積極的に動いている事業者さんもあり、やはり継続的な取引を行うためには、**事業者さんの方で粘り強くコミュニケーション**を取っていくことも非常に重要である。
- ・現地における商談会は、今回のように時間を区切って**1対1**でしっかりとした商談を行うことがマスト。
- ・前回香港における事業同様、今回も**加工品の需要も高まりつつある**ということも分かった、DALEの梅シロップや阪東食品のバカスコ等、卸のみならず座談会実施の飲食店からの引き合いがあったなど、非常に高い関心が見られた。青果物の輸出が外国産含め多いシンガポールにおいては加工品の輸出拡大を目指すということも視野に入れる必要があると考える。
- ・広報活動に関しては、プロモーション実施の地域において受託者が個別に行うのではなく、店舗でのテスト販売、商談会等、オールジャパンでの広報宣伝を強化する必要があると感じる。