



日本青果物輸出促進協議会 御中

令和6年度補正
品目団体輸出力強化緊急支援対策事業のうち
「アメリカ商談会」

RxR Innovation Initiative株式会社



アメリカ商談会

1 事業名

令和6年度補正品目団体輸出力強化緊急支援対策事業のうち「（４）海外等における販路開拓活動」のうち国内外でのバイヤー等との商談会（AABNS方式）

2 事業目的

前年度において商談会を実施した結果、計画的に商談会を設定しているため年間1-2回程度の開催となり、青果物の収穫適期と商談実施時期が一致していない状況となり輸出チャンスロスがある。このため、現地のバイヤーを紹介する法人を確保しそこを介して輸出者とバイヤーの商談マッチングを行うシステムに改善を行い、さらなる輸出促進を図る。

3 事業内容

- 対象国：アメリカ、シンガポール、マレーシア、台湾の中から選定：（1か国1事業社とする。）
- 商談会開催回数：青果物の輸出可能時期の前に年2回以上多くの会員の参加が可能な時期に開催する。
- 商談のアレンジ等受託者の業務内容
業務遂行に際しては、輸出支援プラットフォームと連携すること。
- ① 日本産青果物輸入確度の高いバイヤー確保（10社以上）
- ② 各バイヤー情報（飲食店や洋菓子店の場合は客単価やメニューイメージ、卸の場合は卸先など）をまとめて会員が閲覧できる資料を作成する。
- ③ 各バイヤーからどんな商材（種類、価格帯、取扱量）を求めているかニーズをヒアリングにより明らかにする。
- ④ 個別対応の実施：会員からバイヤーとの商談希望があった際に、バイヤーとの顔合わせ（オンライン会議）商談日程調整、渡航しての対面商談のアレンジを行う。
- ⑤ 現地対面商談時に、必要があれば通訳などの商談支援
- ⑥ 会員から届く商談報告を元に、バイヤーに働きかけアフターフォローを実施
- ⑦ 事業報告として、各バイヤーから商談結果のヒアリング（金額、数量だけでなく、興味があったが取引にならなかった商材や、そもそも興味を引かなかった商材などを明確にする）

4 会員の経費負担

- 協議会が補助事業の事業経費として取りまとめる。
- 商談参加会員はあらかじめ以下の経費の事業計画を作成しておくものとする。
 - ・ 航空費等の渡航費
 - ・ 宿泊費（1回の商談について2泊3日）とする。
 - ・ 商談試食に用いる青果物等及び資材
 - ・ 輸送費
 - ・ 旅費等は協議会の旅費規程に基づき積算する。
- その他
商談参加負担金について、商談参加会員ごとに1名・1回参加につき5万円を協議会が請求する。

5 対象青果物は以下の通り

重点品目等（りんご、ぶどう、もも、かんきつ、かき・かき加工品、なし、いちご、かんしょ・その他野菜（メロン・ながいも等）及び重点品目の加工品から現地の実情に応じて日本から輸出可能なものを選定すること

6 履行期限

以下の期日までに、最終報告書及び精算書類を提出すること。
2026年3月10日

参考

委託先の上記3の④に申し込みを行う会員は以下の準備を行う。

商談実施会員の準備資料

1. 会員枠で進出したい国への渡航費用などを事前に申請しておく（計画には商談目標金額も含む）
2. 受託先企業が作成した各国のバイヤー一覧を見て、商談したいバイヤーを選び、受託事業者に連絡
3. 顔合わせ会議に向けた英語資料などの準備
4. 顔合わせ会議、のちに現地へ渡航し対面の商談（各青果物の旬の時期に）
5. 商談後に報告書を受託事業者に提出
6. 受託事業者と一緒に商談会後にバイヤーへ再アプローチ
7. 最終報告・精算を日青協に提出（会員枠の精算）

事業の目的・趣旨との整合性①

■ 本事業の背景に関する理解

日本政府が2020年に策定した「食料・農業・農村基本計画」では、農林水産物・食品の輸出額を2025年に2兆円、2030年には5兆円とする目標が掲げられている。農業の成長産業化を進める上で輸出拡大は重要な柱であり、高品質な日本産青果物は国際市場で高い競争力を有している。国内市場が人口減少や高齢化により縮小傾向にある中、海外市場の開拓は日本農業にとって喫緊の課題である。

アメリカ西海岸は、多様な文化と食への関心が高い地域であり、日本産青果物にとって大きな潜在需要を秘めた市場である。特に日系コミュニティの存在や健康志向の高まり、日本食ブームの定着により、日本産メロンやいちごなどへの関心が着実に高まっている。過去に現地で実施されたプロモーション活動や商談機会でも、有力バイヤーからの引き合いが見られ、日本産青果物の受容性の高さが確認されている。

今回の仕様書にあるAABNS方式による商談会は、アメリカ西海岸のような高品質食材へのニーズが高い市場に対し、収穫時期に合わせた柔軟かつタイムリーな商談機会を提供する。現地バイヤーのニーズ可視化、対面・オンライン両面の商談体制、そして商談後のフォローアップ強化により、実際の取引につながる成果が期待される。

日本産青果物の更なるアメリカ市場販路拡大の足掛かりとなる本商談会事業を、実績と経験豊富な弊社が企画・実行することで、日本産青果物の更なる輸出拡大に貢献することを目的とし、本事業への参加を希望する。

事業の目的・趣旨との整合性②

■ 事業概要と実施事項

〔ターゲット〕

R4年度の事業で明確となったアメリカ市場における日本産青果物販路拡大の主要ターゲットである「アジア系・高所得・若年層」に対し効果的に日本産青果物を認知拡大させ、またターゲットが購入しやすい販路に適切に商品を流通させるために、以下との商談会を企画・開催する。

- ・高価格帯スーパーのバイヤー
- ・日系/アジア系スーパーのバイヤー
- ・ファーマーズマーケットなど直販事業者
- ・高価格帯日本食レストランの仕入れ担当者
- ・高価格帯非日系レストランの仕入れ担当者
- ・社員食堂などを運営するコントラクトフードサービス企業
- ・大学カフェテリアの仕入れ担当やイベント担当
- ・イベント運営管理会社

〔対象青果物〕

輸出重点品目や仕様書に記載の青果物を中心に現地のニーズに応じて選定。

〔商談先候補〕

第一回 サンフランシスコベイエリア

第二回 ロサンゼルス

Krogerグループ

米国最大級のスーパーマーケットチェーン
URL：Kroger (<https://www.kroger.com/>)



Bon Appetit

世界最大のフードサービス・カンパニー
コンパスグループ傘下のSF本社の企業
GoogleやNVIDIA等大手IT企業の社内
カフェテリアを運営している
URL：Bon Appetit Management
Company (<https://www.bamco.com/>)



NOBU

高級ジャパニーズ・フュージョンレストラン
URL (<https://noburestaurants.com/>)



Mitsuwa Marketplace

米国最大の日系ショッピングセンター
LA最大の日本人街トランスに2店舗
URL：(<https://mitsuwa.com/>)



事業内容の妥当性①

■ 実施エリアと実施時期の考察

[実施エリア] 日本産青果物 商談会開催地の適合度比較

視点	サンフランシスコ	ロサンゼルス	ニューヨーク
親日層の多さ	◎多い (特にベイエリア)	◎ 多い (南加日系社会)	△ 一定数いるが分散
高級青果ニーズ	◎ 高品質 オーガニック志向	△ 一部にあるが主流ではない	◎ 高級志向 多様な層
物流ハブ機能	△ やや弱い (主に航空便)	◎ 西海岸最大の物流拠点	△ 港湾ありだがコスト高
開催・滞在コスト	○ アメリカの中では高い	○ アメリカの中では高い	× 非常に高コスト

[実施時期]

<アメリカに輸出可能な青果物の時期>

梨：8-10月
柿：9-12月
林檎：9-4月
温州みかん：10-2月
苺：12-5月
メロン：5-9月
(静岡クラウンメロンは通年出荷可能、
昨年米国参加の熊本は冬季出荷可能)



<アメリカ西海岸の食品関連展示会>

- California Restaurant Show**
•日程：2025年8月3-5日
•場所：アナハイム（ロサンゼルス近郊）
•概要：食品・飲料、設備、包装、テイクアウト向け商品などを展示するレストラン業界向けの展示会
- Coffee Fest Los Angeles**
•日程：2025年8月22-23日
•場所：ロサンゼルス
•概要：コーヒーや茶業界の専門家が集まる展示会で、新製品の紹介や業界の最新トレンドが発信される

この展示会のために、
多くの食品関連バイヤーが
LAに集まる

- 18th Japanese Food Expo in LA**
•日程：2025年11月14-17日
•場所：ロサンゼルス
•概要：日本食や飲料（酒、ビール、茶など）を紹介する展示会で、日本産青果物のプロモーションにも最適

上記を踏まえ、以下の開催予定とする

第1回 開催地：サンフランシスコ（SF） 開催時期：9月上旬

梨・柿・りんご・メロンと多くの青果物を紹介できる時期

第2回 開催地：ロサンゼルス（LA） 開催時期：11月中旬

11/14-17のEXPOと同時期開催でより多くのバイヤーと商談できる時期

事業内容の妥当性②

■ 商談会及びPRイベント開催場所候補

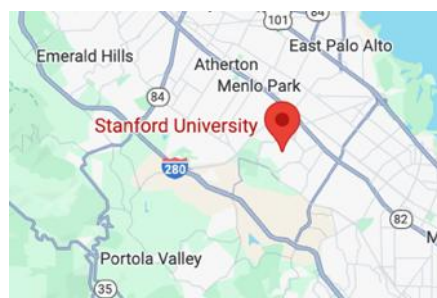
<SF商談会>

カリフォルニア大学バークレー校
住所：110 Sproul Hall, Berkeley, CA 94720, United States
概要：10大学からなるカリフォルニア大学の旗艦校で最古の歴史を持つ、全米最高峰の公立大学。駐車場の数や宿泊先の選択肢も多く、バイヤーが参加しやすい立地。



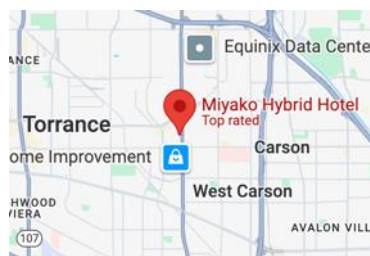
<SF PRイベント>

スタンフォード大学
住所：450 Jane Stanford Way, Stanford, CA 94305, United States
概要：シリコンバレー中心地に位置し、GoogleやAppleなど世界的テック企業の近くに立地。優秀な学生が多く、起業家精神と実践的教育に優れた学生が集まっている。



<LA商談会>

MIYAKO HYBRID HOTEL
住所：21381 S Western Ave, Torrance, CA 90501, United States
概要：LA、トーランス中心部に位置し、日本企業や日系コミュニティが多く集まるエリアにあり、日本食の飲食店や日系スーパーのバイヤーが仕事の合間に訪れやすい立地。館内にはモダンな会議室やイベントスペースが完備され日本製品の商談会や展示会が頻繁に開催されている。



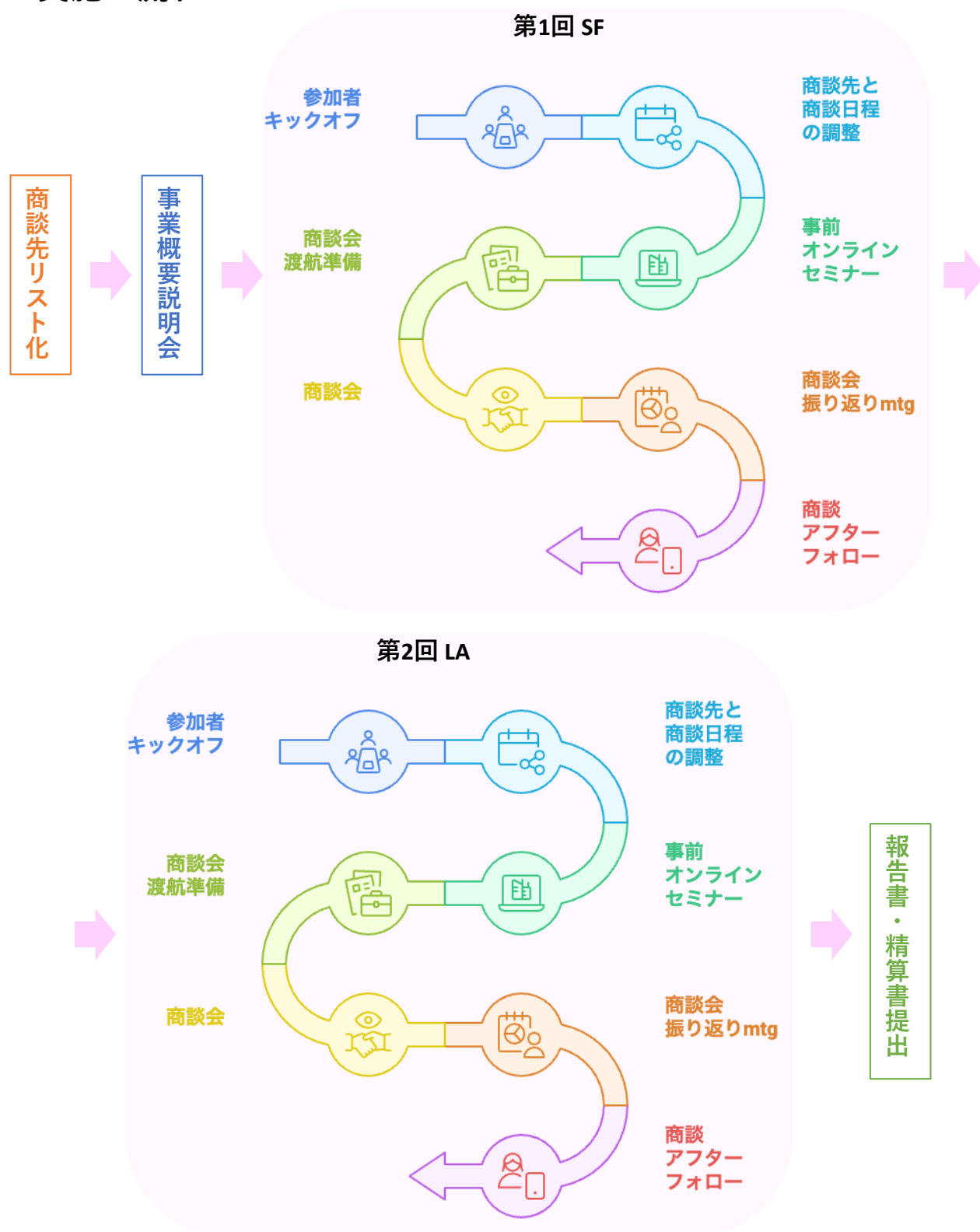
<LA PRイベント>

カリフォルニア大学LA校
住所：Los Angeles, CA 90095, United States
概要：LA西部の好立地にあり、周辺にはIT企業が集まるシリコンビーチが広がります。全米屈指の難関校として知られ、優秀な学生が世界中から集まる環境。幅広い分野で最先端の教育・研究が行われており、卒業生はGoogleやNASAなどでグローバルに活躍。



事業内容の妥当性③

■ 実施の流れ



事業内容の独創性

商談会場



企業訪問



■ バイヤーニーズに合わせた二刀流

昨年のバイヤーフィードバックを生かし、**会場**で一度に大勢の参加事業者と商談の機会が持てる会場商談と、興味のある企業に自社へ訪問してもらうことで**移動時間が省け、また説明を聞いて適切な担当者にすぐ話を共有**できる企業訪問商談の2種類で商談件数及び成約率増に貢献。

■ 成果に繋がるフォロー体制

日本産品の**米国市場参入実績に長けている米国事務局**だからこそ**的確な助言**で参加事業者は効果的に事前準備を進められ、また**商談後にバイヤーとの継続連絡の取り方指南**など具体的なアフターフォローも手厚く実施し、成約率増に貢献。

事前準備



アフターフォロー



大学での イベント開催

学生(将来顧客) の参加

日本産青果物 認知の拡大

■ 将来の見込み顧客！ 有名大学にて学生向け 日本産青果物PRイベント

日本産青果物販路拡大のメインターゲットである「アジア系・高所得・若年層」への認知拡大の一環として、大学にて青果物の

試食・PRイベントを開催。開催予定のスタンフォード大学は**学生の30%がアジア系**、卒業後はGAFAMなどの有名IT企業、金融、大手法律事務所、研究機関や政府機関と多方面で活躍し、**平均初任給は米国平均の1.8倍の約\$1,000,000（約1,500万円）と高額で、イベント対象の大学生は将来見込み顧客**と言える。

ただ試食の感想を問うだけでなく、彼らの若くて優秀な頭脳を活用し、日本産青果物を米国市場で販路拡大するためのアイディアや、輸出拡大の障壁となっている鮮度保持や輸送コスト、他産地商品との価格差などの課題を解決するためのアイディアを集め、**大学生たちに能動的に日本産青果物に関わってもらうことで、ファン層の拡大**に貢献。

実施方法の妥当性①

1. 商談先の考察・リスト化

- 米国事務局がSF、LAの商談先バイヤーをリストアップ（10社以上）
- 輸出支援プラットフォームにもバイヤー紹介を依頼
- 米国事務局がバイヤー各社に希望商品やニーズなどをヒアリング
- バイヤーの企業情報、求める商品などを資料にまとめる

2. 事業概要説明会

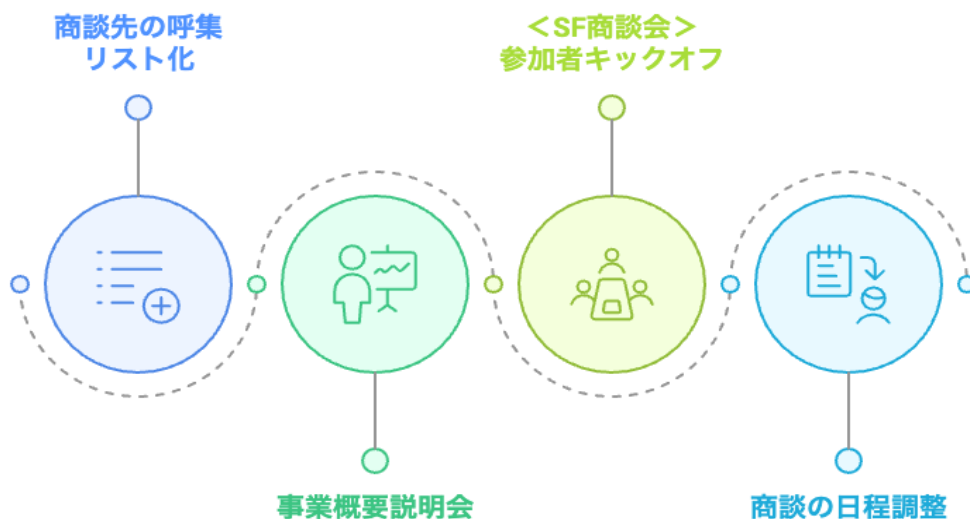
- バイヤー資料をもとに、会員向けに商談会事業をオンラインで説明し参加者を募集
- **米国輸出支援プラットフォーム**よりSFやLAの青果物ビジネス概況をお話頂く
- 事務局から会員向けに第1回SF商談会と第2回LA商談会に来るそれぞれのバイヤー特性、現地スケジュール、該当期の想定青果物などを説明し、会員がどちらの回への参加希望か選択しやすい情報を提示する

3. <SF商談会>参加者キックオフ

- 参加事業者全員に向けてオンラインで開催
- 事前準備、現地商談会、商談会後の全体スケジュールを説明
- 商談会及びPRイベントの概要を説明
- バイヤーの企業情報や求めている商品などを詳しく説明
- 前回実施したアメリカ商談会の内容を加味した助言、留意点等の共有
- 事前準備やサンプル輸送など参加事業者が何をすべきか説明
- 事後に商談予定商品の選定と商談希望バイヤーを参加事業者からヒアリング

4. 商談日程調整

- 参加事業者がどのバイヤーとの商談希望か情報取りまとめ
- 各バイヤーに商談を希望している参加事業者と商品を紹介
- 各バイヤーに希望の商談形式（商談会場での商談/事業者のバイヤー個別訪問）をヒアリング、日時調整



実施方法の妥当性②

5. 事前オンラインセミナー

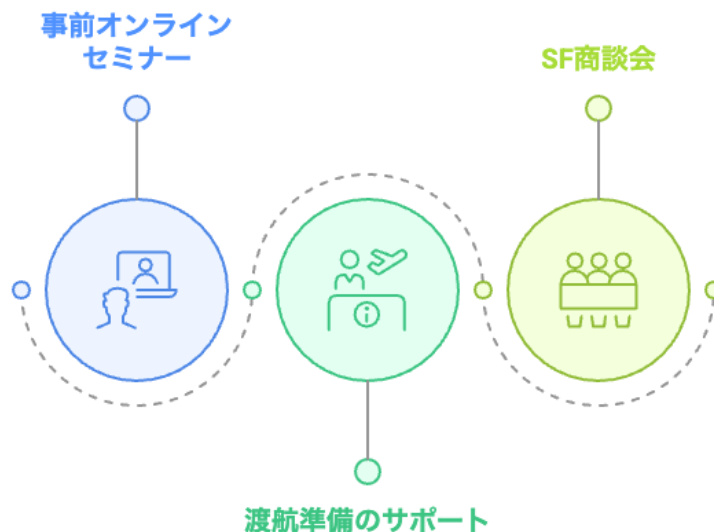
- 商談会渡航の詳細な現地スケジュールを説明
- 会場での商談会と個別訪問商談及びPRイベントの詳細を説明
- 参加事業者が渡航までにすべきことのアクションリストの共有
- 商談先に関してや渡航全体に関しての質疑応答
- 商談会参加費の請求書が帰国後に日青協から発行される旨もここで説明

6. 商談会渡航準備のサポート

- 上記オンラインセミナーと同時開催
- パスポートやESTAなどアメリカ入国のために必要な手続きの情報提供
- 航空券やホテルなど現地滞在のために必要な予約・手続きの進捗確認
- サンプル品輸送の現地到着スケジュールなど説明
- 訪問都市(サンフランシスコ/ロサンゼルス)の基礎情報案内
- 現地で安全に過ごすために気をつけること、治安情報など案内

7. <SF商談会>

- サンフランシスコ会場候補地カリフォルニア大学バークレー校にて実施
- 参加事業者毎にブースを用意し、バイヤーがブースを訪問する商談形式
- 試食品は各社のブースごとに用意、また会場に全参加企業の試食品テーブルも別途用意
- 事前予約優先、空いているブースは適宜訪問可能
- 各ブースに英語通訳を手配
- 通訳には、事前に担当企業の商品情報、商談先の情報をインプット。商談時に、コミュニケーションが円滑に進むように留意
- 企業訪問のアポが入った参加事業者は、ブースを通訳に任せて米国事務局と一緒に企業訪問、商談



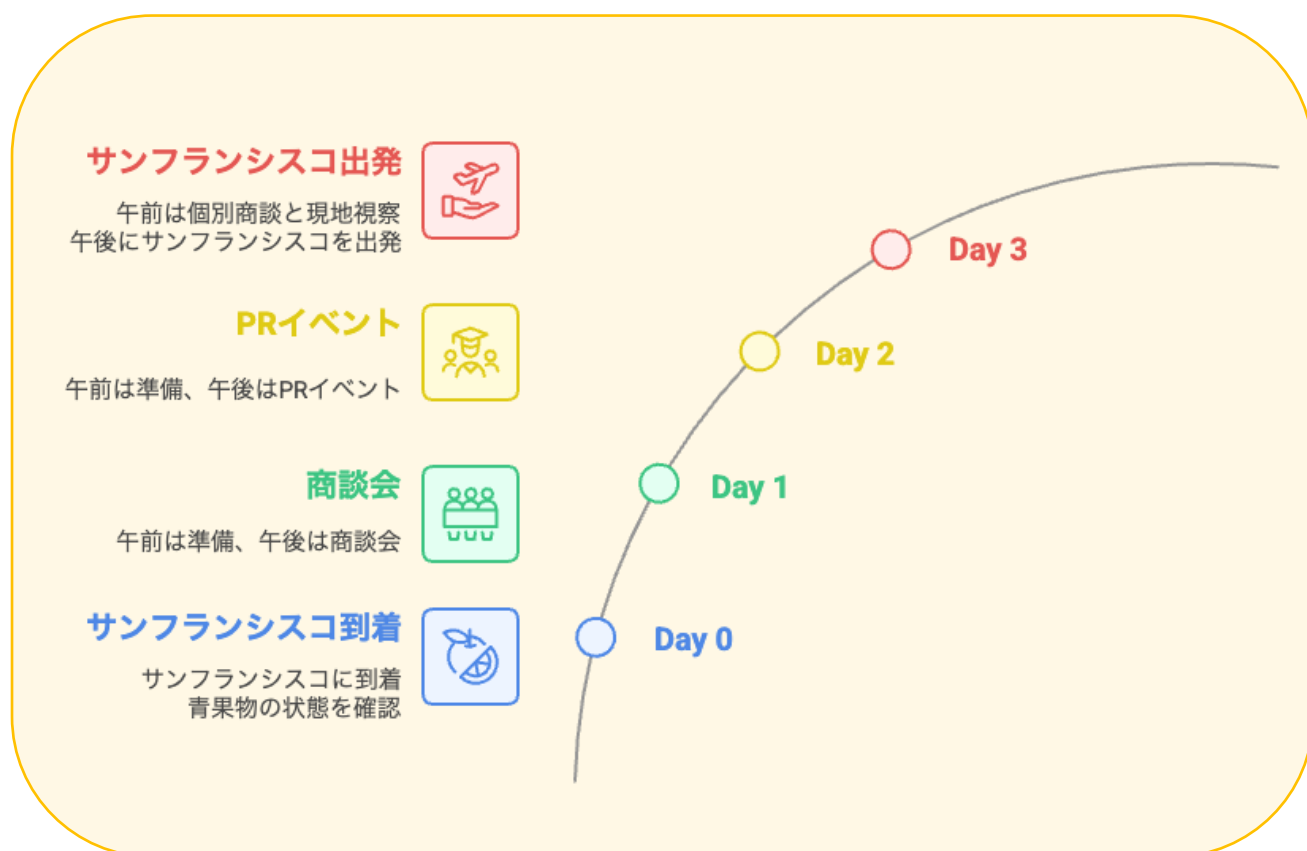
実施方法の妥当性③

8. PRイベント

- スタンフォード大学内にイベント会場を設営して実施
- 日本産青果物を試食してもらい、学生からのアイデアを募集
- 参加事業者はPRイベントに参加。但しバイヤーとの個別商談の予定が入った場合は個別商談を優先

9. 企業訪問での個別商談

- 4.の面談調整でバイヤー企業からの個別商談の希望に応じて設定
- 該当の参加事業者は、全体スケジュールから別行動で米国事務局とともにバイヤー企業訪問、個別商談



※アメリカは他の商談エリアのアジアと違い遠方のため、3泊4日を想定

実施方法の妥当性④

10. 商談会振返りミーティング

- 参加事業者に実施後アンケートを実施し、各商談の確度や今後のアクションを事務局側が把握
- 事務局が商談会参加の現地主要バイヤーに連絡をとり、興味を持った商品や追加で商談を希望する参加事業者の有無などをヒアリング
- 参加事業者全員参加の振返りミーティングをオンラインで実施。各社のアンケート結果や現地バイヤーからのヒアリング結果を踏まえ、今後取るべきアクションが明確になっていない事業者にはアドバイス。
- バイヤーからのリクエストで追加のオンライン商談が組める場合は、商談会アフターフォローを事務局が適宜サポート

11. 商談会アフターフォロー

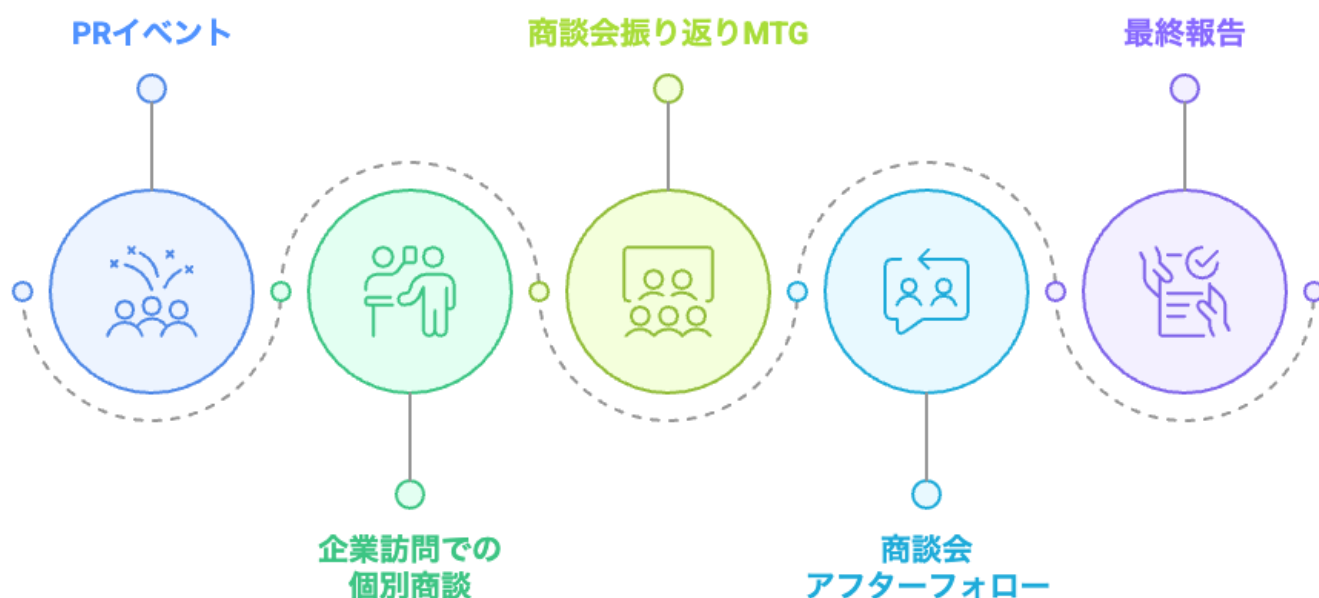
- バイヤーから追加商談の希望がある場合、オンライン商談の設定をサポートし、商談の成約率を上げる
- 商談会后、クリスマスや新年の挨拶など、商談会で繋がった連絡先にこまめにメッセージを送り関係を継続させるよう、事務局でタイミングを指南＆英語のメッセージ文例などを紹介

12. 第2回 LA商談会準備から実施

- 2回目のLA商談会については、P.10参加者キックオフ会～P.13アフターフォローまでの活動を繰り返す

13. 最終報告書・精算書類提出

- 事業の最終報告書及び精算関連の資料提出



世界各地の輸出支援プラットフォーム拠点

2022年4月に設立した米国をはじめとして、以下の国・地域に輸出支援プラットフォームが設置されています。



出典：JETRO (<https://www.jetro.go.jp/agriportal/platform/>)

■ 事業概要説明会での講演

事業概要説明会（オンライン）にてアメリカの青果物マーケット概況やLA及びSFのエリア特性などを輸出支援PFよりお話いただく。

■ バイヤー招聘

輸出支援PFと繋がりのある現地バイヤーを商談会に呼集いただく。

■ 柔軟且つ効率的な商談会運営

バイヤーニーズに応え、商談会場への来場と参加事業者が個社訪問する商談形式の2種類を用意。米国事務局の現地在住日本人スタッフが会場運営と企業訪問での商談の二手に分かれサポート。

効率的な 商談会運営

バイヤーニーズに応え、
2通りの商談設定方法
で効率的な運営



効果的な バイヤー集客

大規模な日本食展示会
と開催時期を調整し
JETROの協力で効果的
にバイヤーへ声掛け



■ PF連携で効果的なバイヤー集客

11月に米国NPO法人日本食文化振興協会とJETRO LA共催で行われるJapanese Food Expo in LA参加のために多くのバイヤーがLAに訪れる。PF連携のJETRO LAの協力により、このイベントに訪れたバイヤーを効果的に本商談会へ招待し、スムーズなバイヤー招聘・商談件数の増加を促す。

■ 学生主導による、販路拡大アイデア出しイベントの実施

連携先の学生コミュニティとチームを組み、小グループずつのPRファシリテーションをしながら、紹介する日本産青果物の販路拡大のアイデアや現状課題解決に向けたアイデアなどをヒアリング。学生間でのやり取りをする環境により、忌憚なき意見を拾い上げる効果を導く。

学生主導の アイデア出し

革新的なアイデアを
出してもらうことで
ターゲット大学生に
日本産青果物への
深い理解を促す



本事業における波及効果

■ 直接的な効果

- 個社では調整が難しい商談先バイヤーとの事前打ち合わせによるニーズヒアリングを実施することにより、**短期間で精度の高い事業者とのマッチングを実現**。
- 会場に参集していただく商談会に加えて個社訪問による商談を同時期に柔軟に組み合わせることにより、バイヤーの望む形式での商談会を調整でき、商談確度を高めることができる。
- 輸出支援PFと繋がりのある現地バイヤーの商談会呼集により、商談先リストを広げることができる。
- 有名大学との関連組織との密連携により、日本産青果物のPRを効率的且つ効果的に調整・実施することができる。PRイベントへの参加者の数、属性、キャンパス内の実施場所や告知等についても、長年に渡る大学側との関係性から柔軟に調整が可能。
- **日米在住の経験豊富なスタッフによる、商談会後のアフターフォローを商談先、事業者と実施**することができる。

■ 波及効果①：現地系バイヤーや卸業者とのつながり、関係構築

- 日本からでは繋がるのが困難な現地系フードマネジメント会社、スーパーマーケットチェーン、イベントPR会社等のバイヤーや商談先との取引をしている現地卸業者と繋がることで、**将来的な商談や成約の可能性の提供**。

■ 波及効果②：

米国輸出支援プラットフォームとの連携による、継続した 米国での日本産青果物プロモーション活動

- 輸出支援プラットフォームとの連携により、**希望する参加事業者には販路定着の伴走支援が可能**。

■ 波及効果③：メインターゲット層への日本青果物の認知拡大

- メインターゲット層が属する有名大学にて商談会開催及びカフェテリアでの日本産青果物の**PRイベント開催による認知度拡大と、大学運営組織と事業者との直接的な繋がり**を提供。

事業遂行の効率性

■ 日程

バイヤーが参加調整しやすく、PRイベントを開催する大学が学生向けイベントを開催しやすく、尚且つアメリカ向けに輸出できる日本産青果物の旬の時期を総合的に判断した事業効率の良い商談スケジュール（第1回：9月上旬、第2回：11月中旬）

また、短い滞在時間で商談の数をこなせる効率的な商談設定を実施することで、**滞在コストを抑えながらより多くの商談成約獲得にむけサポートが可能。**

■ 人員体制

一昨年度、昨年度に米国でのPR事業、商談会事業を推進した経験のあるアメリカと日本双方に在住のメンバーにより、バイヤーへの事前ニーズヒアリング、商談会への招聘や会場手配、参加事業者へのきめ細やかなバイヤー情報等の説明会を効果的且つ効率的に実施することが可能。

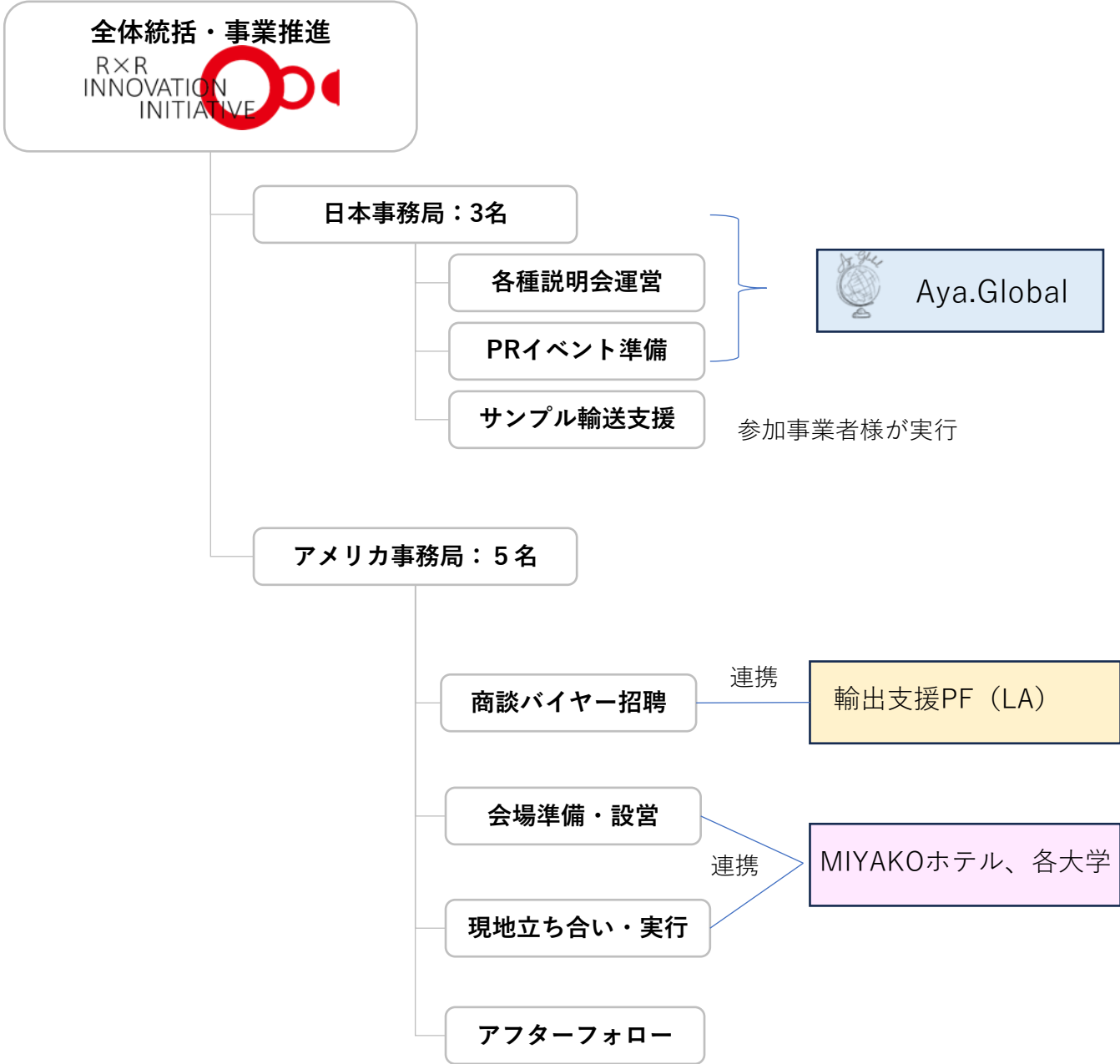
RxR社長近藤の人的ネットワークの活用と、米国現地での商談会前の各種ヒアリングや参加事業者へのインプット、商談会後のフォローアップを実施することにより、単なる単発の商談会実施でなく、**商談会を軸にしたバイヤーや事業者との円滑なコミュニケーション、次年度以降にも繋がるチャネル構築が実現可能。**

■ 作業手順

- アメリカ在住のRxR社長の近藤や現地スタッフにより、商談先相手となる現地バイヤーへの日本産青果物の事前ニーズヒアリングを短期間に効率的に実施。
- 商談先バイヤー会社の紹介や各社のニーズ情報詳細を参加希望事業者を提供することによる、商談先についての事前理解と効果的な商品提案づくり環境の提供。
- **これまでの実績から、本事業の商談会先とのネットワークが豊富で、数多くの潜在商談先への提案が可能。**
- 日米のバイリンガルなスタッフが、商談会やPRイベント時を含む、各種オンライン・オフラインでイベント時のコミュニケーションを円滑に支援。
- **日青協の専門家を務める鈴木は、商品選定や、国際輸送手配など、参加事業者と密に連絡を取り準備が可能。**

実施主体の的確性①運営体制図

■ 運営体制図



■ 担当と役割

企業名	担当/役職	本事業における役割
RxR Innovation Initiative（株）	代表取締役 近藤 典弘	米国側推進責任者。開催準備・開催運営業務。現地協力者、パートナー交渉担当。米国サンノゼ在住
	阪口 治子	事業全体統括。企画、全体進捗・スケジュール管理。レポート・報告書の作成。
（株）Aya.Global	代表取締役 鈴木明弥	会員向け各種説明会の企画・進行、PRイベント準備、商談及びPRイベントの販促物

実施主体の的確性②実施スケジュール

実施内容	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
商談先の考察・リスト化	●									
事業概要説明会	●									
第1回参加者キックオフ会		●								
商談先 & 商談会日程 調整		●								
商談会 & PRイベント準備		●								
事前オンラインセミナー			●							
第1回商談会渡航準備			●							
第1回商談会 & PRイベント				●						
第1回商談会振返りMTG				●						
商談会アフターフォロー				→						
第2回参加者キックオフ会				●						
商談先 & 商談会日程 調整				●						
商談会 & PRイベント準備				●						
事前オンラインセミナー					●					
第2回商談会渡航準備					●					
第2回商談会 & PRイベント						●				
第2回商談会振返りMTG							●			
商談会アフターフォロー							→			
最終報告会（日青協）								●		
レポート作成							→			
精算書提出										●

商談先の考察・リスト化



- ・ 商談先候補リストアップ
- ・ 求める商材などヒアリング
- ・ 輸出支援PFにバイヤー紹介を依頼
- ・ バイヤーと求める商材情報を資料作成

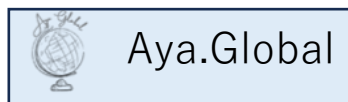
輸出支援PF（LA）

- ・ バイヤーをRxRに紹介
- ・ Japanese Food Expo in LAに来場するバイヤーへ本事業への声掛け

事業概要説明会



- ・ 事業概要説明
- ・ 商談先候補紹介
- ・ 輸出希望商品のヒアリング



- ・ 日青協会員に参加呼びかけ
- ・ 輸出支援PFに講演依頼
- ・ 司会進行
- ・ 参加希望事業者取りまとめ

輸出支援PF（LA）

- ・ US青果物概況やSFとLAの都市の概況など講演いただく

キックオフ会



- ・ 資料を元にバイヤーの企業情報や業態求める商材などを説明
- ・ 昨年の内容を加味した助言・留意点を共有



- ・ 商談会参加事業者に出席呼びかけ
- ・ 司会進行

商談日程の調整

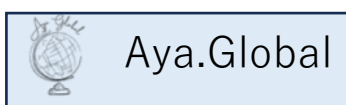


- ・各バイヤーと商談日程の調整
- ・商談会場に来場/企業訪問の取りまとめ
- ・商談アポー覧の資料作成

商談会準備



- ・会場手配
- ・通訳、イベント運営スタッフの手配
- ・商談会の案内に記載内容をA.Gに指示出し
- ・現地スケジュールなど調整、関係各所へ連絡
- ・バイヤーへ招待状送付
- ・サンプル輸送の現地受け取り・保管の支援

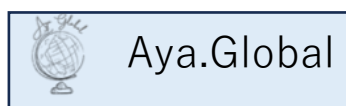


- ・参加事業者向け、サンプル輸送の指示
- ・商談会の装飾・販促物準備
- ・試食で使用する備品準備
- ・試食品の提供方法を参加事業者から取りまとめ、現地スタッフ用に指示書を作成

PRイベント準備



- ・大学とイベント場所、時間、内容の協議
- ・イベントに必要な販促物及び試食品提供の流れをA.Gに指示出し
- ・イベント運営に必要なスタッフ手配を大学に依頼
- ・学内の学生に対してイベントについての告知集客を大学に依頼

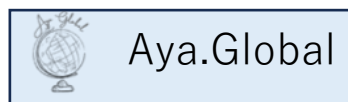


- ・イベントの販促物準備
- ・イベントでの試食提供オペレーションを大学と確認。現地スタッフ用に指示書作成

事前オンライン・渡航準備



- ・ 商談会渡航の詳細な現地スケジュールを説明
- ・ 会場での商談会と個別訪問商談の詳細を説明
- ・ PRイベントの詳細を説明
- ・ 渡航までにすべきアクションリストの共有
- ・ 商談先に関してや渡航全体に関しての質疑応答
- ・ サンプル品輸送の現地到着スケジュールなど説明
- ・ 訪問都市の基礎情報案内
- ・ 現地で安全に過ごすために気をつけること案内

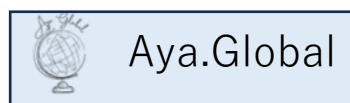


- ・ 商談会参加事業者に出席呼びかけ
- ・ 司会進行
- ・ 商談会参加費の請求書が帰国後に日青協から発行される旨説明
- ・ パスポートやESTAなど入国に必要な手続き説明
- ・ 航空券、ホテルなどの予約状況の進捗確認

商談会・PRイベント



- ・ 現地での移動手段用意
- ・ 商談会、PRイベントの運営統括
- ・ バイヤーサイドの現地フォロー担当
- ・ イベント開催の場所提供、運営協力
- ・ 学生サイドの現地フォロー担当

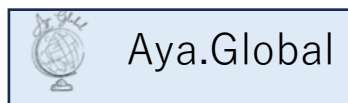


- ・ 参加事業者の現地フォロー担当
- ・ 商談会及びPRイベントでの試食品提供責任者
- ・ 商談会・PRイベントの現場サポート

商談会振返りミーティング



- ・ 商談会概要を日青協へ報告
- ・ 参加事業者のフィードバックやバイヤーとのやりとり進捗のヒアリング
- ・ 参加事業者に年度末までのアクションを助言



- ・ 商談会参加事業者に出席呼びかけ
- ・ 日青協へ出席呼びかけ
- ・ 司会進行

アフターフォロー



- ・ バイヤーにフォローアップ連絡
- ・ バイヤーから追加商談のリクエストを集め、該当の参加事業者とフォローアップ商談をそれぞれ個別に設定
- ・ 参加事業者向けに、バイヤーへの連絡の取り方や例文などを指南

最終報告書・精算業務



- ・ 最終報告書の作成、提出
- ・ 精算書類作成、提出



RxR Innovation Initiative株式会社 (代表取締役社長 近藤典弘)

■ 知見・専門性の有無

- ・ 保有の米国ネットワークや経験を生かして、日系企業やスタートアップの米国事業進出機会の考察や具体事業開発を支援
- ・ 単にイベントを実施するだけでなく、事業コンサル会社という生業上、Pre/Post イベントの企画、考察、レポート生成、次年度への具体活動への提案等が可能
- ・ 食品系の企業の活動支援が多く、今回の活動に関連する輸出プラットフォーム、外部組織とのネットワークと彼らとの連携実績多数

■ 実績の有無

- ・ 米国の外部パートナー、潜在顧客とのマッチアップ・商談会の経験
 - ・ 数社の日本酒スタートアップの米国飲食店・消費者向け事業開拓支援
 - ・ 日系調味料メーカーの米国飲食店への事業開拓支援
- ・ ネットワーク
 - ・ 今回の事業を推進するにあたり、候補となっている商談先とのネットワーク
 - ・ 施設のカフェテリア・イベントを管理・運営する Food Management Company やスタートアップ・アクセラレータ企業とのネットワーク
 - ・ 米國小売、食品スーパーとのネットワーク
 - ・ 具体プロジェクトでの米国の日系、米系ディストリビューターとの繋がり
 - ・ その他、米国の大手レストランチェーンとのネットワークも多数保有
 - ・ JETRO や在米総領事館との定期情報交換や活動連携の実績あり

■ その他

- ・ 代表取締役社長である近藤典弘は在米28年で現在も西海岸在住。上記米国を中心としたネットワーキングおよび国内外企業へのコンサルティングサービスを提供
- ・ 当社は、令和4年度品目団体輸出力強化緊急支援事業の「アメリカにおける大学カフェテリア等活用試食とアンケート等調査」、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「大型取引のためのアメリカ商談会」を受託し、今年度の「アメリカ商談会」に繋がる各種情報収集、現地でのネットワークを構築。



代表取締役
鈴木 明弥



株式会社Aya.Global

概略

特定非営利活動法人 元気な日本をつくる会の海外支援チームとして、2021年より全米輸、2022年より日青協の輸出の外部専門家業務を拝命。

日本産青果物の販路拡大に向けて、日青協および農林水産省とともに戦略策定及び会員企業や受託事業者の実行支援を行う。

2023年、2024年の2年間連続でアメリカ販路拡大事業の実務支援を行なった実績を持つ。



関連事業の実績：過去のUS商談会及びUS調査事業支援の写真抜粋

会社概要と経理処理能力の的確性

■ 会社概要

「小売」と「地域」をテーマに国内外・企業の大小・業種を問わない企業コミュニティをつくり、グローバルトレンド情報や協業および実証実験の場を提供することで、企業イノベーションの創出をサポートする調査、コンサルティングサービス提供会社。

名称	RxR Innovation Initiative株式会社
所在地	東京都中央区日本橋室町1丁目11番12号日本橋水野ビル7階
役員構成	代表取締役社長 近藤 典弘
事業内容	①メディア事業 ②イベント事業 ③コンサル事業
設立日	2020年11月24日
HP	https://rxrii.jp/
問い合わせ先	info@rxrii.jp

■ 経理体制の適格性

RxR Innovation Initiative株式会社は、2020年11月の設立以来、安定的な経営基盤のもと、黒字決算を継続しており、一般的な経理処理能力を有している。
経理業務については、専門知識を有する社内担当者に加え、外部の顧問税理士と連携して月次・年次の会計処理および財務報告体制を整備しており、経営・財務状況の可視化および公正性の確保がなされている。また、13,500,000円の資本金をもとに、企業クライアント向けにメディア・イベント・コンサル事業を展開しており、15+の国内外上場企業との実績も有する。これらの事業遂行に際しては、国内外のネットワークを活用したプロジェクトマネジメント体制を整えており、財務管理の観点からも安定した運営が可能な体制が確立されている。

メディア事業



海外レポート
個別企業様向け
テーマ別レポート提供

コンサル事業



海外市場・トレンド
深掘調査
米国市場
消費者インタビュー

イベント事業



オンライン
有識者セミナー
海外視察
現地有識者セッション

RxR Innovation Initiative株式会社
TEL : 080-6714-4271 (近藤)
TEL : 080-3115-9831 (阪口)
E -mail: nori.kondo@rxrii.jp
haruko.sakaguchi@rxrii.jp

ご不明点など、どうぞお気軽にご相談ください。