

一般社団法人 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
「海外バイヤー国内招へいと国内でのセミナー & マッチング事業」

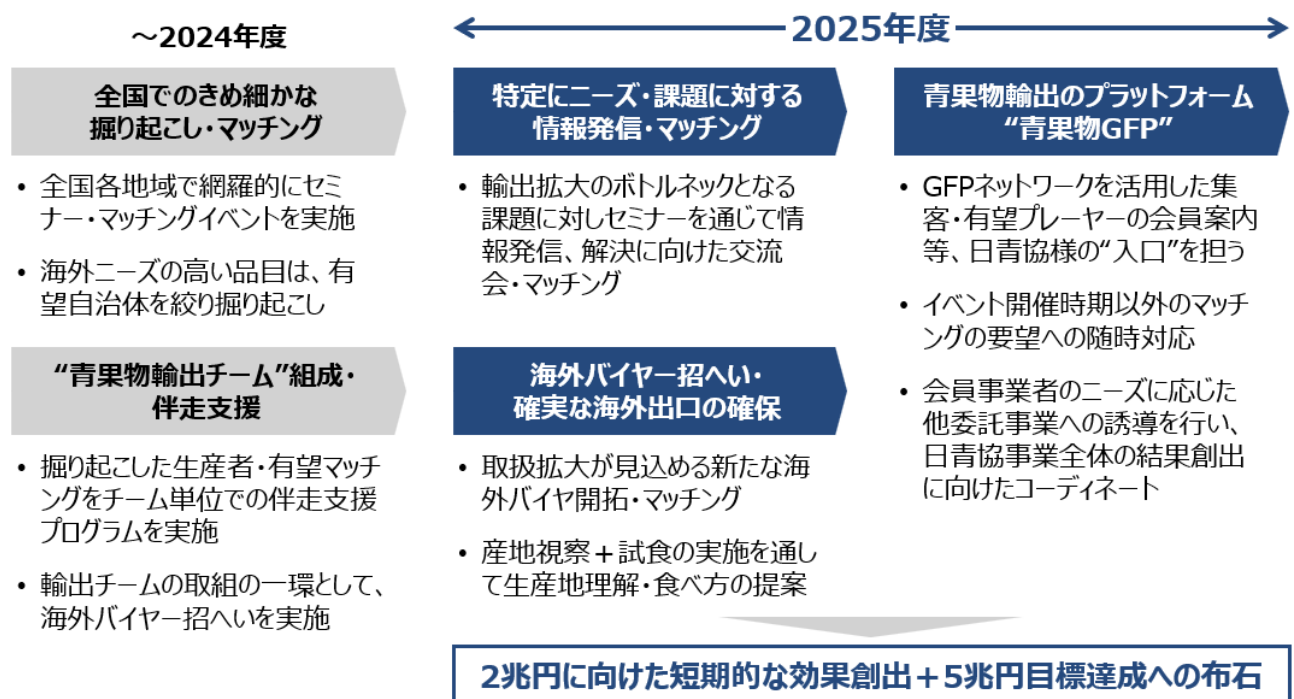
企画提案書（公開版）

アクセント株式会社

2025 年 5 月 15 日

提案の骨子

- 2022 年より本事業を受託させていただいており、日本全国でセミナー・マッチングを実施し、有望な生産者・バイヤー(輸出商社・海外バイヤー)の掘り起こし、“相思相愛”のマッチングコーディネート・チーム単位での伴走支援・結果刈り取りを実施してきた
- 今年度は、足元に迫る 2025 年 2 兆円目標達成に向けた**短期的な効果創出**（これまでの実績・トレンドを踏まえて、結果を出せる生産者・バイヤーの戦略的マッチング（既存マッチングの“もう一押し”含む））に加え、**2030 年 5 兆円を視野**に入れた新規市場開拓（ネクストマーケット）& ポテンシャル地域(長野・茨城・千葉等)・生産者の更なる掘り起こし・マッチング、インバウンド/地方創生と連携した青果物の輸出産地づくりを並行する
- またこれまでの日青協委託事業・GFP 事業・フラッグシップ輸出産地事務局等にて得た知見・ネットワークを活かし、本事業は“**青果物版 GFP**”として、有望プレーヤーの貴会への誘導、他委託事業のサポート(生産者・バイヤー紹介)、マッチング要望への随時対応、既存商談のフォローアップ等、常設する“**プラットフォーム機能**”としての役割も担って参りたい



現状の課題認識

- 青果物の輸出は、前年比+9.1%で堅調に推移しており、全体的な輸出増加トレンドを維持
- 輸出増加トレンドを維持しているものの、もう一段階の輸出拡大・強い輸出構造の確立を目指す上では以下が懸念要素（**下表参照**）
- 輸出規制・気候変動を前提とした生産体制の基盤づくり、適切な鮮度保持技術の活用、更なる輸出が期待できるネクストマーケットの開拓が急務
- 課題に対し、本事業では、セミナーを通じた**好事例の発信**、課題を解決しうる**専門家・有望事業者とのマッチング**、日本産青果物のさらなる拡大に有望な**ネクストマーケットに販路を持つバイヤーとの商談のコーディネート**が可能である

課題	概要	アプローチ
生産の不安定化	・ 全国的な気候変動に伴う生産の不安定さ（かんきつ・ゆず等で特に顕著）	・ 気候変動を前提とした適正品種の開発 ・ 各産地における生産体制の好事例の横展開
厳しい輸出規制への対応	・ 残留農薬規制（主に台湾） ・ 生産園地登録（タイ×メロン、フィリピン×いちご等） ・ GAP 取得や食品安全計画の作成（米国）等の要望	・ 各国への規制対応に知見のあるコンサルタントや、支援サービスを展開する事業者とのマッチング ・ 各産地における生産体制の好事例の横展開
傷みやすい品目における鮮度保持	・ イチゴや桃、軟弱野菜等の遠方国への輸出、船便の実現 ・ 効果・実証結果等の知見が横展開されていない	・ 鮮度保持技術の効果・実証結果・ノウハウを共有する機会の提供 ・ 効果が見込める技術の実証の推進、マッチング
各国での競争激化	・ 韓国産・中国産等との、各国での競争激化 ・ 品質向上に加え模倣も進む	・ 新たな有望国・地域や、販売チャネルの開拓 ・ オールジャパンでのブランディング ・ 模倣されづらい新たな品種の開発

※生産者・バイヤー等からのヒアリングを通じたまとめ

ポテンシャル輸出先国×品目

- これまでのマッチング実績や、有望事業者からのヒアリング等を踏まえた、ポテンシャル輸出先国×品目は以下表の通り
- 北米（アメリカ・カナダ）とタイについては一定輸出が進んでいるが、市場の大きさ・面的な拡大ポテンシャルから更なる拡大が見込まれる
- 日本産青果物の台湾への輸出は、割合としては非常に高いが、いちご・桃・重量野菜の引き合いは引き続き多く、残留農薬規制・鮮度保持等の課題を解消する事での大きな伸びが期待できる
- ネクストマーケット開拓・可能性の見極めとしては、既に一定取組が進んでいるマレーシア・中東に加えて、輸出が解禁されたフィリピン×いちごが有力であり、輸出先進事業者からの問い合わせも既に多くいただいている

ポテンシャル輸出先国×品目

 アメリカ ● いちご ● メロン ● 冷凍焼き芋	 カナダ ● かんしょ ● 柿 ● かんきつ	 台湾 ● いちご ● 桃 ● 重量野菜(大根・キャベツ等)
 タイ ● いちご ● ぶどう ● かんきつ（規制対応が課題） ● かんしょ	 マレーシア ● りんご ● かんきつ	 中東 ● 贈答用の高級果物
新興マーケット  フィリピン ● いちご（輸出解禁済み）		

本事業の全体像

- **テーマ別セミナー&マッチング**：輸出拡大のボトルネックとなっている重点課題に焦点を当てたテーマを設定。セミナー形式による情報発信に留まらず、課題解決に繋がるマッチング・相談会も実施予定
 - テーマについては仮であり、受託後に貴協会・協議会会員の意見をもとに決定させていただく
- **国内商社とのオンラインマッチング**：足元に迫る 2 兆円目標の達成に向け、事務局コーディネートによる質の高いマッチングを効率的に実施
 - 参画いただくバイヤーは、これまでの実績を踏まえて結果の出しうる事業者の一本釣りに加え、バイヤーの新規掘り起こし目的の公募も行う
- **海外バイヤー国内招へい・試食商談会**：日本産の取扱が少ない、新たな品目の取扱いをしたい等、新規性の見られるバイヤー中心に採択予定
 - 成約確度を高めるために商流のある輸出商社も参加いただく（商流のない場合は、事務局にて事前にマッチングコーディネート）
 - 視察先地域では、海外バイヤーと生産者のより多くのマッチングを創出するため、小規模な試食会・勉強会をセットで開催する



テーマ別セミナー・マッチング



青果物輸出ネクストマーケットセミナー
7月中旬～下旬（対面開催）



青果物鮮度保持技術セミナー & 相談会
9月（オンライン開催）



青果物規制対応セミナー & 相談会
1月（オンライン開催）



トップ生産者産地サミット & マッチング
産地での対面開催（時期は産地次第）



オンラインマッチング



第1回オンラインマッチング
7月後半～8月上旬



第2回オンラインマッチング
11月中旬～12月上旬



海外バイヤー国内招へい



海外バイヤー招聘＋小規模勉強会
購買力のある有望なバイヤーを招聘し、生産者とのマッチング・産地視察を実施（随時）

提案のポイント ～弊社の提供価値

← “青果物版GFP”を通じた一気通貫での効果的なマッチング →

	キーとなる生産者・ 輸出産地との関係性	大ロット販路を有する 海外バイヤー招へいの参画	相思相愛のチーミング・ きめ細やかなフォローアップ
ポイント	- マッチングに自発的に応募する産地は少なく、“受け身”の姿勢では参加産地が集まりにくい想定 - 産地ごとの課題・意向に基づくプロアクティブな働きかけが重要	- 海外に“太い販路”を有し、青果物の大ロット輸出の担い手となりうる商社・海外バイヤーの招聘が必要 - 各地域において取纏め・伴走が可能な地域商社の存在も重要	- 産地からの申込情報・商社要望双方を基に相思相愛のマッチングをコーディネートすることが肝要 “やりっぱなし”ではなく、マッチング後のフォローアップをきめ細やかに行うことが輸出に繋げる上で重要
提供価値	- GFPを通じて輸出産地へのヒアリング・事業計画策定を支援しており、関係性を構築済 - 輸出意欲が高く、販路開拓を希望している産地を熟知しており、マッチングの勧誘が可能	- 長年の輸出関連実績を通じて、キーとなる強力商社・地域商社とのネットワークを構築 - GFPを通じてセミナー・マッチングイベントでの招聘実績も多数しており、スムーズな声かけが可能	- GFPでのマッチングにおいて精度の高いマッチングを行い、高い成約率を担保 - GFPの伴走支援スキームと連動することで円滑かつきめ細やかなフォローアップが可能

テーマ別セミナー＆マッチング（詳細）

- 登壇・参加候補となるバイヤー・生産者については、既にネットワークがあり、受託後すぐに調整、企画を開始させていただく事が可能
- 実施テーマや登壇者等については、受託後、貴協会・会員事業者様と相談の上、決定とさせていただきます

イベント実施概要（案）

	時期・形式	概要	有望な登壇者・バイヤー候補
ネクストマーケット セミナー＆マッチング	7月中旬～下旬頃 （対面：東京）	・ ネクストマーケット市場の開拓を先進的に行う事業者による講演 ・ グループ商談会 ・ 交流会（名刺交換会）	
鮮度保持技術 セミナー＆相談会	9月上旬頃 （オンライン開催）	・ 青果物鮮度保持における最新技術や活用事例の紹介 ・ 合同相談会（ZOOM）	
規制対応 セミナー＆相談会	1月下旬頃 （オンライン開催）	・ 台湾向け残留農薬対応、Global GAP取得、難易度の高い園地登録等の事例共有 ・ 合同相談会（ZOOM）	
産地サミット＆ マッチング	※時期は開催産地に 応じて決定 （産地対面開催）	・ 輸出トップ生産者による講演、圃場・施設見学 ・ 交流会（名刺交換会） ※海外バイヤー招へいも兼ねる	

【参考】登壇者・バイヤー候補（ネクストマーケットセミナー）

事業者名	ターゲット国	概要

【参考】登壇者・バイヤー候補（鮮度保持技術セミナー＆相談会）

事業者名	対象技術	概要

【参考】登壇者・バイヤー候補（規制対応セミナー＆相談会）

事業者名	トークテーマ	概要

【参考】サミット実施先候補（産地サミット＆マッチング）

事業者名	地域/品目	概要

国内商社とのオンライン商談会

- 実施時期：7月・11月の2回＋都度のマッチング要望に対応
- ポイント：
 - 結果を出す上で、購買力のある有望な輸出商社を事務局にて一本釣りしつつ、有望な事業者の掘り起こしを目的に、公募も実施する
 - 商談数へのコミットに向け、商談に参加いただく生産者についても広く公募を行うが、成果を出すために、バイヤーの要望に沿った生産者の一本釣りを事務局にて行い、“相思相愛”のマッチングを実現
- 実施スケジュール：

	スケジュール ※1回目	事務局対応
マッチング コーディネート	● 6月中旬	● 公募＋事務局での一本釣りを通じて、参加いただくサプライヤーを募集 ● フラグシップ輸出産地の採択事業者等は、優先的にお声がけ・マッチングをコーディネートさせていただく
商談会 実施期間	● 7月月中旬～ ※2週間程度	● Zoomを利用したオンラインでの商談会を実施 ● 接続トラブル等の緊急対応を事務局にて対応し、必要に応じて商談会に参加しサポートを行う
成果刈取り	● ～8月中旬	● 参加バイヤー各社とヒアリングをセットし、各商談における成約確度・見込み金額・想定する輸出先国や販売先・課題・ネクストアクションを刈り取る ● 生産者には一斉アンケートを実施し、商談結果や事務局からのサポートの有無等を聞き取る
フォローアップ	● 年度末にかけて都度	● 成果刈取りで得られた情報を基にフォローアッププランを作成し、年度末にかけてフォローアップを行う ● 成約の見込みの立っていない事業者については、必要に応じて追加のマッチングのコーディネートを行う

- 候補となる有望な国内輸出商社（一例）：
- ～非公開～

海外バイヤー国内招へい（試食商談会）

- 日本に渡航いただき、産地理解・ストーリー訴求の機会を最大限活かせるよう、日本産の取扱が少ない、新たな品目の取扱いをしたい等、**新規性の見られる**且つ、**結果を出せる**バイヤー中心に声掛け・採択させていただく
- 渡航先地域では、産地視察・試食だけでなく、地域の生産者を巻き込んだ**小規模試食商談会&勉強会**を開催させていただき、海外からバイヤー様に来ていただく機会を最大限活用させていただく
- 有望な候補と考えている海外バイヤーは以下
 - ネットワークのある海外バイヤーへの直接のアプローチだけでなく、輸出商社経由でのニーズもキャッチアップし、連携して海外バイヤー招へいを企画させていただく

★ 新規・少量取扱いバイヤー（ネクストマーケット・販路）



✕ 既存取引拡大バイヤー（新品目・輸出量増大）

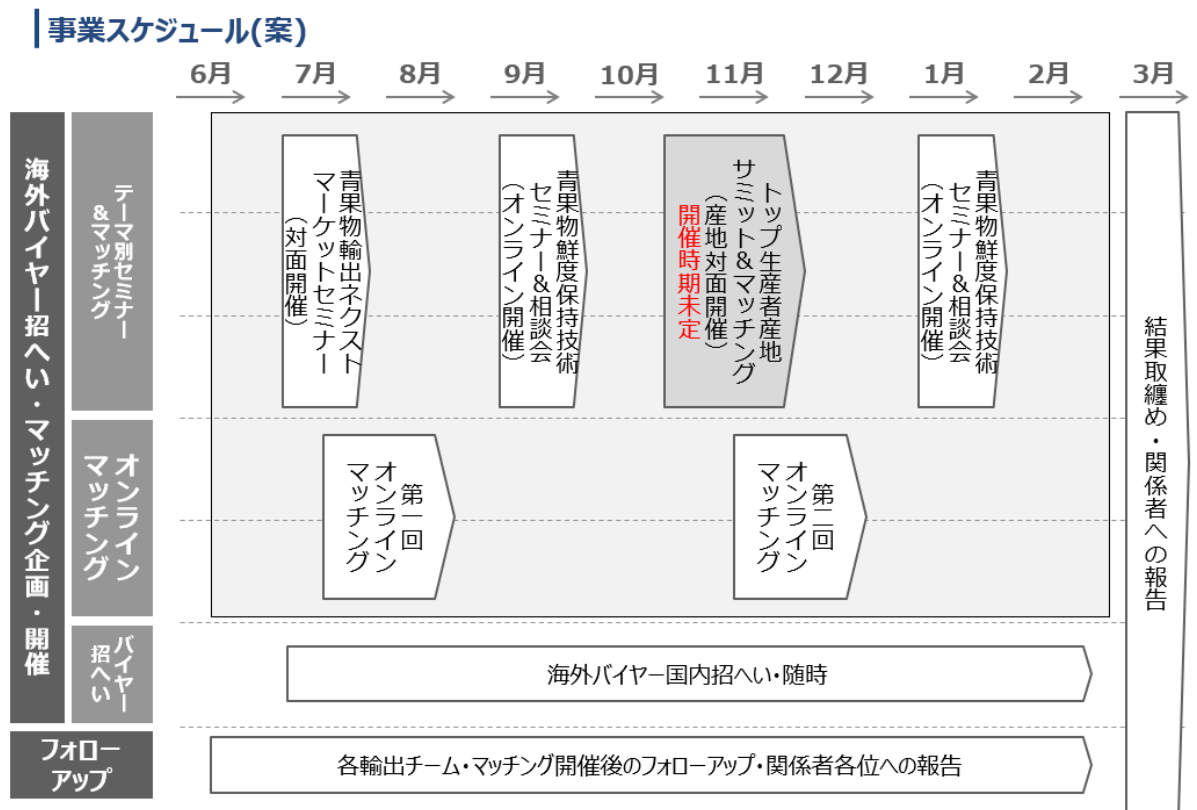


商談結果の刈り取り・フォローアップ（共通）

- 各商談後、双方に商談結果・フォローアップ要否等を回答いただくアンケートを実施。商社側には、成約見込み確度と想定される取引額（年）を回答いただき、企画を定量的に評価
- 確度の高い商談については、滞りなく成約に繋がるよう、厳選してフォローアップさせていただく
- 過去実施例：

#	事業者名	商談結果	対象商品	想定取引金額(円/年)	輸出先国	商談所感・備考
1		可能性なし	冷凍水産品	—	香港	可能性あるかと思い、香港本社に直接話そう連絡済（私の担当外の商品の為）
2		可能性なし	果物	—	香港	香港ではあまり売れない野菜が中心で、差別化した果物、何があるのか確認する必要がある。
3		取扱確度低	富有柿	50～100万	香港	旧正月用の贈答商品に興味あり、見積もり待ち
4		取扱確度高	りんご	1000～3000万	香港	すでに輸出業者経由で購入有り
5		取扱確度高	りんご	300～500万	香港	可能性のある生産者、価格と味次第
6		取扱確度低	苺	100～300万	香港	価格と品質次第
7		取扱確度高	真芋	300～500万	香港	品質は期待できる。農協より受け付けば可能性大
8		取扱確度低	夏秋いちご	0～50万	香港	夏場の輸送の問題がクリアできるかどうか
9		取扱確度低	夏秋いちご	50～100万	香港	夏場の輸送の問題がクリアできるかどうか
10		取扱確度高	りんご	100～300万	香港	差別化した販売での可能性がある。旧正月の贈答用で検討

実施スケジュール



主要実績

主要実績 ～輸出産地リストの事業者を対象に輸出商社とのオンラインマッチングを行う事業
 令和5年度補正事業において、全国の青果物産地でセミナー・マッチング・海外バイヤー
 招へいを実施し、効率的・効果的な青果物輸出マッチングのノウハウを有する。

成約確度	件数	想定取引金額(円/年)	
高い (決定含む)	93件 (38%)	10,700万円	約1億5,800万の 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
低い	115件 (47%)	5,100万円	
不明 ※可能性なし& 未回答	36件 (15%)	-	

主要実績 ～海外バイヤー国内招へい事業
 21社(複数拠点参加あり)の海外バイヤーの招へい・106件のマッチング(89カ所視察)。
 大ロット輸出が見込めるBtoBのマッチングにより、大きな金額での成約見込みを達成。

開催地	海外バイヤー	マッチング数	想定取引金額(円/年)	
北海道	8社	31件 (視察22カ所)	約8,450万	約4億4,650万 の青果輸出に貢献 ※バイヤーからのヒアリングをもとに、成約見込みのあるマッチングから算出 ※見込み金額の報告のない結果に関しては、視察の所感から推計
関東	7社	20件 (視察18カ所)	約1億200万	
関西	4社	22件 (視察22カ所)	約7,700万	
九州	7社	33件 (視察27カ所)	約1億8,300万	

事業管理者の実績



主な経歴

- 鹿児島県鹿児島市出身
- アクセンチュア入社後、主に官公庁/自治体・金融・教育・スマートシティ関連の案件を中心に従事
- 2013年：農林水産省「輸出戦略実行事業」を皮切りに、日本産農産物の輸出に向けた海外調査・輸出戦略策定・輸出支援業務に継続的に従事
 - 2014年から日青協様とは青果物部会での議論等を通じて継続的に協業させて頂いている
- 農林水産省・品目団体の輸出事業中心に参画しており、2018年からはGFPの立上～運営に責任者として参画
 - 青果物の輸出マッチング・事業者支援を蓄積
- 九州・北海道を中心に全国の青果物に関する輸出産地組成に向けた現場支援も多数実施

事業遂行に適正な経営・財政基盤

- 弊社はニューヨーク証券取引場に上場するグローバル企業であり、日本の官公庁からの受託業務を多数行っており、本事業を推進するにあたって十分な財務的基盤・経費処理能力を有していると自負している
- 事業を行う上での財政基盤・経理処理能力については、ニューヨーク証券取引所にも上場するグローバル企業であることと、過去多数の国費による日本政府(農林水産省、経済産業省 等)からの受託業務を行なっていることから、十分な能力を有していると自負している

米国証券取引委員会(SEC)に提出している弊社の年次会計報告書(10-K)

UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION WASHINGTON, D.C. 20549	
FORM 10-K	
(Mark One) ☒ ANNUAL REPORT PURSUANT TO SECTION 13 OR 15(d) OF THE SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934 For the fiscal year ended August 31, 2012	
OR ☐ TRANSITION REPORT PURSUANT TO SECTION 13 OR 15(d) OF THE SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934 for the transition period from _____ to _____ Commission File Number 001-31888	
Accenture plc <i>(Exact name of registrant as specified in its charter)</i>	
Ireland <i>(State or other jurisdiction of incorporation or organization)</i>	001-05270559 <i>(I.R.S. Employer Identification No.)</i>
1 Grand Canal Square, Grand Canal Harbour, Dublin 2, Ireland <i>(Address of principal executive offices)</i> (353) (1) 7666-2000 <i>(Registrant's telephone number, including area code)</i> Securities registered pursuant to Section 12(b) of the Act:	
Title of each class	Name of each exchange on which registered
Class A ordinary shares, par value \$0.0000225 per share	New York Stock Exchange
Securities registered pursuant to Section 12(b) of the Act: Class B ordinary shares, par value \$0.0000225 per share	
Indicate by check mark if the registrant is a well-known seasoned issuer, as defined in Rule 405 of the Securities Act. Yes ☐ No ☒	
Indicate by check mark if the registrant is not required to file reports pursuant to Section 13 or Section 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. Yes ☐ No ☒	
Indicate by check mark whether the registrant (1) has filed all reports required to be filed by Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 during the preceding 12 months for each class of security that the registrant was required to file and (2) has been subject to each filing requirement for the past 90 days. Yes ☒ No ☐	
Indicate by check mark whether the registrant has submitted electronically and posted on its corporate Web site, if any, every financial report that is required to be submitted and posted pursuant to Rule 405 of Regulation S-K (17 CFR 230.405) of this chapter during the preceding 12 months for each class of securities that the registrant was required to submit and post. Yes ☒ No ☐	
Indicate by check mark if disclosure of delinquent filers pursuant to Item 405 of Regulation S-K (17 CFR 230.405) of this chapter is not contained herein, and will not be required, in the light of the registrant's knowledge, in disclosure or information statements incorporated by reference in Part II of this Form 10-K or any amendment to this Form 10-K. ☐	
Indicate by check mark whether the registrant is a large accelerated filer, an accelerated filer, a non-accelerated filer, or a smaller reporting company. For the definition of "large accelerated filer," "accelerated filer" and "smaller reporting company," see Rule 12b-2 of the Securities Act. Large accelerated filer ☐ Accelerated filer ☐ Non-accelerated filer ☐ Smaller reporting company ☒	
(Do not check if a smaller reporting company)	
Indicate by check mark whether the registrant is a shell company (as defined in Rule 12b-2 of the Act). Yes ☐ No ☒	
The aggregate market value of the common equity of the registrant held by non-affiliates of the registrant as of February 29, 2012 was approximately \$82,013,195,880 based on the closing price of the registrant's Class A ordinary shares, par value \$0.0000225 per share, reported on the New York Stock Exchange on such date of \$35.01 per share and on the par value of the registrant's Class B ordinary shares, par value \$0.0000225 per share.	
The number of shares of the registrant's Class A ordinary shares, par value \$0.0000225 per share, outstanding as of October 22, 2012 was 750,482,573 (which number includes 11,120,976 issued shares held by the registrant). The number of shares of the registrant's Class B ordinary shares, par value \$0.0000225 per share, outstanding as of October 22, 2012 was 93,267,094.	
DOCUMENTS INCORPORATED BY REFERENCE	
Portions of the definitive proxy statement to be filed with the Securities and Exchange Commission pursuant to Regulation 14A relating to the registrant's Annual General Meeting of Shareholders, to be held on February 6, 2013, will be incorporated by reference in this Form 10-K in response to Items 10, 11, 12, 13 and 14 of Part III. The definitive proxy statement will be filed with the SEC no later than 120 days after the registrant's fiscal year ended August 31, 2012.	

【参考】ネットワークのある輸出商社・海外バイヤー一覧

国内商社	海外バイヤー	輸出先国・拠点	事業者概要

国内商社	海外バイヤー	輸出先国・拠点	事業者概要

国内商社	海外バイヤー	輸出先国・拠点	事業者概要

国内商社	海外バイヤー	輸出先国・拠点	事業者概要