



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 「海外等における販路開拓活動」のうちシンガポール商談会 提案書

株式会社JT B

代表取締役社長:山北 栄二郎

ビジネスソリューション事業本部

第三事業部 事業部長:池澤 政俊

営業課長:志村 祐樹

担当:小谷 友香

2025年5月14日

与件の整理

1.件名	「輸出産地の育成・展開に向けたシンガポール商談会」事業
2.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ため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.内容	商談会の実施 ◆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。 ◆柔軟な商談会の実施→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. 契約期間	契約締結日から令和8年3月10日まで

当事業におけるポイント

バイヤー・生産者にとって有益な商談会を実施のため柔軟な対応をとり、「成約につながること」・「輸出のチャンスロスを減少すること」にこだわり、新規販売チャネルの開拓に寄与する

企画の背景

シンガポールの国と市場動向の特徴

■シンガポールの基本情報

- ・人口:約563万人(2022年6月時点)
- ・人種構成:中華系74%、マレー系14%、インド系9%、その他3%
- ・GDP(2021年):1人当たり7万2,795米ドル(世界第6位)
- ・外食文化:共働き世帯が69.1%と高く、外食支出が自炊を上回る傾向

■シンガポールにおける小売・レストランの市場動向<レストラン>

・日本食レストランの増加:

2021年6月時点で約1,200店に達し、特に20-29歳の若年層で「週に1回以上」日本食を楽しむ傾向が強い
人気メニュー:寿司、刺身、ラーメンなどが人気で、特に日本産の果物(例:リンゴ、イチゴ)が好まれている

<小売市場>

・主要スーパーマーケット:

Cold Storage、FairPrice Finest、Don Don Donkiなどが日本食品専用コーナーを設置

・消費者の傾向:

・品質と価格のバランスを重視し、環境や健康への配慮も購買決定に影響を与えている

■シンガポールにおける果物の喫食機会

基本的に「毎日の食事後」に果物を食べる文化が根付いている。特に夕食後に家族でフルーツをシェアする習慣はよく見られる。外食が中心の国なので、食後のフルーツは家庭内、またはフードコートなどで別途購入して食べられることが一般的。また、暑い気候のため、スナック代わりに冷やした果物を食べる人も多い。

■果物の加工品の需要

フルーツジュース、スムージー、ドライフルーツ、フルーツゼリー、冷凍フルーツ、フルーツ系スイーツ(ケーキ、タルトなど)を食べる傾向がある。近年は、特に「健康志向」が強いため、無添加、無加糖、オーガニック系の加工品には根強い人気が出ている。



ポイント

- 品質とブランドの強化:日本産青果物の品質を前面に押し出し、「メイド・イン・ジャパン」の信頼性を活用する
- ターゲット層の明確化:特に若年層や健康志向の高い消費者をターゲットにしたマーケティング戦略の展開
- 流通チャネルの多様化:スーパーマーケット、オンライン販売、レストランへの供給など、多角的な流通戦略の構築

企画のポイント

シンガポールにおける日本産青果物の輸出促進の現状と課題、対策を踏まえた効果的なアプローチ方法

■シンガポールの日本産青果物の市場の現状

高品質・安全性・ブランド力で日本産青果物の評価は高い。高級スーパーや日系小売(Don Don Donkiなど)を中心に流通が拡大。健康志向・富裕層を背景に、プレミアム果物への関心が高まっている。

課題

・高価格帯の壁

他国産より2～3倍高く、日常用途に選ばれにくい

・鮮度保持の難しさ

長距離輸送による劣化や温度変化のリスク

・ニーズとのズレ

贈答用が主流で、現地の「家庭消費」に不向きなケースあり

対策

・日常使い用途を喚起し、価格の心理的ハードルを下げる。

・現地パートナーとの連携を迅速に行い、梱包・包装など品質管理をしっかり行う。

・SNSの情報を通して、国内・海外のニーズを情報発信していくことで輸出入の関心を高める。

企画におけるポイント

- 現地パートナーと連携した持続可能な流通体制の構築。
- 本事業独自のプラットフォームを構築し、輸出チャンスロスが起きないよう輸出者とバイヤーとの連携を図る。

企画のポイント

生産者と現地バイヤーの現状と課題

生産者

課題

- ・突然の商談会招待に対応できない
- ・繁忙で海外に行って商談ができない
- ・商品のアピールポイントがわからない
- ・商談の仕方がわからない
- ・言語が不安
- ・設定されている商談会と自分の商品の旬が合わない



対策

- ・商談会への招待の前に商談会へ参加するメリットや商談会への士気を高める情報を定期的に配信し自分事化する
- ・気軽に相談ができる専門家を配置することで、商談の悩みや障壁を解決する

現地バイヤー

課題

- ・商品を購入したいがやり取りがつかない
- ・商品情報がエクセルで届いても開きづらい
- ・日本産青果物をどのように販売したらよいかわからない
- ・商品を試食して試してみたい

対策

- ・専用コミュニティを使うことで日々のコミュニケーションを増やし情報の共有をスムーズに行う
- ・気軽に相談ができる専門家を配置することで、商談の進め方や輸入について教えてもらえる
- ・コミュニティを活用することで、希望するタイミングで事業者との連絡・商談が可能となりチャンスロスを減らす

具体的なご提案

年間を通して柔軟な商談フォロー体制を構築

1

インスタグラム or メールでの情報発信

会員様・バイヤー様双方に定期的な情報発信し、有益な情報提供を行います。



<投稿内容(例)>

- ・シンガポールの青果市場
- ・現地バイヤーニーズ情報
- ・輸出規制に関する情報

2

輸出に関する 専門家相談

会員様の輸出に関する悩みを内容に応じて専門家に相談いただきます。



<相談内容(例)>

- ・輸出に関する相談
- ・手続きに関する相談
- ・市場に関する相談

3

個別商談

会員様へ個別商談を定期的
に打診し、オンライン・リアル
どちらにも対応できる体制
を整えます。



<実施内容(例)>

- ・希望の時期に合わせた
個別商談実施
- ・個別商談時現地フォロー

4

現地での合同商談

年2回、シンガポールにて現
地での合同商談会を実施し
バイヤー様と直接商談でき
る機会を設定します。



<実施内容>

- ・現地会場での商談会
- ・試食等の提供の機会を
作ります。

内容

期間

6月～2月まで
月2回配信

6月～2月まで
随時相談受付中

6月～12月まで
基本月1回商談会打診

年間2回の実施
(夏頃・冬頃)

全体スケジュール

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
お打合せ スケジュール	毎月定例会を実施 Kick-off		MTG ①	MTG ②	MTG ③	MTG ④	MTG ⑤	MTG ⑥	MTG ⑦	MTG ⑧	MTG ⑨ 報告書・精算
協議会会員様	商談会 の告知・ 募集				現地商談 ① (想定)				現地商談 ② (想定)		
現地バイヤー様	スケ ジュール 確保		会員様の希望に合わせた商談会対応								
青果物の時期				もも	なし	ぶどう 温室メロン	りんご	かき かんしょ	かんきつ	いちご	ながいも
商談シート	項目決定・ 翻訳		個別商談・現地での合同商談にて 商談シート活用								
商談準備・ フォロー		会員様・バイヤー問い合わせ対応							会員様・バイヤー商談後フォロー		
渡航手配			渡航手配①			渡航手配②			通年を通して、現地での合同商談を希望の場合は渡航対応		
専門家相談		会員様の希望に合わせて随時設定									
青果物輸送		個別商談・合同商談に合わせて 随時、商品選定・輸送書類作成・梱包・輸送									

実施体制及び担当者略歴

実施体制

日本青果物輸出促進協議会様

株式会社JTB 第三事業部 6名

●全体管理

【全体責任者】池澤 政俊

【全体統括】志村 祐樹

●商談運営(個別・合同)・生産者窓口

グループリーダー

主担当

●専門家相談窓口

引地 麻美

小谷 友香

●協議会様との連絡調整

副担当

副担当

●渡航手配

河村 揚一

森 エリカ

●渡航集約、手配

Point !

品目団体、官公庁関連の受託実績多数。
商談会運営、連絡窓口(事務局)の経験豊富なメンバーで構成いたします。

国内外のメンバーが連携し万全の組織体制で実施いたします。

商談会運営、青果物輸送に携わった経験があるメンバーが集結し、円滑に事業を遂行します。

Infinity Quay Asia Pte Ltd

●現地バイヤー招聘窓口

統括ディレクター

●商談会現地運営(個別・合同)

柳 拓

●商談時の青果物輸送

ディレクター

●専門家手配

Geraldine Soh

他2~3名

Point !

海外マーケティングに関わる専門性の高い事業連携パートナーやネットワークを強みとして、最適なソリューションを提供。成果物輸送に携わった経験のあるメンバーで構成いたします。

JTBシンガポール

●現地ホテル

主担当

●専用車手配

大西 洋一

他2名

Point !

現地在住のスタッフが、現地ホテルや専用車の手配を行うので、スムーズかつ柔軟な対応が可能です。

実施体制及び担当者略歴

事業者情報

会社名	株式会社JTB
本社所在地	東京都品川区東品川二丁目3番11号
電話番号	03-5479-2211
URL	http://www.jtb.co.jp/
設立年月日	1963年11月12日(創立年月日 1912年3月12日)
資本金 /従業員	1億円 /28,769名(グループ全体 2024年3月31日現在)
役員	取締役 会長 高橋広行 代表取締役 社長執行役員 山北栄二郎
事業概要	(1)旅行業 (2)旅客鉄道会社及びその他の運輸機関の乗車船券類の発売に関する事業 (3)観光地の開発並びに旅行及び観光施設に関する事業 (4)健康保養施設の開発、運営に関する事業 (5)広告及び宣伝並びに各種催物の企画、あつ旋、実施に関する事業 (6)国際・国内会議の開催に関する企画・立案及び請負業務 (7)各種興行の入場券及び会員券の販売並びに取次事業 (8)航空旅客取扱業 (9)国際航空貨物代理店業 (10)国内航空貨物代理店業 (11)通関業 (12)倉庫業 (13)通訳、翻訳業 (14)結婚式場、披露宴会場、貸衣装のコンサルタント業務及びブライダル関連物品類のあつ旋、販売 (15)飲食店業 (16)旅行・観光及び文化に関する研修・セミナーの開催並びに指導 (17)ホテル業 (18)商品券・プリペイドカードの発行及び販売並びに取次事業 (19)インターネットを利用した情報提供サービス、並びに宿泊施設、観光施設、飲食店等の予約の代理、媒介又は取次業務 等



感動のそばに、いつも。