

**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
「マレーシア商談会」**

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

1. 目次		P1
2. 事業目的・概要		P2
3. 実施におけるポイント		P3
4. 事業実施 全体スケジュール		P4
5. 実施内容		P5～P21
6. 物流・輸送		P19～P20
7. アンケートの実施		P21～P25
8. 商談後の状況		P26
9. 課題と今後の展望		P27～P28
10. まとめ・所感		P29

2. 事業目的・概要

■ 事業目的（日青協様仕様書より）

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。

■ 事業概要

1. マレーシア事前セミナーの実施
2. バイヤー情報資料作成
3. マレーシア現地商談会の実施（2回）
4. アンケートの実施（バイヤー及び参加者から商談結果のヒアリング）

【オプション】

5. 事前個別商談会の実施（オンライン／希望者のみ）

3. 実施におけるポイント

■ 目標達成に向けた施策のポイント

マレーシアでのマーケットの特性を視野に入れ、JETRO海外コーディネーターを務めている経験を持つパートナー企業とともに適切にJETROと連携をし、バイヤーニーズをヒアリングした。その内容をリスト化して事業者を提供し、効果的な商談に結び付けるような工夫を凝らし、事業を実施した。



- ・ 国内生産者が高い成約率を上げる為、セミナーの開催等と希望者に対して個別商談会を実施、規格書や多言語での商談資料作成を支援し、商談確度を上げる強力なフォローアップ。
- ・ マレーシア現地でバイヤーを招き、販路拡大に繋がるための商談会を実施。試食を行い、成約率の高い商談の実施に繋がるようフォローを行った。りんご・かんきつ・いちご・かんしょ・メロン・ながいも・りんごジュース・その他野菜等及びこれらの加工品の中から現地のニーズに応じ旬な時期を鑑み選定。

目的
手法

(1) 事前準備

(2) 現地商談会

フィードバック

内容

① 商談ニーズの可視化

各バイヤーの希望をヒアリングし、効果的な商談に向けた必要な情報を整理し事業者を提供。

② 個別商談会（希望者のみ）

- ・ 現地10～15社のディストリビューターに商品の説明などを行い、生産者との商談会を設定
- ・ 商談会用動画制作

現地カフェ・高級ホテルでの 試食商談会

- ・ 他事業（小売店での棚確保事業）等と連動して実施
- ・ JETROもしくはその知見を持つ担当者が動座してサポート
- ・ 生産者の現地視察や個別訪問・面談等の実施
- ・ 試食会の実施

現地の効果検証

- ・ 現地での商流を確保し活きた声を届ける
- ・ 参加事業者へのフィードバック
今後の営業活動等へ活かして頂くような情報を提供

4.事業実施 全体スケジュール

事業受託後、速やかに参加事業者の募集を開始し、説明会、マレーシアにおける商談会を実施した。

各商談にあたっては、成果物の生産時期や旬を踏まえた輸送計画および商談設定を行い、商品の特長や品質を最適な状態で提案することができた。
これにより、国内外において実効性の高い商談機会を創出することができた。

	2025年 6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月	3月
 日本	●事務局立ち上げ ●商談会企画 ●現地商談会①告知、募集	●現地商談会①調整・事前準備 ●事前セミナーの開催	●現地商談会①開催 ●報告	●商談会後フォローアップ ●報告	●現地商談会②告知、募集 ●産地との調整 ●報告	●産地との調整 ●報告	→ ●産地との調整	●現地商談会②開催	●商談会後フォローアップ	●商談会後フォローアップ ●報告
 マレーシア	●マーケットリサーチ ●輸出準備	●現地商談会①開催準備 ●輸送	●現地商談会①開催	●バイヤーへのアンケート実施・フォローアップ	●現地商談会②準備	●現地商談会②準備	●輸出準備 ●輸送	●現地商談会②開催	●バイヤーへのアンケート実施・フォローアップ	●商談会後フォローアップ

5. 実施内容 ～事業者の募集・申込～

1. 事業者の募集・申込

2025年6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・マレーシア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きました。

2025年6月吉日

令和6年度補正品目団体輸出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
「マレーシア商談会」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組めますので、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、事業委託先のバナ農援隊へ提出ください。

記

(1) 事業概要・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1～2回程度の開催となり、青果物の収穫時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を介して輸出者とバイヤーの間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。
(2) 対象国	マレーシア
(3) 実施時期	2025年6月～2026年2月
(4) 実施内容	①【オンライン】マレーシア市場セミナー及び事業説明会 日時：2025年7月4日(金) 15:00～16:30 一前期 ②【オンライン】個別面談 日時：2025年7月～8月現地商談会までの間で個別対応(希望者のみ) ③【現地】マレーシア商談会@Mori Kohji 日程：2025年8月6日(水) 13:30～15:30(予定) 一後期 ④【オンライン】個別面談 日時：2025年11月～12月の間で個別に設定致します。 ⑤【現地】マレーシア商談会@St. GILES BOULEVARD Kuala Lumpur 日程：2025年1月中旬開催予定 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いたします。
(5) 募集品目	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 ※前期後期の出展に関しては、可能な限り旬な時期を考慮
(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) ・複数産地より多数応募があった場合、要調整、応相談。 ・仕様・規格・動画等(簡易なもの)のご提供をご協力頂けること ・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			
マレーシア商談の有無	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			
マレーシア商談の有無	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】マレーシア市場セミナー及び事業説明会(7月4日)

1. 参加 2. 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します。

●【現地】マレーシア商談会 参加希望(選抜)

1. 前期(8月6日) 2. 後期(1月※)

※1月の日程は確定次第お伝えさせて頂きます。
※航空費用につきましては自己負担となります。詳細は説明会にてお伝えさせて頂きます。

提出締切：2025年6月25日(水)
《データ送信：マレーシア商談会実施委託先》
株式会社バナ農援隊 地域創生事業部 海外ユニット 担当：渡辺・石原・野木
email: contact@pasona-nouentai.co.jp

2025年6月 募集開始

2025年7月 説明会・セミナー

※参加必須

2025年7月
前期 個別商談会(希望者)

2025年8月6日
前期 マレーシア商談会

2025年11月～12月
後期 個別商談会(希望者)

2026年1月16日
後期 マレーシア商談会

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

3. マレーシア商談会

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

前期
後期

2025年8月6日（水）

14：00～16：30

2026年1月16日（金）

14：00～16：30

実施場所

前期

Mori kohi（レストラン）

住所：11, Jalan Aman, Off, Jln Tun Razak, 55000
Kuala Lumpur Malaysia
会場：Mori kohi Event Room



▲会場外観

会場選定ポイント



▲会場準備

KL市内に位置する自然を体感出来る全く新しい空間としての人気の日本食を頂けるカフェ。
イベントブースも有しており、これまでも対応実績がある。また新規取引先としての可能性も高い。

後期

St.GILESBOULEVARD Kuala Lumpur （4つ星ホテル）

住所：Lingkaran Syed Putra, Mid Valley City, 59200
Kuala Lumpur
会場：Westside Room 1, Level 8



▲ホテル外観

会場選定ポイント



▲会場

マレーシアの主要なイベントやセミナー・会議が多く開催されており、ホテル担当者・スタッフがこのような催しに慣れているので、理解があり協力的。

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

目的及び効果

バイヤーマッチングと試食会を掛け合わせた商談成立の高い商談会を開催。

目的

1. 日本産青果物のマレーシア市場への販路拡大

現地バイヤー（輸入卸売業者・小売店・レストラン等）との具体的な商談機会を創出する。

2. 商談成約率の向上

バイヤーマッチングに加え、試食やPR動画を活用し、より具体的・実践的な商談へ発展させる。
より日本の青果物を取り扱いたいというバイヤーさんを中心に招聘をする。

効果

① 成約率の向上

- ・事前マッチング・仕様書提出により、ニーズに合致した効率的な商談が可能。
- ・試食を通じて品質・味を直接訴求できるため、価格だけに依存しない具体的な取引協議へ発展。

② 日本産青果物のブランド力向上

- ・生産者の顔が見える発信により、安心・安全・高品質のイメージを強化。

③ 現地市場ニーズの把握

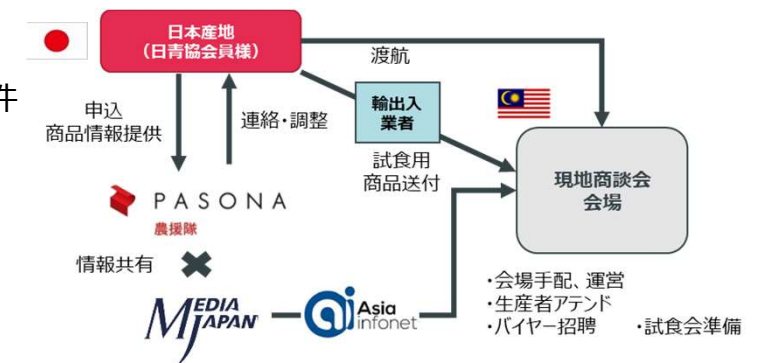
- ・バイヤーとの対面商談により、価格帯・規格・物流条件等の具体的な市場要件を把握。
- ・今後の輸出戦略や商品改良に活かせる実践的な情報を取得。

④ 継続取引・販路拡大への発展

- ・単発商談に留まらず、現地事業者との関係構築を通じた継続取引へ発展。
- ・卸・小売・外食など複数チャネルへの展開可能性を創出。

⑤ 生産者の輸出意欲・経験値向上

- ・海外商談の実体験を通じ、輸出に対する理解と実践力を強化。
- ・今後の自走的な海外展開の基盤形成。



5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

事前準備・出展者様とのやり取り

前期後期共に、出展者様と商品規格書、パッキングリストのやり取り等、商談会に向けて段取りを行った。
またJFOODO様に販促物を注文し、会場装飾等も実施した。

マレーシア商談会にご参加される方へご案内

2025年7月25日
パソナ農援隊

平素より大変お世話になっております。
さて、マレーシア商談会開催まで10日程度となりましたので最終のご案内をさせていただきます。必ずご一読頂けますようお願い申し上げます

■開催日時・スケジュール

- ・2025年8月6日(水) 14:00開始 16:30頃終了予定(延長する場合もあります)
- ・ご参加者集合時間: 13:00
- 13:00 準備開始(準備、13:30～通訳との打ち合わせなど)
- 13:45 受付開始
- 14:00 開場
- 14:05-16:15 自由試食・自由商談(事業者様毎にテーブル用意)
- 16:20 閉会
- 16:20-17:00 片付け、撤収

■開催場所

Mori koki (モリ コーヒー)

住所: 11, Jalan Aman, Off, Jln Tun Razak, 55000 Kuala Lumpur Malaysia

会場名: Mori koki Event Room





▲会場外観 ▲会場入り口 ▲レイアウト

■商談形式

今回は自由商談としております。
1社あたり15分～20分程度の商談時間を設けて1社でも多くのバイヤーと商談できるように誘導させていただきます。それ以外にもレストラン関係者等にお声がけをしております。

マレーシア商談会 最終案内

2025年12月19日
パソナ農援隊

平素より大変お世話になっております。
マレーシア商談会につきまして、最終のご案内をさせていただきます。
必ずご一読頂けますようお願い申し上げます

■開催日時・スケジュール

- ・2026年1月16日(金) 14:00開始 16:30頃終了予定(延長する場合もあります)
- ・ご参加者集合時間: 13:00
- 13:00 準備開始(準備、13:30～通訳との打ち合わせなど)
- 13:45 受付開始
- 14:00 開場(開場後にMCから挨拶と商談説明)
- 14:05-16:15 商談会(事業者様毎にテーブル用意)
- 16:20 閉会
- 16:20-17:00 片付け、撤収

■開催場所

St.GILESBOULEVARD Kuala Lumpur

住所: Lingkaran Syed Putra, Mid Valley City, 59200 Kuala Lumpur

会場名: Westside Room 1, Level 8





▲会場外観 ▲会場 ▲レイアウト (23ft x 29ft)

■商談形式

商談は、各事業者様につき4～5社の輸入・卸売業者との商談を予定しており、1社あたり30分以内を目安に、主催者側にて誘導・調整いたします。

▲前後期最終のご案内(一部抜粋)

▲販促資材の手配

No.	ツール名	掲載用途	サイズ	デザイン
1	ポスターA	・各農産物種別での紹介 ・(一社)日本国産品の紹介書、紹介書での紹介 ・各農産物種別による販促活動場所での紹介 ・各農産物種別、試食での紹介	A1: W210mm × H297mm A2: W420mm × H594mm	
2	ポスターB	・各農産物種別での紹介 ・(一社)日本国産品の紹介書、紹介書での紹介 ・各農産物種別による販促活動場所での紹介 ・各農産物種別、試食での紹介	A2: W420mm × H594mm	



5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

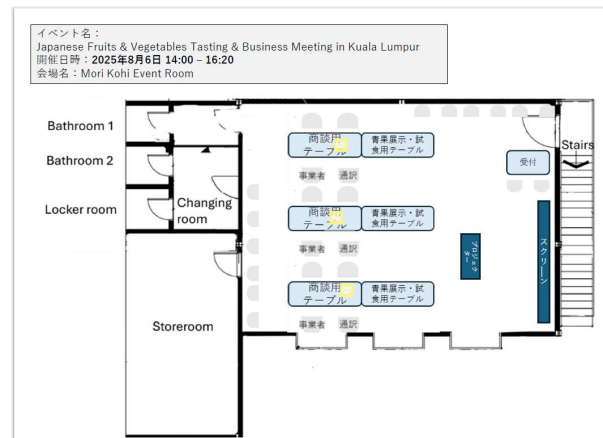
①前期 2025年8月6日（水）商談会

3 事業者6名様にマレーシアに渡航頂き、各ブースで来場バイヤーへの試食及び商談を行って頂いた。

出展事業者及び商品

企業名	品目
A 社	桃
	ぶどう シャインマスカット
	国産果汁 スティックシャーベット
	フルーツジュース
B 社	シャインマスカット
	白桃
	白桃ピューレ
C 社	桃
	シャインマスカット（晴王）
	ぶどう（ナガノパープル）
	ぶどう（ピオーネ）

レイアウト・進行表



商談会社進行台本【日本語】

13:00 準備開始

13:45 受付開始

司会者：「皆様、本日はお忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございます。」
日本青果物輸出促進協議会が主催する、マレーシア・クアラルンプールでの日本産青果物の試食商談会の受付を開始いたします。
開会は皆様お揃いになり次第、14:00を予定しております。」

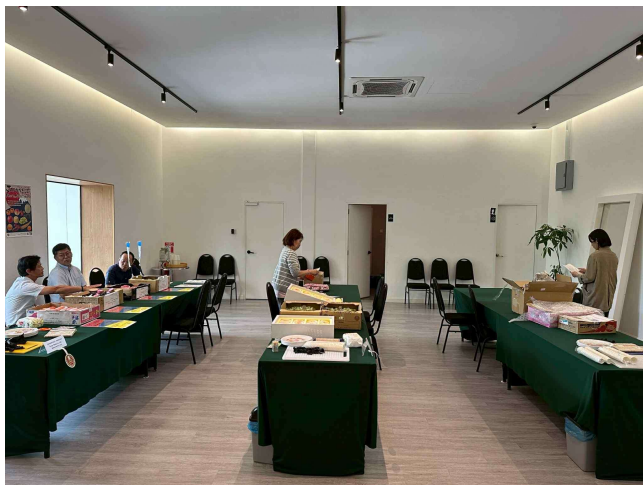
14:00 開会・進行紹介

司会者：「それでは、ただ今よりマレーシア・クアラルンプールでの日本産青果物の試食商談会を開催いたします。」
本日はマレーシア・クアラルンプールでの日本産青果物の試食商談会にお越しいただき

●ポイント

青果物を商談テーブルと同じ場所に展示・試食できるようなレイアウトにして、商品をご覧頂き、試食してもらいながらの商談とした。全てのブースを回って頂けるような導線とした。

今回は桃など鮮度が落ちてしまうものが多かったので、商談テーブルでカットし提供できるような形を取った。



▲会場レイアウト



▲包丁等の準備



▲受付

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

①前期 2025年8月6日（水）商談会

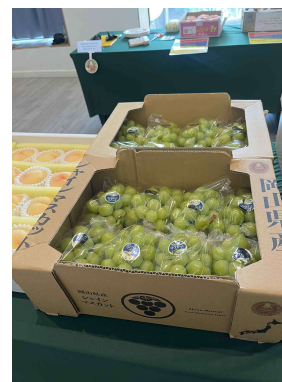
ご来場バイヤー

当日は16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。
また、日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きな輸入・卸業者を中心に招聘した。

【ご来場者】 16社46名・JETRO KL3名・日本大使館2名 合計51名
(輸入卸業者12社・レストラン小売4社)



今回は多くの来場者にお越し頂いたので、
商談希望の方から順番に商談を行って頂き、
それ以外の方は試食をして頂いたり、
JETRO様、日本大使館様とコミュニケーションを
取って頂きながらお待ち頂いた。



5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

①前期 2025年8月6日（水）商談会

商談の際の工夫・商談後ヒアリング

商談メモ

当日事業者さんについて通訳が商談でお忙しい事業者さんに代わって商談内容のメモを取って、終了後に共有をさせて頂いた。

「Japanese Fruits & Vegetables Tasting & Business Meeting in KL」 商談メモ
記入日：8月6日
商談時間：

バイヤー社名・担当者名：	
サプライヤー企業名	
バイヤー関心度	☒ 非常にある ☐ ある ☐ ほぼない ☐ ない
商談概要	・今後連絡が取りやすいよう、その場で WhatsApp のグループを作成 ・コンテナでの輸送を検討 ・Focal はデザートに使用する食材の仕入れを強く希望している ・納品は Focal の日本の会社（国分）の九州の倉庫
今後必要なアクション	☒ カタログ送付 ☐ サンプル送付 ☒ 見積り送付 ☐ 契約書案送付 ☐ その他

記入日：8月6日
商談時間：

バイヤー社名・担当者名	
サプライヤー企業名	
バイヤー関心度	☒ 非常にある ☐ ある ☐ ほぼない ☐ ない
商談概要	・今後連絡が取りやすいよう、その場で WhatsApp のグループを作成
今後必要なアクション	☒ カタログ送付 ☐ サンプル送付 ☒ 見積り送付 ☐ 契約書案送付 ☐ その他

マレーシア参加バイヤー聞き取り調査(商談後)

NO	社名	主要取扱品目	業種	系統 (日系等)	販路 (量販店等)	興味のある事業者様	興味のある商品	商談を通じて感じた課題： 「品質に問題あり」と回答した場合の詳細や課題を感じた事
1	a社	食品全般	輸入卸売業者	日系	小売店	B社 A社	シャインマスカット 白桃 シャインマスカット 白桃	—
2	b社	果物、お菓子、ジュース、抹茶	輸入卸売業者 小売店	現地系	自社小売店	B社 A社	シャインマスカット 白桃 焼き芋 シャインマスカット 白桃	・輸送中の温度管理が難しく（特に通関時）商品の劣化が懸念される。
3	c社	果物	輸入卸売業者	現地系	小売店	B社 A社	シャインマスカット 白桃 白桃ピューレ 桃	—
4	d社	アルコール類、和牛、青果物	輸入卸売業者	現地系	小売店、レストラン	B社 —	白桃ピューレ —	—
5	e社	調味料、麺類、レトルト食品、飲料、お菓子、冷凍食品、鮮魚、青果物、アルコール飲料	輸入卸売業者	日系	小売店、レストラン	— —	— —	—
6	f社	青果物、和牛、冷凍水産物	輸入卸売業者	現地系	小売店、eコマース	B社 A社	シャインマスカット 白桃 桃 いちご	・梱包方法の改善の検討が必要。
7	g社	食品全般	輸入卸売業者	現地系	レストラン、小売店	B社 A社	白桃ピューレ —	・白桃の甘さが十分ではなかった。（そもそも甘みの薄い品種なのか？） ・梱包方法の改善が必要と感じた。
8	h社	果物	オンライン青果販売	現地系	EC	B社 A社	白桃 桃	—
9	i社	青果物	輸入卸売業者	現地系	自社店舗、eコマース	B社 A社	白桃 桃 いちご	・梱包方法の改善が必要と感じた。 ・輸送中の温度管理による商品到着時の商品の状態が心配。
10	j社	アルコール類、食品全般	輸入卸売業者	日系	レストラン、小売店	B社 —	白桃ピューレ —	—

バイヤー聞き取り調査

アンケートを送ると同時に、電話にて聞き取り調査を実施。
興味をお持ち頂いた事業者・商品を聞き取り、事業者さんにコンタクト、フォローを実施した。

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

②後期 2026年1月16日（金）商談会

4 事業者6名様にマレーシアに渡航頂き、各ブースで来場バイヤーへの試食及び商談を行って頂いた。

出展事業者及び商品

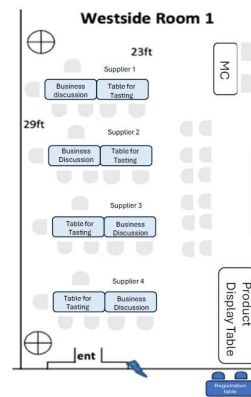
企業名	品目
A' 社	かんしょ
	ながいも
	かぼちゃ
	玉ねぎ
	いちご
	りんご
B' 社	柑橘系調味料
	すだち & きゅうりシロップ
C' 社	山形りんご
	いちご（紅ほっぺ）
	いちご（きらび香）
D' 社	クラウンメロン
	温州みかん
	キンカン
	ミニ白菜

青果物を商談テーブルと同じ場所に展示・試食できるようなレイアウトにした。
また別途展示のコーナーだけを作った。

事前に現地における準備をご希望頂いた方には備品を、カットをご希望頂いた方にはカットをして試食品を提供した。



レイアウト・準備リスト



事前に現地で準備してもらいたいものを出展者さんにヒアリングをして現地に共有した。

16日 出展者 準備事項					
A' 社	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）
B' 社	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）
C' 社	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）
D' 社	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）	注目の商品について、試食品を各テーブルに用意していただくようお願いいたします。事前にお知らせください。（例：いちごはカット済み）



5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

②後期 2026年1月16日（金）商談会

ご来場バイヤー

当日は4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。また、**日本の青果物の取り扱い・仕入れに対して前向きな輸入・卸業者を中心に**招聘した。前回多くのバイヤーさんにお越し頂きましたが短時間の商談になってしまったこともあり今回は各社30分程度商談時間が取れるように、より前向きに取扱いを検討されているバイヤーさん4社にお越し頂いた。

【ご来場者】 4社7名・JETRO KL3名・日本大使館1名 合計11名

マレーシア参加バイヤーリスト

N O	社名	主要取扱品目	既存取 扱日本 品目	業種	系統 (日系等)
1	○ 社	果物、お菓子、ジュース、抹茶	同左	輸入卸売業者 小売店	現地系
2	◇ 社	青果物	同左	輸入卸売業者	現地系
3	△ 社	青果物、生鮮・冷凍海産物	同左	輸入卸売業者	日系
4	□ 社	青果物	同左	輸入卸売業者	現地系



今回は最初から時間を決めて、ローテーションで商談を進めて頂いた。30分という時間の中でじっくりと商談を進められたことは非常に有益だった。

各社ポスターやのぼりをご持参頂き、会場を華やかに彩った。



5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

②後期 2026年1月16日（金）商談会

商談の際の工夫・商談後ヒアリング

商談メモ

前期同様当日事業者さんについての通訳が商談でお忙しい事業者さんに代わって商談内容のメモを取って、終了後に共有をさせて頂いた。

「Japanese Fresh Produce Tasting & Business Meeting in Malaysia」 商談メモ
記入日: 1月16日

バイヤー社名・担当者名	
サプライヤー 企業名	
バイヤー 関心度	☐ 非常にある ☒ ある ☐ ほぼない ☐ ない
商談概要	は BAKASOO とすだち&きゅうりシロップに興味あり。サンプル送付要。
今後必要な アクション	☐ カタログ送付 ☒ サンプル送付 ☐ 見積り送付 ☐ 契約書案送付 ☐ その他

記入日: 1月16日

バイヤー社名・担当者名	
サプライヤー 企業名	
バイヤー 関心度	☒ 非常にある ☐ ある ☐ ほぼない ☐ ない
商談概要	BAKASOO がすだち&きゅうりシロップの輸入・販売を強く希望。サンプル送付要。 輸入方法についてパートナー会社と相談する。
今後必要な アクション	☐ カタログ送付 ☒ サンプル送付 ☐ 見積り送付 ☐ 契約書案送付 ☐ その他

商談スケジュール

時間を区切って、商談時間を設定し、30分間の商談時間を設けた。

16 Jan, 2026		A社
	Malaysia time	
①	14:05～14:35	○ 社
②	14:40～15:10	□ 社
③	15:15～15:45	◇ 社
④	15:50～16:20	△ 社

バイヤー聞き取り調査

アンケートを送ると同時に、電話にて聞き取り調査を実施。
興味をお持ち頂いた事業者・商品を聞き取り、事業者さんにコンタクト、フォローを実施した。

	事業者名	商品名	バイヤー名			
			○ 社	◇ 社	△ 社	□ 社
1	B' 社	柑橘系調味料	✓	✓	✓	✓
		すだち&きゅうりシロップ				
2	C' 社	山形りんご		✓		
		紅ほっぺ	✓	✓	✓	✓
		ぎらび香	✓	✓	✓	✓
3	D' 社	つゆひかりブレンド				
		玉露パウダー			✓	
		静岡プレミアムセレクト				
		クラウンメロン	✓	✓	✓	✓
		温州みかん	✓	✓	✓	✓
		キンカン	✓	✓	✓	
		ミニ白菜				
4	A' 社	かんしょ	✓	✓		✓
		ながいも		✓	✓	
		かぼちゃ		✓	✓	
		いちご (ギフト)	✓	✓		
		いちご (DX)	✓	✓		✓
		りんご	✓	✓	✓	✓

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

会場風景

【前期】



▲商談会の様子（当日は多くの方にお越し頂いた）



▲各社の商品展示



▲動画を頂いた方は当日投影した

【後期】



▲会場の様子



▲日青協の販促物を使っでの展示



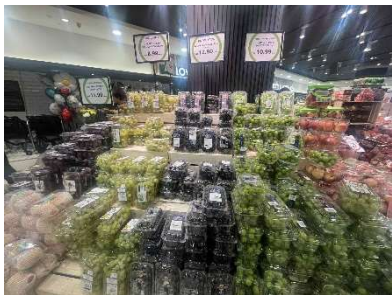
▲参加会員・バイヤー集合写真

5. 実施内容 ～【現地】マレーシア 青果物商談会～

4. 市場について

今回は商談会の運営のため、各々で市場視察等を行って頂いたが、運営側（弊社）にて市場視察を実施した内容を記載。

現地大型スーパーマーケットや百貨店における青果物等の日本産食材の取扱いは、シンガポールに比べて少なく、諸外国（アフリカやアメリカ・中国等）からの輸入品が多く見られた。



▲Cold storage KLCC ※価格はシャインマスカット（中国産）一房500円程度と安価



▲栃木産とちあいか約4,000円



▲伊勢丹KLCC 日本青果物輸出促進協議会によるフェア



◀りんご「FUJI」は韓国産、特選ごぼう（日本語記載）は中国産。

りんごは3つで350円程度。
日本産のりんごは2つで1,500円程度。

マレーシア市場における日本産食材の取扱いはまだ少なく、商談会に来場したバイヤーの数からしても非常に興味関心があることが伺える。価格等の課題はあるが、マレーシア市場の物価上昇、富裕層（全体の2%720万人）、今後先進国入りを目指していることなど、今後の発展が目覚ましい国という位置づけであることは間違いない。また今急激に日本からの移住者も増えており、日本の文化や食・飲食店も広がりを見せていくことが予想される。青果物については鮮度の問題等があるが、今回ジュースや果実酒への評判が良かったことから、加工品の需要も高いことが分かった。海外に出ると3～4倍程度になってしまう価格をもう少し抑えられるように国として物流コストを見直す、様々な地域からバラバラに出すのではなく、「日本産」としてプロモーション・輸出をする、技術継承をする等いろいろと考えていく必要があると感じた。

5. 実施内容 ～個別オンライン商談会の実施～

5. 個別オンライン商談会の実施

目的

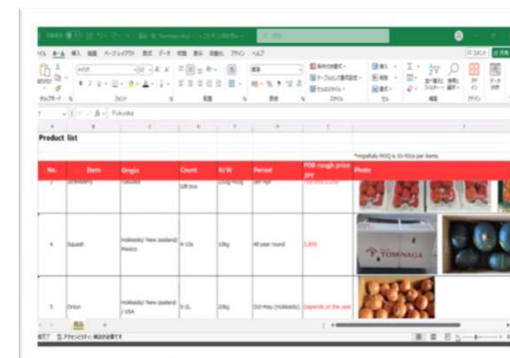
希望する国内生産者を募り、現地商談会での成約率向上を目的とした段階的な商談支援を実施する。現地商談会に先立ち、事前商談会および個別商談を行うことで、商談精度を高め、仮成約につながる強力なフォローアップ体制を構築する。事前段階では、現地にて商品説明や背景情報の共有を行い、バイヤーが十分に理解したうえでオンライン商談会へ参加できる流れを整備する。あわせて生産者には、商品規格書・仕様書等の必要資料を事前に準備いただき、事前商談会の段階で仮成約を目指せるよう、プレゼンテーション内容の整理・ブラッシュアップを行う。これにより、商談の質を高め、現地商談会における実効性の高いマッチングと成約創出を図る。

個別商談会

- **実施時期** : 前期・後期商談会開催前
- **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)



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行うことで、事前に個別面談で商流が出来るようにサポートした。

6. 物流・輸送

物流・配送体制の詳細

鮮度を保つために、実際に納品を行って頂き航空便にて輸送を行った。
ケースマークやパッキングリストの指示等を行いスムーズに輸送が出来るように調整を図った。

【前期】

スケジュール

- 2025年7月31日（木）～2025年8月1日（金）
日本側荷物受付期間
- 2025年8月3日（日） 日本発
- 2025年8月4日（月） マレーシア通関
- 2025年8月5日（火） 会場到着



〈商品詳細〉

No	企業名	商品名（日本語）	容量 (g/ml)	賞味期限	入数 (個/ケース)	ケース数	総数量
1	A 社	桃			12,13,15玉	1	1
2		ぶどう シャインマスカット	350g		4pc	1	1
3		国産果汁 スティックシャーベット	324g	2025.9.10	6袋	1	1
4		フルーツジュース	200ml	2025.12.4	9本	1	1
1	B 社	シャインマスカット	5000	1週間	8	2	16
2		白桃	4000	1週間	12	2	24
3		白桃ピューレ	1000	2年	3	1	3
1	C 社	桃			15個/ケース	1	5
2		桃			15個/ケース	1	5
3		シャインマスカット（晴王）			8房/ケース	1	5
4		ブドウ（ナガノパープル）			8房/ケース	1	5
5		みかん（ハウス）			12個	8	8

6. 物流・輸送

物流・配送体制の詳細

鮮度を保つために、実際に納品を行って頂き航空便にて輸送を行った。
ケースマークやパッキングリストの指示等を行いスムーズに輸送が出来るように調整を図った。

【後期】

スケジュール

- 2026年1月 6日（火） パッキングリスト提出期限
- 2026年1月13日（火） 9:00 日本側荷物受付
- 2026年1月13日（火） 夜 日本発
- 2026年1月14日（水） 朝 マレーシア通関
- 2026年1月15日（木） 会場到着



〈商品詳細〉

No	企業名	商品名（日本語）	容量 (g/ml)	賞味期限	入数 (個/ケース)	ケース数	総数量
1	A' 社	長芋	10kg			1	
2		甘藷	5kg			1	
3		イチゴ	450 g			1	
4		イチゴ	540 g			5	
5		かぼちゃ	10kg			1	
6		リンゴ	5kg			1	
1	B' 社	柑橘系調味料	60	2026/10/10	5	1	5
2		すだち&きゅうりシロップ	270	2026/7/25	5		5
1	C' 社	山形りんご			26-40玉	1	20-40
2		紅ほっぺ			260g×10パック	1	
3		きらび香			260g×10パック	1	
1	D' 社	クラウンメロン	8 kg 6 玉入	-	1	1	1
2		温州みかん	Lサイズ 10kg	-	1	1	1
3		キンカン	1kg	-	2	2	5
4		ミニ白菜	10kg	-	12玉	1	10

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。

マレーシア商談会実施後 アンケート（事業者様向け）	マレーシア商談会実施後 アンケート（バイヤー様向け）
2026 年 1 月 (株) パソナ農援隊	2025 年 8 月 (株) パソナ農援隊
先日はマレーシア商談会にご参加頂き誠にありがとうございました。 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けますようお願い致します。恐れ入りますが 2月3日(火) までに返信をお願い致します。	本日はマレーシア商談会にご参加頂き誠にありがとうございます。 参加会員さんへのフィードバック、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けますようお願い致します。
1. マレーシア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ください。 (ご回答)	1. マレーシア商談会において、今後取引をしたい事業者がいましたか？ (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)	2. 上記 Yes の場合、事業者名及び <u>欲しい商品</u> を教えてください。 (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)	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。 (例) 価格が高い、ロット数の問題など (ご回答)
4. バイヤーさんとのフォローが必要でしたら詳細をご記載願います。 (ご回答)	4. 日本産青果物に対する印象はいかがですか？ (例) 味が美味しいなど (ご回答)
5. 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。 (ご回答)	5. 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。 (ご回答)

▲アンケートメール
写真、商談メモと共にご連絡

7. アンケートの実施 ～まとめ～

マレーシア商談会における手応えや、バイヤーさんの反応等

日本産青果物については、品質・味に対する評価が総じて高く、特にももやぶどう等の果実類において好意的な反応が確認された。また、白桃ピューレ等の加工品についても関心が示され、継続的な協議に繋がる可能性が見られた。一部のバイヤーとは具体的な次のステップに関する意見交換が行われ、将来的な取引を見据えた前向きな反応が得られた。一方で、前期は情報収集を主目的とする来場者も一定数存在し、即時の取引を前提としない商談も多く見受けられた。本商談会は、マレーシア市場の流通構造やバイヤーのニーズを把握する機会としても有意義であったとの意見が多く寄せられた。

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。

実際に商談を通じて感じられた「課題」

日本産青果物は季節ごとに産地および品目の変動する特性があるため、単発の展示・商談のみでは年間を通じた商品供給のイメージを十分に伝えることが難しいとの指摘があった。また、現地バイヤーは複数品目を混載して輸入するケースが多く、取扱品目の幅や安定供給体制が取引拡大に向けた課題として挙げられた。加えて、最終的な取引判断においては価格が大きな要素となることから、今後は価格面を含めた提案力の強化が重要であるとの認識が共有された。その他、言語面での対応や資料準備、人員体制といった運営面での課題も一部で挙げられた。

今後の要望・商談会に参加されたご感想等

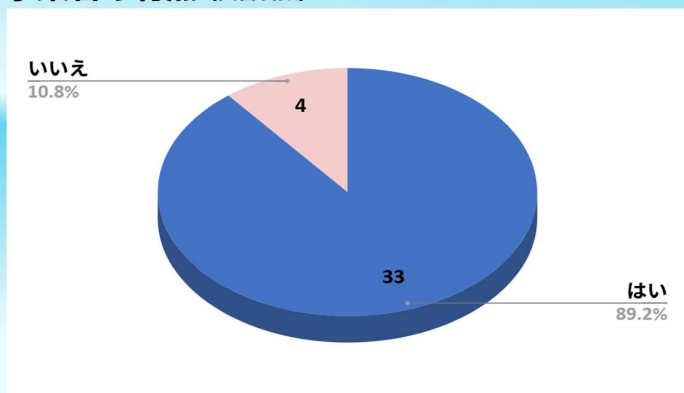
現地小売業者・輸入業者との直接的な商談の場は、日本産農産物の輸出拡大において重要であり、継続的な開催を望む意見が多く見られた。また、より多くのバイヤーと効率的に接点を持つため、商談会規模の拡大や商談時間の確保を求める声があった。加えて、日系企業以外のマレー系バイヤーとの商談機会の創出を望む意見も挙げられた。運営面では、通訳や事前準備、現地でのサポート体制について評価する意見が多く、試食を通じた商談や現地の実情を踏まえた情報交換が有効であったと認識されている。商談後のフォローアップについては、必要に応じて仲介・支援を求める意向が示された。

7. アンケートの実施 ～前期 参加バイヤー～

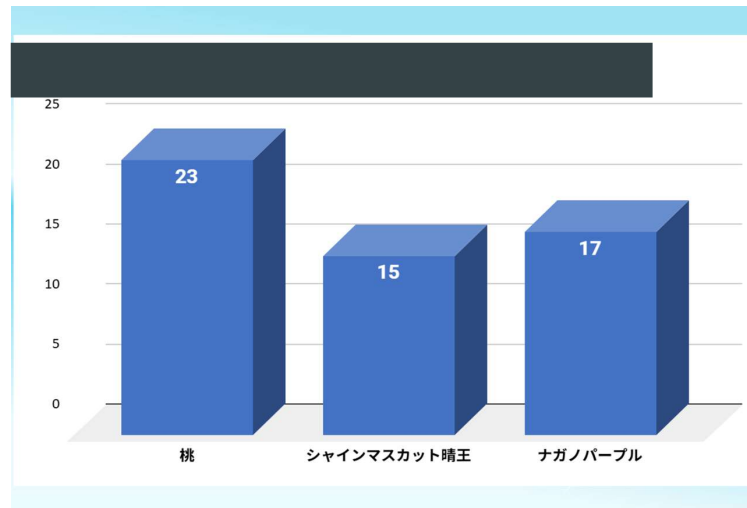
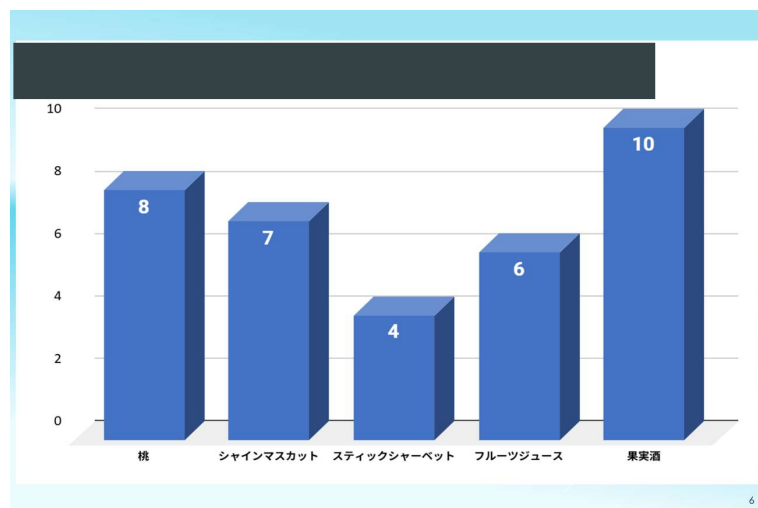
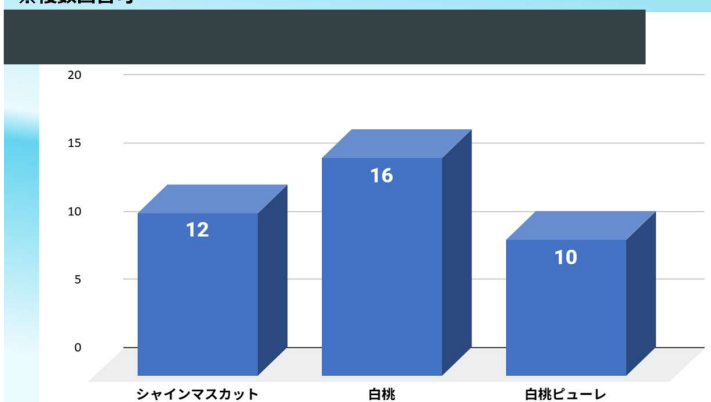
マレーシア商談会（前期：8月6日）バイヤーアンケート結果

前期は来場者が多かったこと、商談をされなかった方もいたためグラフ形式にて掲載。

1. マレーシア商談会において、今後取引をしたい事業者の有無（回答者数）



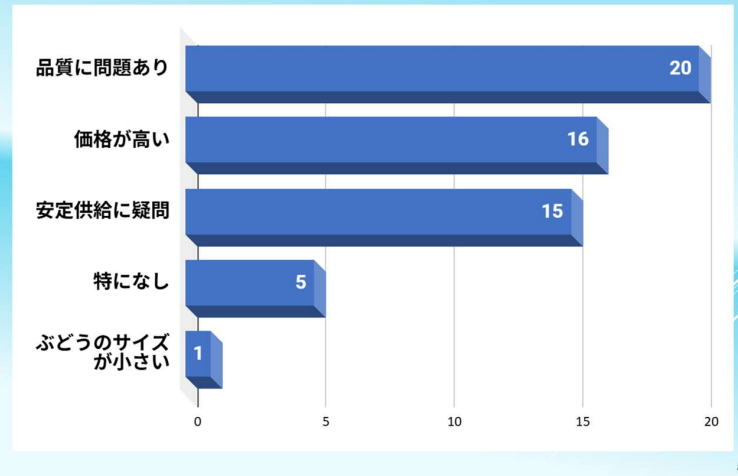
2. 1で「はい」の場合、購入希望商品名（回答者数） ※複数回答可



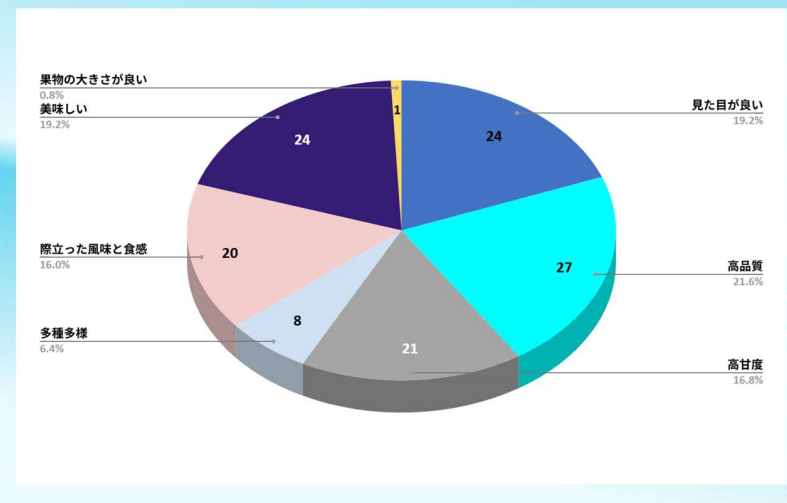
7. アンケートの実施 ～前期 参加バイヤー～

マレーシア商談会（前期：8月6日）バイヤーアンケート結果

3. 実際に商談をして感じた課題（回答者数）※複数回答可



4. 日本産青果物に対する印象（回答社数）※複数回答可



5. 今後の要望、商談会に参加した感想

- ・良い試食商談会だったが、次回は多種多様な商品を希望。
- ・もっと多くの種類の商品があるとなお良い。
- ・日本産の野菜が出展されておらず残念。より手頃な価格の商品を希望。
- ・非常に良い有益な試食商談会だった。
- ・良い果物ばかりだった。
- ・果物の味は良かったが購入したいとまでは思わず。
- ・日本産の果物は高品質だと理解はしているが、マレーシアの消費者が受け入れられる範囲での価格帯を希望。
- ・どの商品も非常に魅力的だったが、現時点ではマレーシアへの輸入は弊社の準備が出来ていな

7. アンケートの実施 ～後期 参加バイヤー～

マレーシア商談会（後期：1月16日）バイヤーアンケート結果

1. マレーシア商談会において、今後取引をしたい事業者の有無

（回答）有：5名 なし：0名

2. 今後取引を希望する事業者名及び購入したい商品

（回答）

	事業者名	商品名	バイヤー名			
			○ 社	◇ 社	△ 社	□ 社
1	B' 社	柑橘系調味料	✓	✓	✓	✓
		すだち&ぎゅうりしロップ				
2	C' 社	山形りんご		✓		
		紅はっぺ	✓	✓	✓	✓
		きらび香	✓	✓	✓	✓
3	D' 社	つゆひかりブレンド				
		玉露パウダー			✓	
		静岡プレミアムセレクト				
		クラウンメロン	✓	✓	✓	✓
		温州みかん	✓	✓	✓	✓
		キンカン	✓	✓	✓	
		ミニ白菜				
4	A' 社	かんしょ	✓	✓		✓
		ながいも		✓	✓	
		かぼちゃ		✓	✓	
		いちご（ギフト）	✓	✓		
		いちご（DX）	✓	✓		✓
		りんご	✓	✓	✓	✓

4. 日本産青果物に対する印象（例）味が美味しいなど

（回答）

	印象	バイヤー名			
		○ 社	◇ 社	△ 社	□ 社
1	見栄えがとても良い	✓	✓	✓	✓
2	高品質	✓	✓	✓	✓
3	高糖度		✓	✓	✓
4	多種多様な青果物	✓	✓		✓
5	際立った味と食感		✓		✓
6	美味しい		✓	✓	✓
7	その他		香りが良い		

3. 実際に商談をされて感じられた「課題」

（例）価格が高い、ロット数の問題など

（回答）

	課題	バイヤー名			
		○ 社	◇ 社	△ 社	□ 社
1	価格が高い			✓	
2	最低注文量が多過ぎる	✓			
3	安定供給の維持		✓		✓
4	地元消費者の需要		✓		
5	その他				

5. 今後のご要望、商談会に参加されたご感想等

（回答）

- 社：全体的に良い商談会だった。
- ◇ 社：素晴らしい商談会だった。新たな日本からの事業者さんにも出会え、非常に有意義な時間だった。
- △ 社：イチゴに特化した商談会の開催を今後希望。
- 社：良い商談会だったが、次回はより多くの種類の青果物とより多くの日本の事業者の出展を希望。

8. 商談会後の状況 ～事業者の状況～

[前期]

前期	企業名	商談成約の見込み金額（おおよそ予測など）	その後の進捗
	A 社	いちご：250万/月	イチゴを試験的に販売実施
	B 社	100万円	バイヤーと商談継続中
	C 社	200万円	—

[後期]

後期	企業名	商談成約の見込み金額（おおよそ予測など）	その後の進捗
	A' 社	400万円（売上）	商談継続中
	B' 社	100万円	商談継続中
	C' 社	山形りんご：50万円 紅ほっぺ：75万円 きらび香：80万円	—
	D' 社	50万円～100万円	商談調整中

9. 課題と今後の展望

課題と今後の展望

課題（マレーシア市場における現状）

1. 物流・流通面の課題

- 日本からの輸送コストおよびリードタイムが、価格競争力に影響している。
- マレーシア側のコールドチェーンは概ね整備されているが、日本側における温度管理設計が極めて重要である。
（例）イチゴなどは、収穫・選果後すぐに予冷し、十分に冷却された状態で梱包するなどの対応が必要である。
- 小ロット輸送では輸送単価が上昇しやすい。

2. 価格競争力の課題

- 日本産は品質評価が高い一方、価格面ではタイ・中国・韓国産と競合するため、一般消費者への普及において依然として高いハードルとなっている。
- 中間層向け販売を行うバイヤーからは、魅力的な販売価格を実現するため、さらなる価格低減が強く求められている。
- 高所得層向け市場は成立しているものの、量販市場での展開は依然として難しい。
- 「MOQ（最小発注数量）が多すぎて購入が難しい」との声もあり、少量混載など柔軟な対応が求められている。

マレーシア市場の変化・トレンド

1. 日本食市場の拡大

- 日本食レストランおよび寿司チェーンの増加。
- 日本産食材の認知度向上。
- 中間所得層においても日本食消費が一般化。
- 消費者は、皮が薄いミカン、ジューシーで口の中で溶けるようなメロン、香りの高いイチゴ（例：紅ほっぺ）などを好む傾向が見られる。

2. 健康志向・安全志向の高まり

- 食品の安全性および品質に対する関心の高まり。
- 日本産食品の「安心・高品質」というブランドイメージが強みとなっている。
- 天然の甘みを持つ果実や栄養価の高い青果物への需要が拡大している。

9. 課題と今後の展望

課題と今後の展望

3. EC・SNS主導の購買行動

- Instagram・TikTok等のSNSが購買動機形成に大きく影響している。
- 高品質フルーツのギフト需要が拡大している。
- ECチャネルを通じた日本産青果物の販売が増加している。

今後の輸出拡大に向けた方向性

1. ターゲット別の商品提案

- 富裕層向けには、大玉イチゴや高品質リングなど、高品質・高価格帯の商品提案が引き続き有効である。
また、贈答用途を想定した「ギフトボックス仕様」商品の需要も期待される。
- 中間層向けには、品質基準を維持しつつグレード調整を行い、より魅力的な価格帯での提案が有効と考えられる。

2. 加工品・シロップ類の展開

- 「BAKASCO」などの加工品について、輸入・販売を強く希望するバイヤーも見られ、生鮮品以外のバリエーション展開も有望である。

3. 情報提供の継続

- 商談後、カタログや見積書の提示にとどまらず、旬の果物や野菜に関する情報を定期的に提供することで、継続的な取引につながる可能性が高まる。

4. 「商品」ではなく「価値」で売る

成功の鍵：

- 産地ストーリー ● 生産者のこだわり ● 季節限定性 ● ギフト価値 ● プレミアム体験

5. 現地パートナーとの協業強化

- 現地卸との共同販促
- レストランとのメニュー提案
- 試食イベント・プロモーションの実施

10. まとめ・所感

■ 価格戦略の二極化

量販市場で無理に価格競争を行うのではなく、富裕層向けプレミアム戦略、中間層向け価格調整モデルの明確な棲み分けが必要。
また価格以外の部分において、他国産との明確な差別化が必要。特にいちごなどは「甘さ」が重視される。

■ 日本側の物流設計の高度化

品質の最終評価は店頭で決まる。

日本側の予冷・温度管理の徹底がブランド維持に直結する。また輸送時のパッケージなど痛みにくいものを採用する必要がある。

加工品の需要も高まっている。劣化の恐れなどを考慮し、青果物の輸出が外国産含め多いマレーシア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。

■ 価値訴求型輸出」への転換

単なる商品輸出ではなく、ストーリー、体験、贈答文化を含めた「価値輸出」への転換が不可欠。

総じて、本市場は「参入障壁は高いが、成功すれば高収益モデルが成立する市場」と言える。今後は、価格競争ではなく、**付加価値設計と市場別戦略の精緻化**が日本産品輸出拡大の方向性となる。

■ 日本側生産者の努力

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。

■ 商談方法

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。

■ 品目ごとのプロモーション

出展者で、品目が被ってしまうケースがある、現地側としては日本産として見る・扱う多いことから、オールジャパンとして**品目ごとにプロモーション**を行うということも視野に入れる。

■ 単発商談から伴走型支援へ

商談会はスタート地点であり、見積交渉・サンプル再送・仕様変更・パッケージ調整など、実際の成約までは複数回のやり取りが発生する。
「フォローアップ期間の確保」や「オンライン商談継続支援」の設計が重要と考える。