

**一般社団法人 日本青果物輸出促進協議会 御中**

**令和4年度補正品目団体輸出力強化緊急支援事業  
海外バイヤー国内招へい  
最終報告書**

**株式会社エービーシースタイル / アクセンチュア株式会社**

**2024年3月15日**

## 日青協 ～海外バイヤー招へい事業

日本産青果物に積極的な海外バイヤーを招へいし、産地にて新たな食べ方・提案に繋がる試食交流会、成約に繋がる有望な産地への視察を実施。

### セミナー & マッチング

※別事業にて実施・連携

ネクストアクションに繋がる講演・マッチング



- 先進事業者(産地/商社)が、輸出の意義や産地形成の取組、品目/地域別の特性等を講演
- 各地域の産地と有力な商社・海外バイヤーとの商談を実施

### 地域製品の試食交流会

シェフと連携した新たな“食べ方提案”



- 各地域の“旬”の産品を試食で提供し、参加バイヤーと産地の交流・意見交換の機会を創出
- シェフと連携し、新たなメニューを検討・提供。試食を通じて現地での新たな食べ方を提案

### 青果物輸出産地ツアー

産地理解・成約に繋がる視察ツアー



- 生産現場や圃場の視察、産地によるプレゼンを通して海外バイヤーに価値を訴求
- 国内の流通事業者にも参加いただき、産地での試食・商談を通じて成約に結び付ける

## 海外バイヤー招へい事業 概要

3日間～5日間のスケジュールで、商談・試食会・産地視察を実施。海外バイヤー(小売り担当・インポーター等)と、国内の輸出商社にセットでご参加いただいた。

|           |                    | 開催場所                                 | 参加者                                    | セッション詳細                                            |
|-----------|--------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 1日目       | 輸出セミナー<br>(午前中)    | ・セミナー会場                              | ・登壇する生産者<br>・登壇する商社・海外バイヤー<br>・物流関連事業者 | ・産地による輸出取組の紹介<br>・バイヤーによる現地ニーズの共有                  |
|           | 商談会<br>(～15:00頃)   | ・セミナー会場                              | ・生産者<br>・商社 + 海外バイヤー                   | ・生産者と商社の1on1商談<br>・複数生産者とのグループ商談<br>※海外バイヤーも可能なら同席 |
|           | 試食交流会<br>(～18:00頃) | ・キッチンスタジオ<br>・レストラン 等                | ・試食用産品提供生産者<br>・商社 + 海外バイヤー            | ・シェフによるメニュー開発を含めた新たな食べ方提案<br>・生産者による製品のアピール        |
| 以降<br>2日目 | 輸出産地視察<br>(1.5日間)  | ・青果物産地<br>・港湾施設 等<br>※海外バイヤーの希望を元に選定 | ・視察先生産者<br>・商社 + 海外バイヤー                | ・成約に向けた有望産地の視察<br>・港湾や青果加工工場の視察<br>(3～4カ所を想定)      |

## 海外バイヤー招へい事業スケジュール

視察先候補となる品目の“旬の始まり”の時期に合わせて開催。バイヤーの希望、今後有望なポテンシャル品目をもとに各地域の視察品目を決定。

|      | 実施時期                 | 試食会会場                                                    | 開催地域主要品目                                 |
|------|----------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 北海道  | ・8月30日(水)<br>+ 産地視察  | ・帯広：北海道ホテル                                               | ・トウモロコシ<br>・かぼちゃ ・にんにく<br>・じゃがいも ・かんしょ 等 |
| 関東   | ・10月11日(水)<br>+ 産地視察 | ・山梨：笛吹川フルーツ公園                                            | ・ブドウ ・桃<br>・かんしょ ・メロン<br>・みかん ・りんご 等     |
| 関西   | ・12月12日(火)<br>+ 産地視察 | ・大阪：難波御堂筋ホール                                             | ・いちご・柿<br>・キャベツ・白菜・玉ねぎ<br>・京野菜 等         |
| 九州南部 | 個別実施                 | ・バイヤーのスケジュールに合わせ個別に視察・試食会を実施<br>※海外バイヤーの予定が合わず特定日での開催は中止 | ・キャベツ・かぼちゃ・白菜<br>・いちご・かんきつ<br>・かんしょ 等    |

## 結果サマリ（産地視察）

- 8月下旬から3月上旬にかけて、北海道・関東・関西・九州の4エリアにて産地視察を実施。九州開催のみ、招へいするバイヤーのスケジュールが合わなかったため、バイヤーのスケジュールに合わせて個別に実施
- 参加した**海外バイヤーは21社**。数社は複数エリアで参加。日本産青果の輸出市場の大きいシンガポールや台湾、タイ、香港の参加が多い一方で、ネクストマーケットとなるマレーシア・ブルネイ・ハワイからの招へいにも成功。参加国の内訳は以下の通り
  - シンガポール7社、台湾4社、タイ4社、香港3社、マレーシア1社、ブルネイ1社、マレーシア1社
- 全体で**89カ所の視察・106件のマッチング**、成約見込みのあるマッチングの年間の想定取引金額は、**約4億4,650万円**となった。多くの海外バイヤーに関心を持っていただき、青果物輸出に大きく貢献する結果となった
  - 現地インポーター×国内輸出商社のBtoBのマッチング、購買力のある大手現地小売×大型産地・JAとのマッチングで、大きな成約見込みが生まれた
  - 台湾インポーター：台湾の日系・現地系の小売や飲食店に販路を持つ。今後日本産野菜を取り扱う以降で、北海道・関西エリアの視察に参加。輸出商社や直接輸出可能な産地とマッチング。山芋・玉ねぎ・キャベツ等の重量野菜を、各品目40ft/月の成約に向け調整中
  - 小売チェーン(ハワイ・香港)：ハワイからの視察では、バレンタイン・母の日に向けたギフト販売を目標にクランメロン生産者で大きな成約見込み。香港では既に日本産青果は浸透しているものの、バイヤーが生産現場を見る事で販売意欲の向上に繋がり、次のシーズンに向けた大ロットの取引が継続。
  - 小売チェーン(香港)×輸出商社：既存の取引先やパッキングセンター等の視察と合わせ、バイヤーに新規産地を紹介(長崎・いちご)。バイヤーの評価が高く、即輸出に繋がった

## 結果サマリ（産地視察）

- 直接産地を訪問する事で理解が深まり新規マッチングで成約に至ったり、プロモーション等の販売促進の意見交換、輸出以外でのコラボレーションのアイデア等、商談では踏み込めない話に至る場面もあった
  - 新規マッチングでの視察では、圃場の見学とその場での試食でバイヤーが意思決定する材料が揃うため、即取引に繋がるケースもあった  
例：柑橘生産者×マレーシアインポーター、柑橘生産者×台湾インポーター
  - 既取引のある産地への視察では、産地理解が深まり共同でのプロモーションの提案や、市場ではなく直接取引の可能性について等、直接会う事で関係性の強化・取り扱い増加に繋がる結果となった  
例：山梨県JA×マレーシアインポーター、静岡県JA×マレーシアインポーター
  - 産地のある地域に来てもらう事で、「木のオーナー制」「圃場見学ツアー」等、インバウンドに繋がるアイデアも生まれ、商品のパッケージ化に繋がる議論も見られた  
例：柑橘生産者×台湾インポーター
  - 台湾インポーター×輸出商社のマッチングでは、会食の中で台湾インポーターが日本酒に関心があり、日本からの輸入を検討している事が判明。輸出商社は酒類の取扱いでは国内でも大手であるため、青果との混載も視野に、日本酒でも別途検討を進める
- 海外バイヤーの日本産品の理解の一環で卸売市場(競りの見学)やスーパー、パッキングセンター等の視察先も見られた。取り扱い方や売り方のアイデア、可能性のある日本産品の発掘の観点で、視察先として有望
  - 香港小売：いちごパックセンターの視察、シンガポールインポーター：京都中央卸売市場で競り見学等



## 結果サマリ(試食会)

- セミナー・商談会事業と合わせ、帯広・山梨・大阪で大規模試食会を実施。帯広では18商品、山梨では27商品、大阪では28品の合計73商品が出品。シーズン中の野菜や果物の他、日本産の青果を使ったジュースやジャム等の加工品、冷凍や真空パック商品等も含めて出品
  - メロンやシャインマスカット等の果物の人気は圧倒的。商談だけでは売り込みづらい野菜では、調理して提供する事で、質の高さや味の良さをアピールすることに成功  
例：れんこん→素焼き、わさび→チーズやお肉と提供、小松菜→サラダで生で提供
  - 冷凍やピューレの商品については、飲食店の担当者からの評価が特に高い。様々な青果加工品が出展している中、セミドライ商品（今回はりんごとシャインマスカット）の人気が高い結果となった。
    - ✓ ドライフルーツは現地でもあるが、“セミドライ”は非常に珍しい（台湾インポーター2社）
- バイヤーの予定に合わせての個別招へいとなった九州開催では、レストランでの小規模試食会を実施。生産者も同席し、資料等を用いながら商品のPRを行った
- 特に野菜に関しては“食べ方提案”として、レストランと連携してメニュー開発。現地にある野菜との差別化、現地にない野菜の食べ方理解に繋がった。
  - 香港では野菜は炒め物が多いので、前菜でのカルパッチョの組み合わせは新しい(香港・バイヤー)
  - まいたけは現地では馴染みがないので、食べ方や生産の仕方を伝えることが重要(ハワイ・バイヤー)

## 今年度の残課題

- マッチングイベントに海外バイヤーを同時に招くのは有効である一方、有力バイヤーは多忙であり、先方の都合に合わせた個別招へいを並行することが効果的
  - バイヤーにより関心のある品目・来日したいシーズンは異なり、特定の日程での調整は困難
- 何度も来日経験のある担当者、日本人責任者の招へいが多い中、ローカル目つ初視察のバイヤーの招へいが一部あり、ローカル担当者の産地・日本産品理解の重要性を認識
- シンガポール・台湾等の主要国からの招へいが中心で、大きな成約見込みを達成できたものの、新規性に若干欠ける
- 各地域で大規模に開催した試食会は様々な商品を知ってもらう機会になったものの、出展数が多く、見切れないバイヤーも散見された
- 輸出商社×産地の新規マッチングでの視察は、そもそもの条件面で難しいケースが視察時に発覚する事例が多く非効率。事前の商談が必要



## 来年度の取組み(案)

- バイヤーのスケジュールに合わせた個別招へいの実施
- ネクストマーケット・販売先からの招へいを強化
  - GFP事業等を通じて引き合いがあり、中東・米国・カナダ等が候補
  - 日本産品の市場が既に大きい台湾・香港等は、まだ日本産品が入り込めていない現地系小売や、外食・中食のバイヤーを招聘すべき
- 販売・教育等を行うローカル担当者の招へい
  - 輸出実績のある産地への招へいに関しては、継続輸出・販売強化も見据える
- 個別試食会の実施(輸出商社単位)
  - 生産者とのコミュニケーション・食べ方提案の観点で、レストランでの小規模な試食会が効果的
  - 様々な商品を知れる大規模な試食会はFOODEX等多くのバイヤーが来日するタイミングに合わせて開催(今年度GFPで実施)
- セミナー・商談会事業との連動(継続)
  - 海外バイヤー・輸出商社×産地の新規マッチングでの視察は効率が悪いいため、商談会事業への参加を誘導



## 産地視察結果

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)。  
大口輸出が見込める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<br>(視察22カ所) | 約8,450万     |
| 関東  | 7社     | 20件<br>(視察18カ所) | 約1億200万     |
| 関西  | 4社     | 22件<br>(視察22カ所) | 約7,700万     |
| 九州  | 7社     | 33件<br>(視察27カ所) | 約1億8,300万   |

**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

## 視察結果一覧（北海道）

8社バイヤーを招へいし、計31マッチング(視察22カ所)を実施。成約見込金額は合計で約8,450万。台湾向けの野菜大ロット輸出で大きな成約が見込まる。

| 海外バイヤー     | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年) | 結果サマリ                                                                                                                                                                                                                   |
|------------|------|----------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 台湾・輸入/卸    | 非公開  |                | 約7,900万   | <ul style="list-style-type: none"><li>台湾国内の飲食店・小売に台湾産野菜を卸す販売事業者で、今後日本産野菜を取扱う以降<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 今回の訪問で、日本側の輸出商社とも繋がりたい意向</li></ul></li><li>長芋・玉ねぎ・人参・キャベツ・白菜等の商談を行い、決まれば各品目40ft/月の供給を要求</li></ul> |
| 台湾・輸入社     |      |                | 約200万     | <ul style="list-style-type: none"><li>自国産が競合となる商品が多い中、“十勝ブランド”で勝負できる黒枝豆で可能性あり<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 通常冷凍品は取り扱っておらず、一度テストする必要あり</li></ul></li></ul>                                                     |
| シンガポール・輸入社 |      |                | 約200万     | <ul style="list-style-type: none"><li>枝豆は米国向けに可能性がある。3種ともサンプルとして、10月の冷凍コンテナ 輸送時に持っていきたい</li></ul>                                                                                                                       |
| 香港・輸入社     |      |                | —         | <ul style="list-style-type: none"><li>果物を中心に視察を実施</li><li>現地でも人気の高い夏いちごへの関心が高く、生産量と価格次第で成約の可能性が高い</li></ul>                                                                                                             |

※成約見込み金額はバイヤーからのヒアリングした金額を記載  
※金額の報告がない箇所については、商談所感・生産規模から推計

## 視察結果一覧（北海道）

### （前項続き）

| 海外バイヤー            | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年) | 結果サマリ                                                                                                                |
|-------------------|------|----------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| シンガポール・飲食<br>チェーン | 非公開  |                | —         | <ul style="list-style-type: none"><li>• 全体的に価格面が合わず、成約に至らず</li><li>• 興味のあった商品もあったが、生産者側が在庫がない等でチャンスロスもあり</li></ul>   |
| シンガポール・食品<br>卸    |      |                | 約50万      | <ul style="list-style-type: none"><li>• 商品全体的に興味を持っていただき、テスト輸出まで至るも、継続ならず</li><li>• 価格面で折り合いがつかないケースも散見された</li></ul> |
| シンガポール・卸          |      |                | 約50万      | <ul style="list-style-type: none"><li>• 夕張メロンの評価が特に高く、現地で行うイベントの出品に向けて継続して連絡を行う</li></ul>                            |
| シンガポール・外食         |      |                | 約50万      | <ul style="list-style-type: none"><li>• 夕張メロンの評価が特に高く、現地で行うイベントの出品に向けて継続して連絡を行う</li></ul>                            |

視察結果一覧（関東）

7社のバイヤーを招へいし、計20マッチング(視察18カ所)を実施。成約見込み金額は合計で約1億200万。

| 海外バイヤー    | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年) | 結果サマリ                                                                                                                                          |
|-----------|------|----------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 台湾・輸入社    | 非公開  |                | 約400万     | <ul style="list-style-type: none"><li>いちごは台湾向けの農薬対応ができるとの事で今年から、みかんは来年度から取組スタートする</li></ul>                                                    |
| タイ・輸入社    |      |                | 約400万     | <ul style="list-style-type: none"><li>山梨県JAについては来年度からの輸出に向けた商談。笛吹は既に取り引きがあり、販促等についても打ち合わせ</li></ul>                                            |
| マレーシア・輸入社 |      |                | 約1,000万   | <ul style="list-style-type: none"><li>果物中心に7産地を視察</li><li>既に取り引きのあるJA2社については直接の取引や共同でのプロモーションについての議論が行われた</li><li>柿産地とは今季20ケースからスタート</li></ul> |
| 台湾・卸売     |      |                | 約200万     | <ul style="list-style-type: none"><li>輸出商社と既に取り引きのある台湾向けに輸出実績のある2産地を視察</li><li>みかんについては視察をきっかけに招へいバイヤーとの新たな成約に繋がった</li></ul>                   |
| 台湾・輸入社    |      |                | 約200万     | <ul style="list-style-type: none"><li>輸出商社と既に取り引きのある台湾向けに輸出実績のある2産地を視察</li><li>みかんについては視察をきっかけに招へいバイヤーとの新たな成約に繋がった</li></ul>                   |

※成約見込み金額はバイヤーからのヒアリングした金額を記載  
※金額の報告がない箇所については、商談所感・生産規模から推計

## 視察結果一覧（関東）

### （前項続き）

| 海外バイヤー | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年) | 結果サマリ                                                                                                                                           |
|--------|------|----------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ハワイ・小売 | 非公開  | 非公開            | 約3,000万   | <ul style="list-style-type: none"><li>山権からバイヤー向けに日本製品の説明や、キノコ輸出の再開に向けた輸送テストに向け打ち合わせ</li><li>クラウンメロンは成約。バレンタイン、母の日に向けたギフト販売を目標に連携を密に行う</li></ul> |
| タイ・輸入社 |      |                | 約5,000万   | <ul style="list-style-type: none"><li>タイ現地における加工向けの製品の直接輸出の可能性について議論</li><li>調整に時間を要するが、事前にオンラインで商談を行った上での視察となり、非常に成約確度の高い取組</li></ul>          |

## 視察結果一覧（関西）

海外から全4社のバイヤーを招へいし、合計22か所への視察を実施。成約見込み金額は合計で約7,700万。

| 海外バイヤー     | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年)       | 結果サマリ                                                                                                                                      |
|------------|------|----------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 香港・輸入社     | 非公開  |                | 約600万           | <ul style="list-style-type: none"><li>かんしょ・きゃべつ等野菜中心に視察</li><li>初商談で、量が確保できるJAと野菜生産者にて取扱確度の高い結果に</li></ul>                                 |
| シンガポール・輸入社 |      |                | 約300万           | <ul style="list-style-type: none"><li>仙台の輸出コンサルが同行</li><li>野菜中心に視察</li><li>家庭用栽培キットを取り扱う生産者と、京都ならではのカブを取り扱う生産者にて成約見込み</li></ul>            |
| タイ・輸入社     |      |                | 約400万<br>※カナダ向け | <ul style="list-style-type: none"><li>タイへ輸出可能ないちご・柿を中心に視察</li><li>タイ向けは施設登録の対応要で、成約へのハードルが高い</li><li>輸出商社とカナダ向けの輸出に繋がる事例が2例生まれた</li></ul>  |
| 台湾・輸入/卸    |      |                | 約6,400万         | <ul style="list-style-type: none"><li>日本の野菜の新規取扱希望、玉ねぎやキャベツ、白菜等の重量野菜を中心に視察</li><li>日本との商流づくりも見据えて輸出商社との商談も希望<br/>→輸出商社と20ft長芋で成約</li></ul> |

※成約見込み金額はバイヤーからのヒアリングした金額を記載

※金額の報告がない箇所については、商談所感・生産規模から推計



## 視察結果一覧（九州）

7社バイヤーを招へいし計33マッチング(視察27カ所)。成約見込金額は合計で約1億8,300万。タイ×かんしょ、香港×いちごで大きな成約見込み。

| 海外バイヤー     | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年)          | 結果サマリ                                                                                                                                                                     |
|------------|------|----------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 香港・小売      | 非公開  |                | 約8,200万<br>※継続取引金額 | <ul style="list-style-type: none"><li>既に取り引のある産地を中心に、輸出商社アテンドのもと視察・意見交換</li><li>旧正月に向けた価格・数量の調整、価格競争になっている香港での戦い方について意見交換</li><li>香港バイヤーは生産現場を見る事で、販売意欲の向上に繋がった</li></ul> |
| シンガポール・輸入社 |      |                | 約400万              | <ul style="list-style-type: none"><li>オーガニック小売向けに提案できる商材を中心に視察、また試食を行った</li><li>現地で実施予定のプロモーションに向け、キャベツ・春菊(鍋用)にて成約見込み</li></ul>                                           |
| ブルネイ・輸入社   |      |                | 約300万              | <ul style="list-style-type: none"><li>日本産を新規で取り扱いたいとの事で、シンガポール輸入社経由で紹介いただいた</li><li>ブルネイの残留農薬基準等を確認の上、まずはテスト輸出からスタート(シンガポール経由)</li></ul>                                  |
| タイ・輸入社     |      |                | 約6,000万            | <ul style="list-style-type: none"><li>タイで新規設立した輸入商社。現地でニーズのあるかんしょ・いちごで商談</li></ul>                                                                                        |

※成約見込み金額はバイヤーからのヒアリングした金額を記載

※金額の報告がない箇所については、商談所感・生産規模から推計

## 視察結果一覧（九州）

### （前項続き）

| 海外バイヤー    | 国内商社 | 視察産地(赤字は成約確度高) | 成約見込金額(年) | 結果サマリ                                                                                                                                             |
|-----------|------|----------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| シンガポール・輸入 | 非公開  |                | 約2,500万   | <ul style="list-style-type: none"><li>既に取引のある生産現場への視察だけでなく、日本産品や取り扱い理解を目的に、スーパーやパッキングセンターの見学も行った</li><li>長崎いちご園場での視察では、バイヤー評価が高く、即決となった</li></ul> |
| タイ・輸出社    |      |                | 約500万     | <ul style="list-style-type: none"><li>水産等他品目の輸出実績はあるが、タイ向けに新たに青果の商流作り</li><li>タイに実績のある輸出商社と、グループである福岡の輸出商社にて成約見込みあり、ただし福岡からの物流がネック</li></ul>      |
| 香港・輸入社    |      |                | 約400万     | <ul style="list-style-type: none"><li>トマトについては、香港・大手小売へ提案予定。最適な物流を検討</li><li>冷凍さつまいもは評価が高く、レストランチェーンのスイーツ向けに提案を進める</li></ul>                      |

※成約見込み金額はバイヤーからのヒアリングした金額を記載  
※金額の報告がない箇所については、商談所感・生産規模から推計

## 産地視察の様子(抜粋)

各視察先にて、圃場の見学と事務所での商談・試食を実施。生産者から直接説明を受ける事で、バイヤーの商品理解が深まった。





## 試食会の様子(抜粋)

当日参加した生産者は直接海外バイヤー・輸出商社にPR。繁忙期の生産者もいた為、事務局にてサーブや説明を実施。





## 試食会の様子(抜粋)

各商品毎に商品紹介のPOPを作成(日・英)。POPの前に商品を置き、写真を撮る海外バイヤーが散見された。

