

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事業
海外バイヤー国内招へいとマッチング
最終報告書（公開用）**

アクセントチャ株式会社

2026年3月10日

事業の全体像

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に加え、2030年5兆円を視野に入れた課題整理・新たな販路(ネクストマーケット)に向けたマッチングを行う。

～2024年度

全国でのきめ細かな掘り起こし・マッチング

- 全国各地域で網羅的にセミナー・マッチングイベントを実施
- 海外ニーズの高い品目は、有望自治体を絞り掘り起こし

“青果物輸出チーム”組成・伴走支援

- 掘り起こした生産者・有望マッチングをチーム単位での伴走支援プログラムを実施
- 輸出チームの取組の一環として、海外バイヤー招へいを実施

← 2025年度 →

特定にニーズ・課題に対する情報発信・マッチング

- 輸出拡大のボトルネックとなる課題に対しセミナーを通じて情報発信、解決に向けた交流会・マッチング

海外バイヤー招へい・確実な海外出口の確保

- 取扱拡大が見込める新たな海外バイヤー開拓・マッチング
- 産地視察 + 試食の実施を通して生産地理解・食べ方の提案

青果物輸出のプラットフォーム“青果物GFP”

- GFPネットワークを活用した集客・有望プレイヤーの会員案内等、日青協様の“入口”を担う
- イベント開催時期以外のマッチングの要望への随時対応
- 会員事業者のニーズに応じた他委託事業への誘導を行い、日青協事業全体の結果創出に向けたコーディネート

2兆円に向けた短期的な効果創出 + 5兆円目標達成への布石

事業の基本的な流れ

青果物の輸出拡大に向けたセミナー・マッチング・輸出チームづくり・海外バイヤー招へいを一気通貫・伴走支援で行い、成果にコミットする。

青果物輸出セミナー

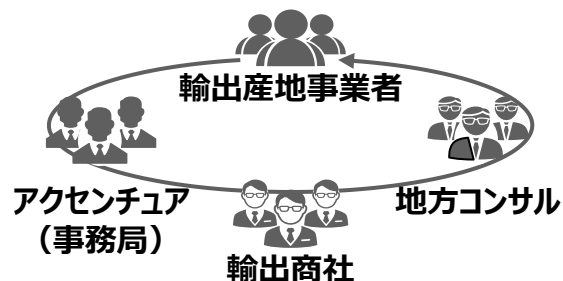
“チームづくり”に繋がる講演



- 先進事業者(産地/商社)が、輸出の意義、産地形成の取組、品目/地域別の特性等を講演
- 特定の品目、輸出先国 また残留農薬や鮮度保持などのテーマに特化した勉強会を実施
- 他地域の生産者も積極的に招へいして、交流を促す

マッチング・輸出チーム作り

商社を中心とした輸出チーム作り



- 有力な国内商社・輸出に積極的な産地・生産者をマッチング
- 特定の品目・輸出先国等のテーマ毎に“輸出チーム”を作り、伴走支援
- 更なる掘り起こしが必要な品目×自治体に関してはピンポイントで重点掘り起こしを実施

海外バイヤー招へい・商談

成約に繋がる視察産地理解



- 旬の時期に海外バイヤーを招へいし、産地視察・試食を行い、商談成約に繋げる
- 海外バイヤーも交えて商品規格、パッケージ検討も実施
- 他の海外プロモーション事業との横連携も促進する

広域セミナー・マッチング

- 開催地:東京での開催
- 品目・テーマ・課題に応じたチームづくり
 - 輸出商社を中心としたネクストマーケット開拓に繋がるチームづくり
 - 生産者・商社はこれまでのマッチングイベントに参加頂いたメンバー中心
 - 海外バイヤー招へいもチーム単位で行う想定
- オンラインマッチングイベントも開催予定

地域/テーマ特化セミナー・マッチング

- 登壇者(先進生産者・サービス提供事業者等)と参加者間のインタラクティブな勉強会
- シーズン前に開催→バイヤー招聘に繋げる→継続フォロー・結果創出
- 昨年度は地域特化型×小規模イベントを重視(山形・宮崎・青森・栃木)
- 今年度はニーズの高いテーマ特化型を重視する想定
 - 鮮度保持対応
 - 輸出規制対応

通年でのチーム単位での伴走支援・海外バイヤー招へい・商談成約に結び付ける
合わせて日青協への加入・他のプロモーション事業への参画へ誘導

(参考) 事業の位置づけ

本事業で輸出チーム(生産者・商社・海外バイヤー)を組成し、日青協他事業のプロモーション等に繋げる役割も担っている。

生産

- 台湾向け輸出産地づくり (防除対応等)
- 大規模かんしょ輸出産地づくり (北海道)
- 海外からの担当検査官招聘

流通

- 偽造防止シール・統一パッケージづくり
- 日本産青果物マーク活用戦略
- 海外市場調査・国内状況調査

販売

- 海外商談会
- 統一広報資材の作成
- 国内展示会
- 小売・外食リレープロモーション・統合型PR (JFOODO)
- 会員個別補助事業

いちごサプライチェーン構築 (今年度からスタート)

有力産地・
生産者案内

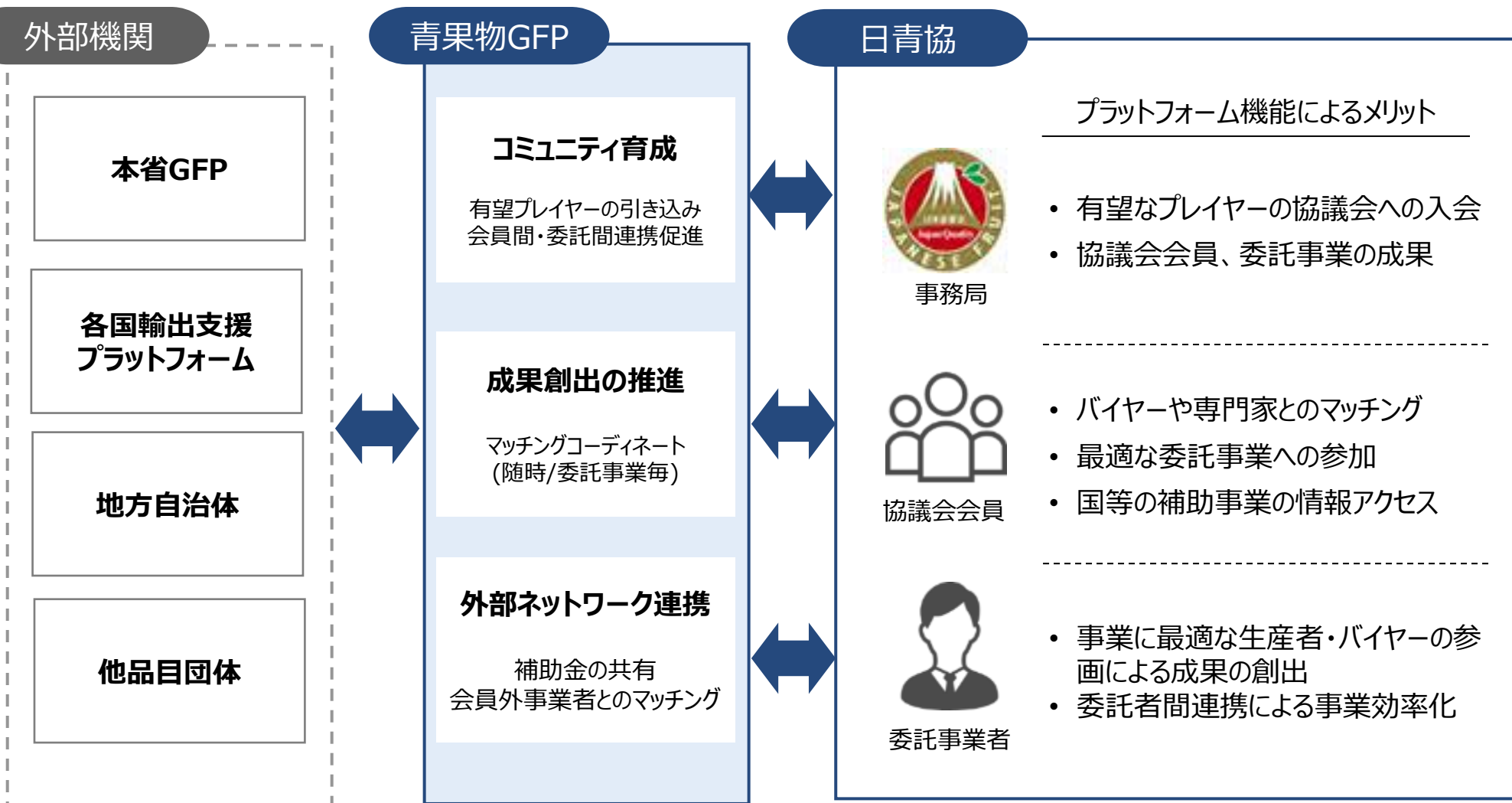
事業者巻き込み

商談会誘導

セミナー&マッチング・海外バイヤー招聘
("青果版GFP")

日青協様での“プラットフォーム機能”の役割

これまでの日青協・GFP事業等での実績を活かし、“青果物版GFP”として、有望プレイヤーの日青協への誘導、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。



(参考) 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

イベント実施スケジュール

	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	7/14(月)完了 (対面：東京)	<ul style="list-style-type: none"> 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、個別商談会 	非公開
青果物規制対応 セミナー & 相談会	9/12(金)完了 (オンライン開催)	<ul style="list-style-type: none"> 台湾向け残留農薬対応、難易度の高い園地登録等の事例共有 合同相談会・商談会 	
柑橘輸出サミット	9/22(月)完了 (対面：静岡)	<ul style="list-style-type: none"> 先進事業者の圃場・選果場の視察を通じた勉強会 商社も交えた柑橘意見交換会 	
オンラインマッチング	10月～継続中 (オンライン開催)	<ul style="list-style-type: none"> 青果物を取扱うバイヤーと生産者の大規模オンラインマッチング 	
長崎・鹿児島 セミナー & 商談会	10/22(水)・10/24(金) 完了 (対面：鹿児島 & 長崎)	<ul style="list-style-type: none"> シンガポールとマレーシアからの海外バイヤー招へのタイミングに合わせ、各地域で小規模なセミナーと商談会を実施 	
高知県青果物輸出 セミナー & マッチング	10/29(水)完了 (対面：高知)	<ul style="list-style-type: none"> 県内の生産者の輸出意欲醸成を目的としたセミナー、商談会 高知県庁と連携して実施 	
いちご輸出サミット	11/6(木)完了 (対面：福岡)	<ul style="list-style-type: none"> いちご生産者間でいちご輸出の将来を検討し、オールジャパンで連携可能性を探る 国内外のバイヤーとの商談会 	
海外バイヤー招へい	随時	-	
セントラル貿易(カメイ) 商談会	3/10(火)完了 (対面：東京)	<ul style="list-style-type: none"> 米国大手バイヤーであるセントラル貿易(カメイ)との商談会 	

本事業結果サマリ

• 青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング（7/14）

- 本事業のキックオフとして東京・対面にて実施し、合計63名に現地参加いただいた
- 今回は“ネクストマーケット”をテーマとしたため、比較的輸出経験のある先進事業者にも一定参加いただく事ができ、有意義なマッチングも多く創出する事ができた
- グループ商談会・個別商談会合わせて**48マッチング**を創出、その内商談後アンケートにて「成約確度高」と回答いただいたマッチングは**16件**で、想定取引金額(年)は**合計約2,600万円**となった

• 青果物規制対応セミナー & 相談会（9/12）

- 台湾向け残留農薬の対応、フィリピン等のハードルの高い国に向けた規制クリア等、生産者の関心の高いテーマにて登壇者を選定、相談会を実施
- 完全オンラインでの実施という事もあり、80名近くの多くの方にお申込みいただいた
- 実施後のマッチング成果として、台湾向け残留農薬検査に課題をかかえていた生産者が多かったようで、登壇いただいた食品検査研究機構様への問い合わせ・検査依頼が複数件あったとの報告を受けた
- 輸出を支えるサービス提供者（検査機関、鮮度保持、物流サービス等）にスポットを当てたセミナーについては、今後も開催を検討していきたい

本事業結果サマリ

・ 品目特化のイベント実施（柑橘、いちご）

- 生産者間の連携やネットワーキング構築、大ロット化を目的とし、今年度は柑橘といちごに特化し地方で対面セミナー・産地視察（勉強会）を実施
- 自社の取り組みにオープンな生産者も多く、生産者間の原料供給でのマッチングや（みかんジュースの原料等）、輸出に向けた供給量確保でのマッチング等の成果が見られた

・ 海外バイヤーと連動した地方での小規模イベント（鹿児島・長崎・高知）

- 海外バイヤーの招聘・産地視察のタイミングに合わせ、県庁と連携し小規模な商談会とセミナーを開催
- より多くの生産者とのマッチング機会の創出、生産者の輸出意欲の醸成に繋がる等のメリットも多く、省エネでの開催が可能であるため、今後もこのスキームを活用していきたい

・ イベント参加者への日青協入会案内の実施

- イベント実施後、参加者に対し日青協入会の案内をメールにて送付済み
- 今後も、日青協への入り口となる事業として、イベントとセットで入会案内を積極的に行って参りたい

・ 個別マッチングや問い合わせの対応

- イベントで接点をもった生産者やバイヤーより、個別にマッチング先の紹介や専門家の紹介等の依頼をいただいております、アドホックに対応中（対応実績は後述）
- 入札時にご提案させていただいた“青果物GFP”のプラットフォーム機能として、今後もこのような依頼には対応させていただきたい

参加バイヤーによるマッチング後評価

商談・バイヤー招聘・交流会・通年マッチング合計261件のマッチングを創出し、年間の想定取引金額は約1億6495万。成約確度を上げるため、継続してフォローを実施。

	マッチング件数	想定取引金額(円/年)	
個別商談・バイヤー招聘	161件	約1億3,700万円	最大約1億6495万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
グループ商談・交流会	64件	約1,445万円	
通年マッチング* (都度実施)	36件	約1,350万円	

各商談の成約に向け、バイヤー・生産者へのフォローと状況の把握を継続して行う

（現状認識）青果物輸出の現状

- 青果物の増加トレンドは何とか維持できているが、2030年の輸出額5兆円達成に向けては、気候変動や担い手不足による生産量の不足、他国産品の質向上、香港等の主要輸出先の景気停滞等がボトルネック
 - 全国的な気候変動に伴う生産の不安定さ
 - ✓ 長期に渡る高い気温による生育の遅れ（いちご）、降水量の不足による質の低下（シャインマスカット）、カメムシ被害（かんきつ類）等
 - 果樹の担い手不足は深刻且つ、未収期間も長い事から新規参入のハードルも高い。梨や桃等については足元の国内需要で高価格で販売できるため、輸出を目指す生産者が減少傾向
 - 韓国産・中国産との各国での競争激化（品質向上に加え模倣も進む）
 - ✓ 差別化を図るべく、個別生産者との関係性強化・ブランディングを図るバイヤー増加
- 現状の輸出重点品目の中で、他国産と比較して日本産の品質・ブランド力が優れており、**生産量の増加を行う事で輸出額の増額が期待できる品目としてはかんしょ・桃・ゆず・長芋等**が挙げられる
 - 特に、産地拡大に時間を要し、担い手不足が深刻化している果樹（桃・ゆず）においては、輸出産地化の支援にテコ入れすべき
 - これらの品目については、バイヤーニーズも十分に確認できている
- 一方で、他国産の安価で品質もそれなりに高く、**輸出拡大が苦戦気味の品目としては、いちご・シャインマスカット・梨・柑橘等**が挙げられ、いずれも韓国産が脅威となっている
 - シャインマスカットやいちご（特に白イチゴ等）はかつて日本産品が優位であったが、韓国・中国の模倣品が急速に広まり、日本産品の市場が縮小

（現状認識）青果物輸出の現状

- いちごについては、新しい品種の開発等が活発に行われていたり、大手企業をはじめ市場への新たな参入も見られ、縮小する国内市場にて、供給過多になる可能性あり。より一層海外への販路開拓が急務となる
 - 輸出に向けた品種開発については、輸送に耐える果皮の固い品種や、周年供給可能な品種、また単収を上げる生産方法の確立等がポイント
 - また、様々な国で生産・輸出されている品目であるため、個々の生産者のブランドでは太刀打ちが難しく、オールジャパンでのブランディング、産地リレーを通しての通年供給体制の構築が需要
- これまでのマッチング実績やバイヤー等からのヒアリングを踏まえた、ポテンシャル輸出先国×品目
 - **桃×台湾：規制対応のハードルが高いが、現地からの引き合いは非常に強い**
 - **いちご×米国・フィリピン・台湾：直近では米国・フィリピン向けに注力している有望生産者も増加**
 - **かんしょ・冷凍焼き芋×米国・カナダ：冷凍焼き芋**
 - **ゆず・わさび×米国・EU：日本特有のフレーバーは人気。ゆずは果汁等の原料で、わさびは高級レストラン等からの引き合い**
 - ✓ **ゆずは生産量が大きな課題であり、輸出可能な生産者はわずか。第2のゆずとして、へべず、かぼす、すだち等の香酸柑橘の輸出強化も視野に入れるべき**

開催イベント毎の報告

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング 開催結果

アクセントチャ株式会社

2025年7月14日

 **accenture**strategy

青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング

すべての事業者様に現地会場にて参加いただき、青果物生産者が半数以上を占めた。

開催日時

- 2025年7月14日（月） 13:00～18:00
 - 13:00～14:25 青果物輸出セミナー
 - 14:40～16:05 グループ商談会(事前申込者)
 - 16:25～18:00 個別商談会(事前申込者)

会場

- 日比谷国際ビル コンファレンススクエア 8D
 - 住所：東京都千代田区内幸町2丁目2-3

参加者

- 現地参加者：合計63名
 - 生産者43名、商社11名、行政・その他等9名

日比谷国際ビルコンファレンススクエア

<https://hibikoku.tokyo/>

デザイン性・機能性に優れた複数のカンファレンスルームを完備（50名規模、200名規模のセミナールームなど）
「霞ヶ関」・「内幸町」駅地下ネットワーク直結の好アクセス



会場DATA

会場：日比谷国際ビルコンファレンススクエア
定員：50名
住所：千代田区内幸町2丁目2-3
アクセス：霞が関駅、内幸町駅から直結

青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング ～タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
2	13:00	13:10	開会あいさつ	日本青果物輸出促進協議会	菱沼会長	日青協の活動概要 委託先事業の紹介	0:10
3	13:10	13:20	導入講演	農林水産省	岡田課長補佐	青果物輸出の全体像 今後の取組の方向性など	0:10
4	13:20	13:30	導入講演	アクセンチュア	小栗	青果物輸出産地セミナーの全体概要 輸出取組事例など	0:10
5	13:30	13:45	事業者講演①	Wismettacフーズ	齋藤様・佐藤様	輸出取組のご紹介	0:15
6	13:45	14:00	事業者講演②	ウイズ・プロデュース	福田様	輸出取組のご紹介	0:15
7	14:00	14:10	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
8	14:10	14:25	事業者講演③	サミット・トレーディング (オンライン登壇)	大久保様	輸出取組のご紹介	0:15
9	14:25	14:40	事業者講演④	みかんのみっちゃん農園	小澤様	輸出取組のご紹介	0:15
10	14:40	14:50	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
11	14:50	15:10	休憩・名刺交換	-	-	休憩・配置転換	0:20
12	15:10	15:15	商社紹介	商談に参加するバイヤー紹介	事務局		0:05
13	15:15	16:05	グループ商談	-	-	各グループに分かれて商談・意見交換 ※アクセンチュアにてファシリテーション	0:50
14	16:05	16:20	休憩	-	-	休憩・配置転換	0:15
15	16:20	16:50	個別商談①	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ・事前にメールにて組み合わせを共有 ・待ちの方・商談のない方向けに交流スペースを準備しております 	0:30
16	16:50	16:55	移動・準備	-	-		0:05
17	16:55	17:25	個別商談②	-	-		0:30
18	17:25	17:30	移動・準備	-	-		0:05
19	17:30	18:00	個別商談③	-	-		0:30
20	18:00	18:00	撤収・片付け	-	-		

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ~参加者一覧

No	事業者名	事業者種別	所在地	生産/取扱い品目
非公開				

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ~参加者一覧

No	事業者名	事業者種別	所在地	生産/取扱い品目
非公開				

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ~セミナー

日本青果物輸出促進協議会

- 日青協の活動、委託事業・会員事についての紹介

農林水産省 園芸作物課

- 日本からの青果輸出の全体像
- 青果輸出に向けた国としての取り組みの紹介

アクセンチュア

- 今年度日青協事業の全体像の説明
- 最新の青果物生産者における輸出取組の事例紹介

Wismettacフーズ (東京：輸出商社)

- 米国向け越境ECサービス“Ikigai Fruits”の紹介
- 米国輸出に向けた食品安全の自社取り組みについて

ウィズ・プロデュース (大阪：輸出商社)

- カンボジアマーケットの青果物流通状況

サミット・トレーディング (中東：輸入商社)

- 中東市場についての紹介
- 自社の中東への青果物流通状況の紹介

みかんのみっちゃん農園 (大阪：柑橘生産者)

- ベトナムへの柑橘輸出の取り組み

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ～第1部：セミナー

導入講演として、日青協・農水省より青果輸出の現状や施策等を発表。

日本青果物輸出促進協議会：菱沼氏



- 日青協への入会案内、会員が活用できる事業の紹介
- 青果物輸出促進の意義や、現在の青果物輸出の概要、日青協としての取り組みについて紹介

農林水産省園芸作物課：岡田氏



- 農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略の改訂について解説（重点品目への梨の追加等）
- 輸出解禁に向けた協議や、インバウンドと連携した取り組み、食品産業の海外展開に向けた施策の方向性について共有

アクセンチュア小栗



- 本委託事業の全体像、本日のセミナーの概要について説明
- 青果物輸出のトレンドとして、先進事業者（カルビーかいつかスイートポテト、うるう農園等）の事例を紹介

青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング ～第1部：セミナー

輸出先進事業者による講演。

Wismettacフーズ：齋藤氏・佐藤氏



- 米国市場における青果物輸出の現状（輸出額や日本からの輸出比等）について紹介
- 米国輸出における法規制の紹介、自社で行っている規制サポート体制について共有
 - 資料作成、使用可能農薬の案内等



質疑・
コメント

- アメリカ市場においてハワイに年に一度のイベントで輸出していたが、関税の影響のためか取引がなくなった。今後の米国市場の状況はどうか。
 - ターゲットを絞ると状況は変わる。弊社は現地ハイエンドをターゲットとしている。値段が高くても購入していただける顧客をターゲットとしているため、関税の影響はあまり受けないと思われる。
 - ハイエンド向けは競合が少なく、価格競争に巻き込まれにくい。日系マーケットであると価格競争に巻き込まれる。
 - ブランディングを行い、高付加価値を付けて売ることが出来ると関税の影響は問題ないと思われる。
- 今年度にカメムシと高温によって大不作となったが今後自然災害が起こった際の対策について伺いたい。
 - 事前に農家と密に連携を取り、生産量の見通しを立てることで対策を行っている。情報共有を頻繁に行うことが重要である。

ウイズ・プロデュース：福田氏



- ネクストマーケットとして、カンボジアの小売りの状況や人口構成等を解説
- カンボジアマーケットのメリットとして、価格競争が少ない事や輸出障壁があまりない事、デメリットとして、市場規模がまだ小さい事等を挙げた



質疑・
コメント

- 新潟県産のぶどうの輸出はあまり盛んではない認識であるが、輸出量やルート・産地の詳細が分かれば教えていただきたい。
 - 輸出ルートとしては、主にXXから仕入れており、基本的には取りまとめて輸出している。プラスで生産者からも直接やり取りし、少量を輸出している。やり取りしている産地としては、石川県産のルビーロマン、新潟県産富士の輝き等の大阪や東京でも手に入らないような珍しい品種が人気であり、高付加価値な果物の輸出を行っている。
 - 今年度にかメムシと高温によって大不作となったが今後自然災害が起こった際の対策について伺いたい。
 - カンボジアのマーケットはまだ大きくないため、量より品質が重要となる。ストーリー性や味、見た目等の品質が高ければ現地でも売れるため、量にこだわる必要は現状ないと考える。今後マーケット規模が変われば、状況も変わると想定される。

サミット・トレーディング：大久保氏



- 中東市場について、また自社の中東マーケットでの取り組みについて紹介
- 日本から中東に輸出されている商品として、枝豆やみょうが等のレストランで使用されているものが多い等、輸出状況についても共有



質疑・
コメント

- いちご・メロン・ハート形のメロンを高級レストランを輸出しているが、今後も熊本産のメロンの輸出をしたい。中東ではどのような果物のニーズが高いか。
 - ハート形のメロンは現地でも人気である。日本の果物はおいしく品質も安定しているため現地でも引き合いが強い。特にいちご・メロン・シャインマスカットが人気である。
- 長期的かつ大量に保存できるとなぜ良いか
 - 預かってすぐに販売することが強みであるが、数日間手元に置いておけることが出来ると売り手の裾野が広がる
- 大葉やみょうがが売れている理由はなにか
 - アジア・北米と比べ、中東の輸出額が小さいため、大葉・みょうがの輸出額割合が多くなっている。
 - また、お寿司のデコレーションとして利用されている。高級店のデコレーションだけでなく、お寿司セットでのあしらいとして必ずセットで出すことで広く現地で広まっている。

みかんのみっちゃん農園：小澤様



- 園地登録や査察官の招聘等でハードルの高い柑橘のベトナム輸出の取組みについて共有
- 査察官の視察に向けた施設整備（倉庫の改修や掃除等）やミカンバエのトラップ等の園地対策等についての経験を紹介



質疑・
コメント

- 輸出に向けた取組で費用が掛かると伺ったが、どこに費用が掛かるのか。また、カナダ・ドバイ・ベトナムへの輸出に取り組んでいるなか実際ネクストマーケットでの引き合いはどうか
 - 査察にも費用が掛かるが、自社倉庫の設備を更新する際に一番費用が掛かる
 - ベトナムと比較するとドバイへの輸出において、販売価格はあまり変化はない。一方で、ネクストマーケットへの輸出に取り組む事業者が少ないため、早めに輸出することで付加価値を付けて販売することが可能ではないかと考える。
- ベトナム向けの温州ミカンのニーズについて伺いたい
 - xxxとの契約であり、輸出先が和歌山県の小売であったため、比較的ニーズはあったと考える。一方で、不作によりみかんの生産量が足りなかったため、もう少し輸出量を増やしたい思いはある。

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ～第2部：グループ商談会（編成）

商社	Wismettac	ウイズ・プロデュース	コスモトレードアンドサービス	ジェイネット	ローヤル
国	アメリカ	東南アジア	中東	ヨーロッパ	北米・東南アジア
1 事業社名	非公開				
2 事業社名					
3 事業社名					
4 事業社名					
5 事業社名					
6 事業社名					

グループ商談会① ~Wismettac(アメリカ)

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

グループ商談会② ~ウィズ・プロデュース(東南アジア)

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

グループ商談会③ ~ コスモトレードアンドサービス(中東)

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

グループ商談会④ ~ジェイネット (欧州)

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

グループ商談会⑤ ~ロイヤル (北米・東南アジア)

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

青果物輸出ネクストマーケットセミナー&マッチング ～第3部：個別商談会（編成）

商社		Wismettac	ウイズ・プロデュース①	ウイズ・プロデュース②	コスモトレードアンドサービス① (UAE)	コスモトレードアンドサービス② (カタール)	ジェイネット
1	事業社名	非公開					
	品目						
2	事業社名						
	品目						
3	事業社名						
	品目						

青果物輸出規制対応セミナー & 相談会 実施報告書

アクセントチャ株式会社
2025年9月12日

青果物輸出規制対応セミナー & 相談会

日時

- 2025年9月12日（金） 14:00~17:30

場所

- オンライン開催（Zoom開催）

対象

- 青果物輸出関連事業者
 - 生産者、商社、流通事業者、検査機関、行政等

目的

- 残留農薬や園地登録等の規制ハードルは高いが、輸出拡大のポテンシャルが見込める国・地域への輸出促進を目的に、既に輸出を行っている生産者やバイヤーの事例を共有する
- 輸出ハードルの高い国や地域に挑戦したい生産者に対し、商流を持つバイヤーや、相談役となる経験事業者のマッチングを促す

構成

【第一部：オンラインセミナー】

- 生産者やバイヤー、検査機関等によるセミナー

【第二部：グループ相談会・商談会】

- 登壇者（生産者・バイヤー）を各グループに1社ずつ配置し、複数事業者との相談・商談を行う

青果物輸出ネクストマーケットセミナー & マッチング ～タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要	
1	13:30	14:00	準備	-	-	-	0:30
2	14:00	14:10	開会・導入講演	日本青果物輸出促進協議会	前田様	日青協の活動概要 委託先事業の紹介	0:10
3	14:10	14:20	導入講演	アクセンチュア	小栗	青果物輸出産地セミナーの全体概要 輸出取組事例など	0:10
4	14:20	14:30	導入講演	農水省 園芸作物	岡田課長補佐	青果物輸出の状況、輸出規制の緩和の 状況等	0:10
5	14:30	14:45	導入講演	農水省 消費・安全局植物防疫課	山口様	植物検疫の概要	0:15
6	14:45	15:00	事業者講演①	うるう農園	古賀様	輸出取組のご紹介	0:15
7	15:00	15:15	事業者講演②	食品検査・研究機構	安藤様	輸出取組のご紹介	0:15
8	15:15	15:30	事業者講演③	台湾ロピア (オンライン登壇)	水元様	輸出取組のご紹介	0:15
9	15:30	15:45	事業者講演④	JEVIC	大竹様	輸出取組のご紹介	0:15
10	15:45	15:55	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
11	15:55	16:10	事業者講演⑤	JAS	寺川様	輸出取組のご紹介	0:15
12	16:10	16:30	事業者講演⑥	日本農業	中司様	輸出取組のご紹介	0:20
13	16:30	16:40	事業者講演⑥	JFOODO	玉置様	輸出取組のご紹介	0:10
14	16:40	16:50	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:10
15	16:50	17:00	休憩	-	-	休憩・準備	0:10
16	17:00	17:45	相談会・商談会	Zoom	-	ブレイクアウトルーム使用	0:45
17	17:45	18:00	撤収・片付け	-	-		0:15

参加者一覧

No	事業社名/生産者名	担当者名（漢字）	事業者種別	セミナー	グループ相談会
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11		非公開			
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					

参加者一覧

No	事業社名/生産者名	担当者名（漢字）	事業者種別	セミナー	グループ相談会
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32		非公開			
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					

参加者一覧

No	事業社名/生産者名	担当者名（漢字）	事業者種別	セミナー	グループ相談会
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					
51					
52					
53		非公開			
54					
55					
56					
57					
58					
59					
60					
61					
62					
63					

参加者一覧

No	事業社名/生産者名	担当者名（漢字）	事業者種別	セミナー	グループ相談会
64					
65					
66					
67					
68					
69					
70					
71					
72					
73					
74		非公開			
75					
76					
77					
78					
79					
80					
81					
82					
83					
84					

第1部：セミナー概要

本イベントの主旨・行政の取組・青果物輸出規制の概要について、本イベント主催の日青協やアクセンチュアより参加者に情報共有。

日本青果物輸出促進協議会
前田氏



開会挨拶

- 開会挨拶として、日青協の取組みのご紹介とイベント実施に向けた事業者へのメッセージ

アクセンチュア株式会社
小栗氏



導入講演

- セミナー概要、青果物の輸出規制の概要について説明
- 青果物規制対応の今後の動向・トレンド・対応方法を共有

農水省 園芸作物
岡田氏



導入講演

- 台湾・香港の輸出の現状と規制対応の動向について解説
- 残留農薬基準の概要やインポートトレーランスや国の支援取組について紹介

第1部：セミナー概要

青果物輸出のトップランナーからは輸出先進事例や実績を紹介、検疫検査機関・植物防疫課からは植物防疫の全体像や検疫検査事例やメリットを共有。

農水省 消費・安全局
植物防疫課 山口氏

うるう農園
古賀氏

食品検査・研究機構
安藤氏



植物防疫の概要紹介

- 植物防疫制度の必要性と目的について解説
- 輸出植物検疫の各国の条件や検疫の流れを説明

輸出の取組紹介

- 輸出をスタートしたきっかけと現在までの輸出取組をご説明
- 日本の果実輸出の現状と競合である韓国の脅威について解説
- 台湾協議会の活動や今後の取組みについての紹介

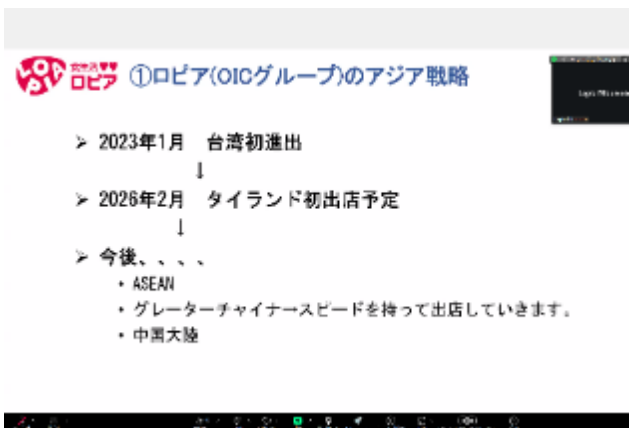
台湾向け植物検疫の紹介

- 検疫検査で違反した場合の事例と基準の厳しさ・台湾での基準違反事例について解説
- 当社の植物検疫サービスの支援内容や特徴について紹介

第1部：セミナー概要

前項の続き。

台湾ロピア 水元氏



JEVIC 大竹氏



JAS 寺川氏



当社の取組みと生産者・農水省への期待を紹介

- 当社のアジア戦略に伴う実績と取組内容・販売方法の紹介
- 生産者に向けて、価格競争力の向上・規制基準への認識・品質保持に対する期待を解説

植物検疫サービスの紹介

- 会社概要と民間事業者の植物検疫サービス事例・行政との連携について紹介
- 市場内での検疫を行うメリットと民間ならではの特徴を解説

会社紹介とフィリピン向け輸出の紹介

- 当社の取組み内容と輸出実績、今後の動向について紹介
- フィリピン向け輸出の取組みと可能性・カントリーリスクについて解説

第1部：セミナー概要

前項の続き。

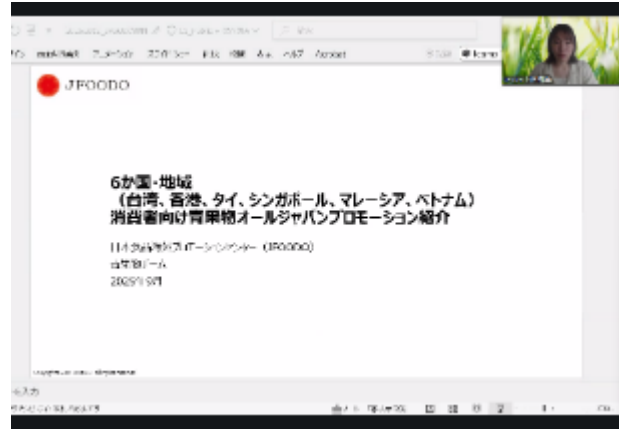
日本農業
中司氏



輸出取組と輸出規制の紹介

- 日本の農業を世界へ広げるための取り組み内容や輸出規制の概要を説明
- 品目ごとに異なる輸出規制の中でりんごにフォーカスして、規制対応方法やメリット解説を行う

JFOODO
玉置氏



オールジャパンプロモーションの紹介

- 台湾・香港・タイ・シンガポール・マレーシア・ベトナム市場の特性とプロモーション方法を解説

第1部：セミナー ～質疑応答



参加者

- 生産者から提出された農薬リストに基づき、台湾の禁止農薬や日本の禁止農薬を調べたいが、薬品の商品名や有効成分名が異なる、または同じなのか分らず、どのように調べれば良いか
 - 農薬名の調査法は日本の農薬名から有効成分名を探す→英語の農薬訳名→台湾での規制名の確認という4ステップを踏む必要がある
 - インターネットで粘り強く検索する必要がある。最近では生成AIに聞くことで解決する場合もある
 - 防除暦を教えてもらえれば、回答できる(食品検査・研究機構)



参加者

- 台湾向けには作ってからではなく、生産者と作る前から準備をした方が良いか
 - 検査をした段階では「後の祭り」になってしまうケースがあるため、生産の準備段階から農薬の使用可否について相談し、防除体系を構築することが重要である (JEVIC)



参加者

- 輸出実績があまりない植物の検疫条件を簡単にする方法
 - 当社から問い合わせる場合は、検査報告書を植物防疫所に提出する立場にあるため、防疫所側も海外当局と確認を取って回答してくれることが多い
 - ただ、個人で植物検疫所に問い合わせた場合は、曖昧な答えや輸入者に問い合わせる必要がある
 - 発展途上国の場合は、輸入国側の公務員や現地側から金銭を要求されることもあり、輸入先を決めたうえで、輸入先の専門家に直接聞くことが重要である (JEVIC)



参加者

- フィリピン市場で日本のイチゴが高いにもかかわらず、比較的価格競争力のある価格で販売を達成するために、具体的にどのような対応を行ったか
 - 大きく分けて2点あり、1つは物流費や資材費のコスト削減。もう1つは、イチゴの暖候期 (3月～5月) という、国内流通が豊富になる時期に輸出に取り組むことが大きなポイントになる
 - 端境期に輸出に取り組むことで、輸血量 (パレット数) が増加し、パレット数が多いほど物流コストが下がるため、結果としてお求めやすい「適正価格」で販売できる戦略をとっている (JAS)

第1部：セミナー ～質疑応答



参加者

- 輸出先国によって検査機関を使い分けているが、これは検査機関様によって得意とされている国や地域が分かれている感覚なのか
- 検査機関の得意分野というよりは、輸出先の国側の規制によるものである
- インドネシアやタイなど、一部の国では、残留農薬検査などのハイリスクな部分について、現地当局が「日本産のものを検査できる検査機関」を限定して登録している場合がある
- 入国側が有効な検査証明書を認める機関を限定しており、すべての国に登録している検査機関はいないため、実質的に規制のようになってしまっている（日本農業）

第2部：グループ相談会・商談会

登壇者(生産者・バイヤー検査機関)と希望した複数事業者との相談会・商談会を実施。

		グループ①	グループ②
1事業社名		非公開	
品目			
2事業社名			
品目			
3事業社名			
品目			
4事業社名			
品目			
5事業社名			
品目			
6事業社名			
品目			

グループ相談会・商談会① ~うるう農園、食品検査・研究機構、JEVIC

参加者



非公開

主な討議内容

非公開

参加者



非公開

主な討議内容

非公開

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

柑橘輸出サミット開催結果

アクセントチャ株式会社

2025年9月22日

サマリ(本取組の背景・成果)

背景

- 昨年度行った柑橘生産者同士の繋がりを広げ、柑橘の大ロット・長期間（産地リレー）での輸出を目指し、全国の柑橘生産者の情報交換の場を設ける
- 残留農薬検査や圃場登録等の国ごとの対応が必要となる中、先進的な生産者・専門家等から知見を得る機会を設ける事が必要

成果

- 通常、企業秘密である圃場のつくり方・選果方法・GAPの対応方法等を全員に共有し連携することで、協調領域・Win-Win関係を創生する契機となった
 - 意義のある取組ではあるものの、他の地域では例を見ない取組
- 苗の間隔・摘果のタイミング・農作業の1日の流れ等の生産面をリアルな場(圃場・選果場)で意見交換をする事で、若手の生産者にとって非常に有意義な勉強会になった（系統外の産地が多く、独自で試行錯誤している方が多かった）
 - 従来の生産方法に捕らわれない・未来志向で輸出を強く志す若手生産者同士だからこそ、上記を実現できたと考えており、今後他産地にも横展開できるモデルケースとなりうる
- マレーシア輸入商社JMGから今後の取引や継続的な協議を求める企業もあったため、フォローアップを行う
- 産地視察は非常に好評であり(過去アグベル・ネイバーフッドでの実施実績もあり)、九州や和歌山等の他産地での産地視察・大規模生産・みどり戦略に基づく有機生産・などの希望が参加者から挙がった

【開催概要】柑橘輸出サミットin静岡

輸出に関心の高い柑橘生産者に絞ったネットワーキング・マッチングを静岡県にて実施。

目的

- 柑橘の輸出にフォーカスした輸出産地づくり・柑橘輸出の在り方について、意見交換とネットワーキング
- 先進事業者の圃場・選果場の視察を通じた勉強会
- 柑橘に関心のある商社との商談会

実施日

- 日時：2025年9月22日（月）12:30~18:00頃
- 開催場所：浜松市市民協働センター（はまこら）

コンテンツ

- 意見交換会・生産者のプレゼン 90分
- 柑橘の選果場・圃場の視察 120分

参加者

- 全国の柑橘産地（静岡・宮崎・佐賀・和歌山・愛媛等）
- 輸出商社
- その他関係者（行政・品目団体等）

柑橘輸出サミットin静岡 スケジュール

#	開始時間	終了時間	内容			
			トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	概要
1	12:00	12:30	準備	-	-	-
2	12:30	12:40	開会・導入講演	日本青果物輸出促進協議会	菱沼様	日青協の活動概要
3	12:40	12:55	事業者プレゼン①	陽だまりファーム	高橋様	輸出に向けた現在の取組み・今後の展望
4	12:55	13:10	事業者プレゼン②	日下農園	日下様	輸出に向けた現在の取組み・今後の展望
5	13:10	13:25	事業者プレゼン③	JMG	前田様	輸出に向けた現在の取組み・今後の展望
6	13:25	13:35	質疑応答			
7	13:35	14:05	意見交換会			
8	14:05	15:05	移動	浜松市市民共同センター→ JA三ヶ日		
9	15:05	16:05	産地視察①	JA三ヶ日		
10	16:05	16:20	移動	JA三ヶ日→ 陽だまりファーム		
11	16:20	17:05	産地視察②	陽だまりファーム		
12	17:05	18:30	移動	陽だまりファーム→ 浜松駅付近		
13	18:30	20:30	会食	浜松駅付近		
14	20:30	20:30	解散			

参加者一覧

合計25社・総勢34名が静岡県以外の全国各地から現地参加。

No	事業者名	業種	都道府県
1	非公開		
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			

No	事業者名	業種	都道府県
14	非公開		
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			

開催の様子 ～プレゼン・意見交換会

浜松駅近くの会場にて実施。日青協菱沼会長からのご挨拶、高橋様・日下様からのプレゼン、講師・輸出商社も交えた意見交換会を実施した。



開催の様子 ～JA三ヶ日選果場の見学

JA三ヶ日の選果場を視察。世界最大級の柑橘選果場で活用されるブランド価値向上・農業の課題解決に向けた技術の活用について説明を受けた。



開催の様子 ～陽だまりファーム選果場の見学

陽だまりファーム様の選果場を視察。高橋様より一日の農作業の流れや使用している選果機の説明があり、参加している生産者からも積極的な質疑応答が行われた。



開催の様子 ～陽だまりファーム圃場視察

陽だまりファーム様の圃場を視察。生産についての説明が行われ、生産者同士で摘果や農薬管理等の生産・オーナー制度についての質問・意見交換が活発に行われた。



一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会
in鹿児島・長崎
開催結果

アクセントチャリア株式会社

2025年10月22日

イベント開催結果サマリ

- 日本産青果物の取扱いに積極的な海外バイヤーを鹿児島・長崎に招聘。小規模なセミナーや商談会を開催し、鹿児島13名・長崎5名の計18名事業者の方々にご参加いただく事ができた
 - 品目としては、鹿児島では柑橘・有機野菜・かんしょ・青果加工品等、長崎ではほうれん草・かぼちゃ・じゃがいも・青果加工品を持つ事業者の方々にご参加いただいた
 - 半数以上は輸出経験者の方であったが、輸出初心者やこれから輸出を検討されている方も見られた
- 今回の開催では、より海外バイヤーの意向に沿った事前マッチング・集客を行い、確度の高い商談を行うため、個別商談のみ実施した
 - 輸出経験者も多くみられ、海外バイヤーからの評価が高く、輸出に結びつく可能性のある商談を多く実施できた
 - 輸出未経験の方も、バイヤーから現地のニーズや規制情報についてフラットな意見交換を実施する事ができ、サンプル輸送まで繋がり、輸出へ向けて一歩踏み出す機会となった
- 鹿児島商談会に対し、**アンケート回答者100%の方に「満足」・「次回も商談会へ参加したい」と回答いただいた**

鹿児島開催

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会in鹿児島

すべての事業者様が現地会場にて参加し、計13名の青果物生産者が商談を行った。

開催日時

- 2025年10月22日（水） 13:00～17:35
 - 13:00～13:30 商社・バイヤー様のご挨拶
 - 13:30～17:35 個別商談会

会場

- マークメイザン
 - 住所：鹿児島県鹿児島市名山町915, 2FユーティリティスタジオC

参加者

- 生産者：合計13名

markMEIZAN

<https://mark-meizan.io/>

クリエイティブ人材の育成や交流を支援するクリエイティブ産業創出の拠点施設であるとともに、起業したい人やスタートアップの育成と成長を支援するビジネス・インキュベーション施設。

鹿児島市が設置し、民間企業4社からなる運営企業体「薩摩郷中」が運営。



会場DATA

会場 : markMEIZANユーティリティスタジオC
定員 : 33名
住所 : 鹿児島県鹿児島市名山町 9 - 15
アクセス : 市電 朝日通から徒歩3分

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会in鹿児島 ～タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容			所要時間
			トピック	ユーロアトランティック様と商談される方	バンチューン様と商談される方	
1	12:30	13:00	開場			0:30
2	13:00	13:10	商社挨拶			0:10
3	13:10	13:15	海外バイヤー挨拶			0:05
4	13:15	13:25	質疑応答			0:10
5	13:25	13:35	配置転換・場所移動			0:10
6	13:35	13:55	個別商談会1	非公開		0:20
7	13:55	14:15	個別商談会2			
8	14:15	14:35	個別商談会3			
9	14:35	14:55	個別商談会4			
10	14:55	15:05	休憩			
11	15:05	15:25	個別商談会5			
12	15:25	15:45	個別商談会6			
13	15:45	16:05	個別商談会7			
14	16:05	16:25	個別商談会8			
15	16:25	16:35	休憩			
16	16:35	16:55	個別商談会9			
17	16:55	17:15	個別商談会10			
18	17:15	17:35	個別商談会11			
19	17:35	17:55	個別商談会12			
20	17:55	18:15	個別商談会13			
21	18:15		解散			

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会in鹿児島 ～参加者一覧

No	事業者名	業種	輸出品目の詳細
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7		非公開	
8			
9			
10			
11			
12			
13			

参加者アンケート結果

参加者アンケート結果 ～サマリ

- 商談会の満足度は「とても満足」と回答した方は70%、「やや満足」と回答した方は30%であり、高い満足度であった
- また、今後の商談会へ参加したいと回答いただいた方は100%であったため、今後も海外バイヤーを招聘した小規模な商談会の開催を検討したい
- 商談会の良かった点として、海外バイヤーから直接現地のリアルな意見を聞いた事が、輸出に向けた取組・今後の方針検討に繋がる点が挙げられる
 - 「鹿児島県ではあまり知られていないバイヤーで新鮮であった」、「輸出について勉強中の身ではあるが、サンプル輸送することが決まり、輸出に向けて前進できた」、「規制が厳しいため、リスクを考慮し身を引く判断を行い、勉強になった」等のコメントがあった
- 一方、商談会の改善点として、「現地でどのように販売展開してきたのか不明瞭で、商品提案がしにくい部分があり、直近の具体的な取組について伺うことが出来なかった」といった今後の個別商談会に対する意見もあった
 - 今後は、海外バイヤーの情報（現地ニーズ・直近の販促活動・求めている品目等）を自己紹介の時間をもう少し詳細にお伝えいただく・商談前に事業者へ共有することで、より具体的に事業者から商品提案を行えるように支援すると良い

開催の様子 ～個別商談会in鹿児島

商社（トキオ福岡）から現地ニーズ・取組の説明後、参加バイヤー・鹿児島県事業者が自己紹介を行った。その後同会場にて個別商談会を実施。



開催の様子 ～会食in鹿児島

商談会に参加した事業者の品目（トマト・サツマイモ・みかん・小松菜等）や、その他鹿児島産品を使用したコース料理を提供し、鹿児島産品の魅力をPR。



長崎開催

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会in長崎

現地会場・オンラインにて開催し、計5名の青果物生産者が商談を行った。

開催日時

- 2025年10月23日（木） 13:30～16:00
 - 13:30～15:25 個別商談会
 - 15:30～16:00 意見交換会

会場

- 長崎県庁 展望テラス
 - 住所：長崎県長崎市長崎市尾上町3-1, 8F 展望テラス

参加者

- 参加者：合計4名
 - 現地参加者4名・オンライン参加者1名

長崎県庁 展望テラス

<https://www.pref.nagasaki.jp/sintyousyafuroa/>

平成30年に新しく建設された県庁舎は、吹抜け区間を有した開放的なエントランスや、長崎港や市街地を一望できる8階展望テラスがあり、気軽に立ち寄れる施設。



会場DATA

会場：長崎県庁 展望テラス
住所：長崎県長崎市長崎市尾上町3-1
アクセス：JR長崎駅徒歩10分

海外バイヤーを招聘した商談会・交流会in長崎 ～タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容		所要時間
			トピック	ユーロアトランティック様と商談される方 バンチューン様と商談される方	
1	13:30	13:45	個別商談会1	非公開	0:15
2	13:50	14:05	個別商談会2		0:15
3	14:10	14:25	個別商談会3		0:15
4	14:30	14:45	個別商談会4		0:15
5	14:50	15:05	個別商談会5		0:15
6	15:10	15:25	個別商談会6		0:15
7	15:30	16:00	意見交換会		0:30

開催の様子 ～個別商談会in長崎

長崎県事業者とバイヤーで商談会を実施。その後、流通用のいちごのパッケージについて、バイヤーを交えた意見交換会を実施。



一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 開催結果

アクセントチャ株式会社

2025年10月29日

 **accenture**strategy

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会

すべての事業者様に現地会場にて参加いただき、青果物生産者が半数以上を占めた。

開催日時

- 2025年10月29日（水） 13:00～16:00
 - 13:00～14:40 青果物輸出セミナー
 - 15:00～16:00 グループ商談会(事前申込者)

会場

- 高知県農業技術センター 3階会議室
 - 住所：高知県南国市廿枝1100

参加者

- 現地参加者：合計25名
 - 生産者14名、商社2名、行政・その他等9名

高知県農業技術センター

<https://www.nogyo.tosa.pref.kochi.lg.jp/?sid=2012>

高知県の農業振興を技術的に支援し、農業者の所得向上に結びつく出口の見える研究開発を進める研究施設。



会場DATA

会場：高知県農業技術センター 3階会議室
住所：高知県南国市廿枝1100
アクセス：とさでん交通バス巨峰園前下車5分

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 ～タイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名(予定)	登壇者名(予定)	概要	
1	12:30	13:00	開場	-	-	-	0:30
2	13:00	13:10	開会あいさつ	高知県庁	課長 田畑 和志 主幹 中村 粹恵	高知県庁の活動概要 事業の紹介	0:10
3	13:10	13:20	導入講演	アクセント	豆田	青果物輸出の全体概要 輸出取組事例など	0:10
4	13:20	13:40	事業者講演①	ベジ庵	ケナード様	輸出取組のご紹介	0:20
5	13:40	14:00	事業者講演②	バンチューン	川村様	輸出取組のご紹介	0:20
6	14:00	14:20	事業者講演③	A TRA-DE	小松原様	輸出取組のご紹介	0:20
7	14:20	14:40	質疑応答	-	-	参加者からの質問に回答	0:20
8	14:40	15:00	休憩・名刺交換	-	-	休憩・配置転換	0:20
9	15:00	16:00	グループ意見交換会	バンチューン・A TRA-DEの2グループ	-	各グループに分かれて意見交換 ※アクセントにてファシリテーション	1:00
10	16:00	16:00	撤収・片付け	-	-	-	

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 ～参加者一覧

No	事業者名	業種	輸出品目の詳細
1			
2			
3			
4			
5			非公開
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 ～参加者一覧

No	事業者名	業種	輸出品目の詳細
13			
14			
15			
16			
17			
18		非公開	
19			
20			
21			
22			
23			

はじめての青果物輸出に向けたセミナー&意見交換会 ～第1部：セミナー

導入講演として、高知県庁・アクセンチュアより青果輸出の現状や施策等を発表。

高知県庁：田畑氏・中村氏



- 高知県庁より、開会の挨拶と開催の趣旨を説明
- 高知県の農産物輸出の現状と県として支援している取組の概要について紹介

アクセンチュア：豆田



- イベントの流れと登壇者の説明
- 青果物輸出の現状や課題・輸出取組のトレンド・輸出初心者の取り組むべき国について共有
- 野菜の輸出拡大に向けて、チームで取り組む重要性やインバウンドを掛け合わせた取組について解説

はじめての青果物輸出に向けたセミナー&意見交換会 ～第1部：セミナー

輸出先進事業者による講演。

ベジ庵：ケナード氏



- シンガポール市場における青果物輸出の現状（文化的側面や食のトレンド等）について紹介
- シンガポールの日本に対する印象や現地での輸出取組事例を紹介
 - レストランでのフェアの開催



質疑・コメント

- 青果物の中で、シンガポールで人気のある品目は何か。
- 野菜単体で販路拡大を目指すのは難しい。トンカツ屋へキャベツを提案したことがある。シンガポールでは、キャベツは生で食べる文化がなかった。だか、美味しいベジタリアントンカツとキャベツをセットで提案することで、消費者から関心を得ることができた。
 - 金柑もシンガポールだと中国産が出回っているが、日本産の金柑は美味しくて好評だった。かぼちゃやトマトも引き合いがある。
- シンガポールと香港は青果物の輸出がしやすいという話。一方で、日本からの輸出実績では、香港と台湾への輸出が多い理解。シンガポールへの輸出実績がそれほどでもない背景は何か。
- 香港台湾よりもシンガポールが日本から遠いからではないか。自ずと、輸送運賃が上がってしまい、現地での販売価格が上がる。シンガポールでは、ドンキが複数店展開しているため、実態としては日本産青果物が多く流通している感覚がある。
- シンガポール向けの米輸出に向け、何かアドバイスはあるか
- シンガポールでは、ベトナム産ジャポニカ米が安価で流通している。味はやはり日本産の方が美味しい。一定の消費者は伊勢丹等で日本産米を買うが、業務用ではほぼほぼがベトナム産のジャポニカ米が採用されている。ベトナム産と差別化したブランディングが必要となる

前項続き。

バンチューン：川村氏



- 当社の事業概要を説明
- シンガポール市場の人口等の一般情報から青果物市場の現状を解説
- シンガポール市場での課題やその取り組み状況について紹介
 - 価格や規格の見直し・ブランディング事例

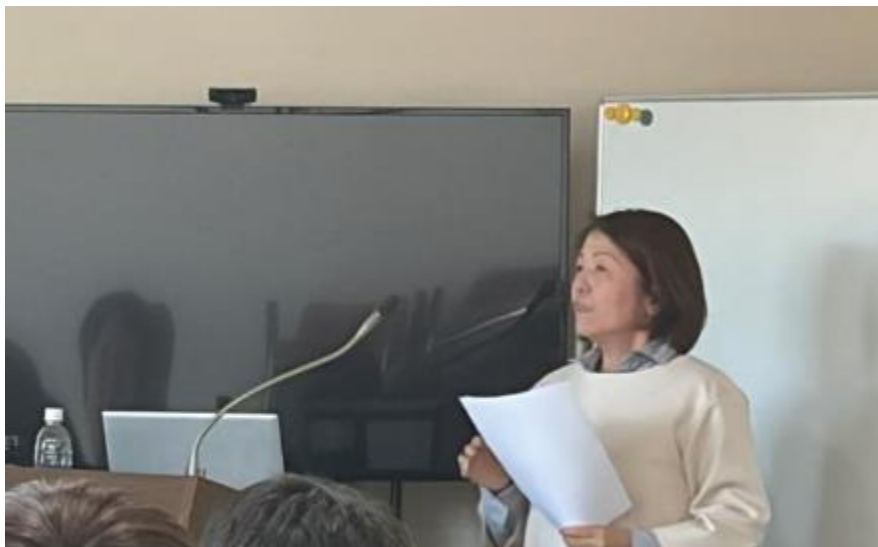


質疑・
コメント

- えぐみやすっぱみを嫌う海外消費者が多いなかで、現在柚子の輸出が伸びているのは何故か。
- ヨーロッパは日本と近い味覚を持つ消費者が多く、苦味への理解が一定ある。東南アジアでは大多数の消費者がまだ苦味などへ抵抗感を持っている。よって東南アジアでの柚子の普及はまだ時間がかかるのではないか。
- 東南アジア向けの販路拡大は委託販売形式が多い理解。委託販売となると、保管のしやすい商品・賞味期限の長い商品が良いのではないかと考えあぐねている。バンチューンと連携する場合、どのような輸出ルートになるのか。
- 日本国内の輸出商社を介した輸入を行っている。数十年前までは委託販売が多かったのは事実。ただ、継続的な輸出取り組みに向け、昨今は輸入社による買取販売、実需による買取販売がベシクである。
- ポメロンに属する青果物は一定シンガポールにも流通している理解。現地の青果物はかなり苦味の強い印象を受けたが、高知県の土佐文旦や水晶文旦は可能性があるか。
- 紹介の仕方次第だと思われる。シンガポールでは四季に応じて異なる青果物を食べる文化がない。シンガポールへ輸出し現地で食してもらい高知に興味を持ってもらう。その後、高知に来て圃場を訪れるなどのインバウンド施策と絡める必要がある

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 ～第1部：セミナー 前項続き。

A TRA-DE：小松原氏



質疑・
コメント

- 今後、米国市場の開拓などに注力予定と聞いているが、特に売っていきたい品目を伺えるか。
- 米国へはピューレや冷凍焼き芋などの一次加工品を輸出したいと考えている。
- 韓国産や中国産の青果物に対し、どのように日本産が市場をとっていくのが良いのか。
- 岡山県産シャインマスカット・桃は、競合他国産より10倍以上高い値段となっている。他国産と比べた違い、甘さ、香り、余韻等を伝えるようにしている。

- 当社の事業概要について紹介
- タイ・台湾でのプロモーション活動や現在の輸出先国・今後の取組について、輸出初心者から輸出拡大の実体験を紹介

はじめての青果物輸出に向けたセミナー & 意見交換会 ～第2部：グループ商談会（編成）

テーマ		シンガポール向け青果物輸出	東南アジア特に台湾・タイ向け
メイン事業者		Ban Choon Marketing Pte Ltd	A TRA-DE
参加者	1	非公開	
	2		
	3		
	4		
	5		
	6		
	7		
	8		

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

参加者



非公開

ニーズと合致した商品・主な討議内容

非公開

一般社団法人日本青果物輸出促進協議会 御中

いちご輸出サミット開催結果

アクセントチャ株式会社

2025年11月12日

The logo for Accenture Strategy, featuring the word "accenture" in black, a red chevron symbol above the letter "t", and the word "strategy" in red.

【開催概要】いちご輸出サミットin福岡

輸出に関心の高いいちご生産者に絞ったネットワーキング・マッチングを福岡県にて実施。

目的

- いちご輸出を目指す事業者に参集頂き、先進生産者の取組を学習頂き、いちご輸出の将来を検討し、リレー出荷・共通の課題解消オールジャパンでのプロモーション等のコラボレーションのきっかけを創出
- いちごに関心のある商社・先進事業者との相談会

実施日

- 日時：2025年11月6日（木）13:00~18:00頃
- 開催場所：ホテルエスプリ（久留米）
- 産地視察：うるう農園（久留米）

コンテンツ

- 意見交換会・グループ商談会 180分
- いちごの選果場・圃場の視察 60分

参加者

- 全国のいちご産地（徳島・熊本・宮城等）
- 輸出商社
- その他関係者（行政・品目団体等）

いちご輸出サミットin福岡 スケジュール

#	開始時間	終了時間	内容			
			トピック	登壇企業名	登壇者名	概要
1	12:30	13:00	準備	-	-	-
2	13:00	13:15	事業者プレゼン①	うるう農園	古賀様	輸出に向けた現在の取組み・今後の展望
3	13:15	13:30	事業者プレゼン②	アグリテックプラス	前田様	輸出に向けた現在の取組み・今後の展望
4	13:30	13:40	質疑応答			
5	13:40	13:55	事業者プレゼン③	Craft Tokyo	柴田様	青果物輸出のポイント、海外市場について
6	13:55	14:10	事業者プレゼン④	KM Internatinal	中様	青果物輸出のポイント、海外市場について
7	14:10	14:20	質疑応答			
8	14:20	14:30	バイヤー紹介	Wismettacフーズ 九州農水産物直販 大石産業		自己紹介
9	14:30	14:40	休憩・名刺交換			
10	14:40	15:30	意見交換会			
11	15:30	16:15	移動	ホテルエスプリ(久留米) →うるう農園佐賀農場		
12	16:15	17:15	産地視察	うるう農園佐賀農場		佐賀県三養基郡みやき町江口 7079 https://maps.app.goo.gl/sq72oggygpBowyp28
13	17:15	18:00	移動	うるう農園佐賀農場→ 会食会場		
14	18:00	20:00	会食	-		
15	20:00	20:00	解散			

参加者一覧

合計24社・総勢30名が福岡県含め、全国各地から現地参加。

No	事業者名	業種
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8	非公開	
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

No	事業者名	業種
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23	非公開	
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

開催の様子 ～プレゼン

久留米駅近くの会場にて実施。輸出取組・現地ニーズについて輸出先進事業者から解説があった。積極的な質疑応答が行われた。



意見交換会グループ

※赤字は2名以上お申込みをいただいている事業者様で、グループを分けております

商社/アドバイザー	Wismettac	九州農水産物直販	大石産業	KM International Craft Tokyo
アクセンチュア	(豆田)	(小栗)	豆田	小栗
1 事業社名	非公開			
2 事業社名				
3 事業社名				
4 事業社名				
5 事業社名				
6 事業社名				
7 事業社名				

開催の様子 ～意見交換会

講師・輸出商社も交えた意見交換会を実施した。個社毎の輸出課題に対して、相談される事業者もいた。また、事業者間の積極的な交流も見られた。



開催の様子 ～うるう農園の見学

うるう農園の圃場を視察。最新テクノロジーにより遠隔操作で天井の開閉・温度管理を行える農場であった。事業者間での交流が活発に行われた。



青果物輸出オンラインマッチング

アクセントチャ株式会社

2025年12月12日

日程・会場

- 2023年11月中旬～
- オンライン開催の為、バイヤー、生産者の予定を確認しつつ柔軟に対応予定

目的

- 地方版の対象エリア外の青果物生産者への商談機会の提供を行う事を目的とし、全国の輸出産地、青果物生産者を対象とする
- 輸出産地リストの事業者、GFP登録者への案内に加え、昨年の日青協・GFPイベントの参加者への周知依頼等により集客予定
- アクセンチュアにて地方ごとに輸出関心のある青果物生産者の一本釣り

構成

- オンライン会議ツールを利用した完全オンラインの商談を実施 (ツール操作は産地・生産者のみ)
- 1日完結の商談は行わず、期間内にバイヤー・産地にて予定を調整し、商談を実施
 - 商談枠に特段上限はなく、バイヤーの意向に沿って商談のセットが可能

青果物輸出オンラインマッチング ~参加バイヤー

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
江田畜産 (RAYUP) (輸出商社)	オーストラリア	世界各国に江田和牛(宮崎)の輸出を行う。和牛輸出のネットワークを活かし、今後青果物の輸出に注力。
関空運輸株式会社 (輸出商社)	香港・台湾・タイ等	関西空港近くに拠点を構え、生鮮食品の輸出においては梱包から輸出手続きまで一気通貫でサポート。
株式会社SECAI MARCHE (輸出入、EC販売)	シンガポール・マレーシア・中東	生産者こだわりの商材を自社ECに掲載、日本国内引き取りで海外のレストランまでダイレクトに輸送する。
株式会社ウイズプロデュース (輸出商社)	香港・台湾・タイ・シンガポール等	マンカ流通グループにて青果物の輸出を行う。香港・台湾中心に、現地の小売店へ青果物全般を輸出。
JMG TRADING SDN. BHD. (輸入商社)	マレーシア	マレーシアにて日本食の輸入卸(空輸・船便)を行い、現地のレストランや小売へ販売。
オイシックス・ラ・大地株式会社 (小売業者)	マレーシア・シンガポール	2009年より「Oisix香港」の事業を開始。Oisixの独自基準をクリアした食品を日本から香港へ輸出。
三共フードトレーディング株式会社 (輸出商社)	香港・シンガポール・マレーシア	農畜産物をアジアを中心に販路を持つ。商品開発や産地連携等の輸出サポート実績も豊富。

青果物輸出オンラインマッチング ~申込者一覧

事業者名	事業者種別	都道府県	品目
非公開			

青果物輸出オンラインマッチング ~申込者一覧

事業者名	事業者種別	都道府県	品目
非公開			

青果物輸出オンラインマッチング ~申込者一覧

事業者名	事業者種別	都道府県	品目
非公開			

海外バイヤー招聘

招聘を実施した海外バイヤー

輸出商社	招聘バイヤー	対象国	業種	販売先・その他商流	視察・商談する主な品目
非公開					

産地視察先一覧

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	地域	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7				非公開		
8						
9						
10						
11						
12						
13						

産地視察先一覧

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	地域	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20				非公開		
21						
22						
23						
24						
25						
26						

産地視察先一覧

#	事業者名(生産者)	商社・バイヤー	地域	ステータス	対象商品	想定取引金額 (円/年)
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33				非公開		
34						
35						
36						
37						
38						
39						

セントラル貿易（カメイ）商談会

セントラル貿易（カメイ）商談会 ～実施概要

日時	<ul style="list-style-type: none">2026/3/10(火)13:00～
会場	<ul style="list-style-type: none">ピースキッチン（六本木・レストラン）<ul style="list-style-type: none">https://maestranza-higa.com/peace_kitchen/試食用の調理器具（包丁・まな板・水道等）が使用可能で、商談会の会場としての実績が豊富なため会場として選定
形式	<ul style="list-style-type: none">ハイブリッド開催<ul style="list-style-type: none">対面：会場内の調理器具を使用して試食商談会を実施オンライン：会場内のPCを使用してオンライン商談会を実施
目的	<ul style="list-style-type: none">米国に自社グループの小売店舗（MITSUWA）を有するセントラル貿易との商談会を実施することにより、日本産品の米国市場向け輸出の着実な拡大を図ることを目的とする<ul style="list-style-type: none">セントラル貿易が提示する希望品目・調達ニーズに沿った日本国内事業者との商談機会を提供することで、現地市場ニーズに即した実効性の高い商談を創出する輸出重点国の1つである米国市場への商流構築・販路開拓の機会を事業者を提供し、日本産品の継続的な輸出拡大につなげる
構成	<ul style="list-style-type: none">25分商談・5分休憩×参加事業者
対象者	<ul style="list-style-type: none">セントラル貿易（カメイ）の希望品目を取り扱うGFP登録者

参加事業者

バイヤーの希望品目を取り扱う事業者をGFP会員からピックアップしたうえ、先方の意向が確認できた事業者に参加の声掛けを実施

- 希望品目（青果）
 - 米国に輸出可能な果物
 - 輸送方法：航空便
 - 規制対応：米国の輸出規制に対応済・対応中
- 参加事業者

非公開

通年マッチング

非公開