



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

「アメリカ商談会」
最終報告書

RxR Innovation Initiative株式会社



目次

1. 事業概要（仕様書）
2. 実施内容
 - 2-1. 事業概要説明会
 - 2-2. 渡航前セミナー
 - 2-3. 第1回商談会（9月）
 - 2-4. 第2回商談会（11月）
3. 商談実績、成約見込み
4. 事業成果
5. 振返りと今後の展望

1. 事業概要（仕様書）

アメリカ商談会

1 事業名

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（AABNS方式）

2 事業目的

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。

3 事業内容

○対象国：アメリカ、シンガポール、マレーシア、台湾の中から選定：（1か国1事業社とする。）

○商談会開催回数：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。

○商談のアレンジ等受託者の業務内容

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）

1. 事業概要（仕様書）

4 会員の経費負担

○協議会が補助事業の事業経費として取りまとめる。

○商談参加会員はあらかじめ以下の経費の事業計画を作成しておくものとする。

- ・航空費等の渡航費
- ・宿泊費（1回の商談について2泊3日）とする。
- ・商談試食に用いる青果物等及び資材
- ・輸送費
- ・旅費等は協議会の旅費規程に基づき積算する。

○その他：商談参加負担金について、商談参加会員ごとに1名・1回参加につき5万円を協議会が請求する。

5 対象青果物は以下の通り

重点品目等（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から現地の実情に応じて日本から輸出可能なものを選定すること

6 履行期限

以下の期日までに、最終報告書及び精算書類を提出すること。

2026年3月10日

2. 実施内容

2. 実施内容概要

本事業では、商談会の効果を高めるため、事前説明会・渡航前セミナーによる準備段階の強化と、9月および11月の2回に分けた商談会の実施を行った。事前準備から現地商談、商談後のフォローアップまでを一連のプロセスとして設計することで、商談の質の向上および今後の輸出拡大につながる知見の獲得を図った。

2-1. 事業概要説明会

【実施日時】 2025年7月2日(水) 9:00~10:00

【概要】

本説明会では、アメリカ商談会の概要説明に加え、アメリカにおける日本産青果物の市場動向およびバイヤーのニーズについて情報共有を行った。JETROサンゼルス米国輸出支援プラットフォーム事務局長 木村恒太氏より、現地市場の最新動向や実務的な留意点について説明を行い、参加事業者の理解促進を図った。

【説明会参加事業者】（※申込順に記載）

1. カルビーかいつかスイートポテト株式会社
2. 和歌山県 農林水産部 農林水産政策局
3. 富永商事株式会社
4. 株式会社H.Eフードウェイズ
5. 株式会社FLAP
6. 宮崎県農政水産部 農業流通ブランド課
7. うるう農園
8. GLO-berry Japan株式会社
9. 高知県農業振興部
農産物マーケティング戦略課
10. 株式会社ローヤル
11. 九州農水産物直販株式会社
12. JA熊本経済連 総合営業課
13. 陽地株式会社
14. 長崎県 農林部 農産加工流通課
企画・輸出振興班

3. 米国における日本産青果物
(1) 米国向け日本産青果物の輸出状況
米国向け日本産青果物の主な輸出品目は、ナガイモ（約2,351トン、約11億円）、イチゴ（13.5トン、5,368万円）、メロン（約10トン、約2,899万円）である（2024年）。

品名	輸出量 (単位：トン)	輸出額 (単位：1,000円)
ナガイモ	2,350.9	1,101,698
イチゴ	13.5	53,681
メロン	10.3	28,996
なし類	5.9	18,550
りんご	11.2	6,896
かんしょ（さつまいも）（※）	1.1	2,253
日本をなし	2.8	2,675
カキ	1.2	1,299
らんしゅうみかん	0.6	565

※さつまいもは米国向けに輸出できないものの、貿易統計に輸出実績が見られる。焼きいもなどの加工品とみられる。

輸入関連情報
輸入関連情報は、海外から産物の消費地の輸入を助けるための情報です。消費地の食文化、地域によって異なるため、同じ産物であっても輸入条件が異なります。
このデータベースは、輸入見込や輸入情報を確認して輸入条件を確認することができます。
ご利用にあたっては、注意事項をご確認ください。 掲載のよびご利用ください。

輸入条件に関するデータベース（日本産品）
輸出条件に関するデータベース（米国産品）

輸出関連情報
産物等及び物品（水産物、農産物、加工品、半完成品等）を海外に送る際には、輸出手続の要項を把握して輸出する必要があります！
※：輸出手続の要項にわからない情報は特に出発前に得られる情報は、当該以下の情報提供は300万円以下の研修とご

バイヤーについて
R4年度の事業で明確となったアメリカ市場における日本産青果物販路拡大の主要ターゲットである「アジア系・高所得・若年層」に対し効果的に日本産青果物を認知拡大させ、またターゲットが購入しやすい販路に適切に商品流通させるために、以下の商談会を企画・開催する。

- ・大学カフェテリアの仕入れ担当やイベント担当
- ・社員食堂などを運営するコントラクトフードサービス企業
- ・イベント運営管理会社
- ・高価格帯スーパーのバイヤー
- ・日系/アジア系スーパーのバイヤー
- ・ファーマーズマーケットなど直販事業者
- ・高価格帯日本食レストランの仕入れ担当者

2. 実施内容

2-2. 渡航前セミナー

(1) 9月アメリカ商談会参加者キックオフ会

【実施日時】 2025年7月22日 (火) 11:00～12:00

【概要】

9月商談会に向け、参加事業者を対象に、商談会およびPRイベントの概要説明、現地商談に向けた準備事項の整理を行った。

【参加事業者】

当初は複数事業者の参加を予定していたが、事業者の事情により最終的には九州農水産物直販株式会社のみ
の参加となった。これに伴い、他事業者に対しては
個別説明会を実施し、対応を行った。

【アジェンダ】

- 9月時商談会の参加者様のご紹介
- 商談会・PRイベントについて
- 商談会に向けての準備について

【個別説明会】

- 株式会社H.Eフードウエイズ 2025年7月30日 (水) 9:00～10:00
- 九州農水産物直販株式会社 2025年8月1日 (金) 13:00～14:00
- 陽地株式会社 2025年8月7日 (木) 9:00～10:00

商談会・PRイベントの日程

- 商談会日程：9月2日(火曜)～9月6日(土曜日)
 - ・ 9月2日に日本出発、同日アメリカ到着／9月5日に米国発、翌日9月6日に日本帰国
 - ・ 事前準備：9月2日 *送付青果物確認、商談・PRイベント準備等
 - ・ 商談会(9月3日終日+9月4日午前)、PRイベント(9月4日午後)

実施内容	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
事業概要説明会	7/2 ●								
9月時アメリカ商談会参加者キックオフ会	7/22 ●								
各社別での商談会&PRイベント準備	●	●							
9月時商談会産航準備	●	●							
9月時商談会&PRイベント							9/2-6 ●		
9月時商談会振返りMTG							9月中旬 ●		
商談会アフターフォロー									

商談会

- ・ 開催日時
 - ・ 9月3日 9:00～18:00、9月4日 8:00～11:00
- ・ 商談会の実施方法
 - ・ 個別に、各商品にご興味ある商談先と事前アポを調整
 - ・ 商談先事業者様を個別に訪問(各社5～6社を訪問)
 - ・ RxR社のバイリンガル・メンバが各社商談に同行(移動含め対応)
 - ・ 個別訪問調整の理由：商談会をより効率的なものにするため
- ・ 商談先
 - ・ 個別に各社様と商談先を調整
- ・ その他
 - ・ 個別訪問調整がNGの事業者様は、9/4試食会にご参加いただく



© 2024 RxR Innovation Initiative CO.,LTD.

5

2. 実施内容

(2) 11月アメリカ商談会参加者キックオフ会

【実施日時】 2025年10月3日(金) 15:00-16:00

【概要】11月商談会に向け、現地スケジュール、渡航計画、サンプルおよび備品準備等について具体的な説明を行った。

【参加事業者】

カルビー
かいつか
スイートポテト株式会社
JA熊本経済連

【アジェンダ】

- 日青協からのお話し
- 11月商談会について
- 現地スケジュール詳細
- 渡航(フライト)スケジュール&ホテル
- サンプル&備品



JETRO x JFCA 主催 2025JFE-LA オリエンテーション兼事前勉強会

【実施日時】 2025年10月2日(木) 9:00-10:15 (※RxRおよび日青協が参加)

【アジェンダ】

- 総合司会より案内(JFCA)
- 米国におけるJETROの活動について (JETRO ロサンゼルス事務所)
- 米国流通事情及び自治体等の催事の最新事例について (AKT トレーディング)
- 第二次トランプ政権下で日本食品を米国に輸出すべきビジネスチャンスと法的リスク (K&L Gates)

2025JFE 出展事業者向けオンラインオリエンテーション

【実施日時】 2025年10月7日(火) 09:00-10:00

【アジェンダ】

- 2025 JFE 運営事務局のご紹介
- 展示会当日のスケジュール詳細およびご案内
- 全プログラムの概要と進行内容のご説明



2. 実施内容

2-3. 第1回商談会（9月）

【実施期間】

2025年9月2日(火)～9月6日(土)

【参加事業者】

九州農水産物直販株式会社
陽地株式会社



【スタンフォード大学】

【概要】

第1回商談会は、会場型ではなく企業訪問型として実施し、現地バイヤーとの個別商談および試食を通じたニーズ把握を目的とした。

【主な実施内容】

- ① RxR社調整バイヤーとの個別商談会
- ② スタンフォード大学招待の学生・大学関係者向け試食イベント
- ③ Plug and Play Tech Center招待の起業家および同社関連関係者向け試食イベント
- ④ 米系・アジア系スーパーマーケットの店舗視察

【場所】 各商談先指定の場所での商談ミーティング

【スケジュール】

9/2 (火) 午後：SF空港到着 → 空港ピックアップ
→ホテルチェックイン
夕方：荷物確認、商談会準備

9/3 (水) 午前：Plug and Play Tech Center訪問
(担当者との商談および試食会ヒアリングの実施)
午後：Sunny Child Care訪問 (担当者との商談)
夕方：Safeway社訪問
(先方都合により調整がつかず、日程再調整)

9/4 (木) 午前：Stanford大学訪問 (大学関係者との商談および学生試食会ヒアリング)
午後：Bon Appétit社訪問 (先方都合により実施見送り)
夕方：店舗視察パート1 (米系、アジア系、その他のスーパーを中心に訪問)

9/5 (金) 午前：店舗視察パート2
午後：Two Perfect Event社訪問 (先方都合により日程再調整)
夜：空港への送迎 → SF空港 → 9/6(土)日本到着



【Plug and Play Tech Center】

2. 実施内容

【商談青果物名】

九州農水産物直販株式会社：

- ・長芋
- ・ゆず抹茶ラテ
- ・いちご抹茶ラテ（パウダードリンク）



・セミドライフルーツ



・シャーベット



陽地株式会社：

- ・Beni Bites
- ・焼き芋
- ・ドライフルーツ(砂糖不使用)



【試食品一覧】

- ・長芋のバター醤油炒め
- ・長芋のフライ
- ・焼き芋
- ・ベニバイツ
- ・ドライフルーツ（砂糖不使用）
- ・セミドライフルーツ
- ・フルーツソルベ



2. 実施内容：

① RxR社調整バイヤーとの個別商談会



② スタンフォード大学招待の学生・大学関係者向け試食イベント



③ Plug and Play Tech Center招待の起業家および同社関連関係者向け試食イベント



2. 実施内容

④店舗視察

- 日時: 2025年9月4日(木)・5日(金)
- 場所: サンフランシスコ・ベイエリア周辺

【米系スーパーマーケット/総合・ディスカウント】

- Safeway



- Target



- Walmart



【オーガニック・スペシャリティ】

- Whole Foods Market



- Sprouts Farmers Market



- Trader Joe's



日系・アジア系スーパーマーケット

- H Mart (韓国系)



- 99 Ranch Market(中華系)



- Mitsuwa (日系)



2. 実施内容：

【バイヤー情報】

- ・Plug and Play Tech Center社
起業家や企業が集まるオフィススペースおよびカフェテリア等を運営
- ・Stanford University Residential Dining & Food Services
米国トップ大学であるスタンフォード大学および同大学フードサービス提供部門
- ・Bon Appétit社
AmazonやGoogle等の大手IT企業や大学のカフェテリアを運営
- ・Safeway社
米国西海岸地域を中心に店舗展開する大手スーパーマーケット・チェーン
- ・Sunny Child Care
サンフランシスコ・ベイエリアにて、アジア系を中心としたデイケアサービスを提供
- ・Two Perfect Events
カリフォルニア州を中心に展開するイベント運営会社
- ・Hmart
韓国系スーパーマーケット・チェーン

【商談状況及び結果概要】

■ Plug and Play Tech Center社

〈陽地株式会社〉

- ・Beni Bites商品について、2025年度内における定期購買が成約済み。
- ・現在、締結を進めているロサンゼルスの子会社を通じた最終契約内容の検討を進めている。
- ・焼き芋商品については、シアトルオフィスへの展開を検討中。同オフィスにはカフェサービスがないことから簡便に喫食可能な商品として関心が示されており、併せてLAの子会社経由での販売も検討。

〈九州農水産物直販株式会社〉

- ・シャーベット商品について、2026年度におけるサンプル購入に向けた検討を進める。

■ Stanford University

〈陽地株式会社〉

- ・Beni Bites商品について同大学主催イベントでの販売を前提とし協議中（2026年5月時）
- ・焼き芋商品について同大学構内のコンビニエンスストアでの販売について交渉中。

■ Sunny Child Care

〈陽地株式会社／九州農水産物直販株式会社〉

- ・焼き芋およびシャーベット商品について、2026年度のサンプル購入に向けた協議を進めている。

■ その他のバイヤー動向

Safeway、Bon Appétit等の一部バイヤーについては、価格帯や供給条件等の観点から、現時点では日本産青果物の導入には至らなかったが、今後のターゲット選定に向けた示唆を得る結果となった。

2. 実施内容

2-4. 第2回商談会（11月）

【実施期間】

2025年11月13日(木)～11月17日(月)

【参加事業者】

カルビーかいつかスイートポテト株式会社
JA熊本経済連



【ヒルトン・ロサンゼルス・ユニバーサルシティ・ホテル】

【概要】

第2回商談会では、RxR社招待バイヤーとの個別商談に加え、Japan Food Expo LA 2025を活用したBtoBおよびBtoC向け商談・試食イベントを実施した。

【主な実施内容】

- ① RxR社招待バイヤーとの個別商談会
- ② Japan Food Expo LA 2025（展示会）招待バイヤー向け商談イベント
- ③ Japan Food Expo LA 2025（展示会）有料消費者向け試食イベント
- ④ 米系・アジア系スーパーマーケットの店舗視察

【場所】

会場：ヒルトン・ロサンゼルス・ユニバーサルシティ・ホテル

住所：555 Universal Hollywood Dr, Universal City, CA 91608

【スケジュール】

11/13 (木) 午前：LA到着 → 空港ピックアップ → ホテルチェックイン → 店舗視察パート1
午後：搬送物ピックアップ&確認 → 事前ミーティング

11/14 (金) 10:00-12:00 / 16:00-18:00：個別商談会（RxR）
個別商談会は展示会場ホテル内の会議室（個室）にて開催。
12:00-16:00：【JFCA展示会 第1部（BtoB）】食品業界バイヤー
※現地シェフの調理によるサンプル試食会（対象青果物：さつまいも、いちご）
17:00-21:00：【JFCA展示会 第2部（BtoC）】一般向け → 店舗視察パート2

11/15 (土) 10:00-16:00：個別商談会（RxR）
11:00-14:00：【JFCA展示会 第1部（BtoC）】一般向け
16:00-19:00：【JFCA展示会 第2部（BtoC）】一般向け

11/16 (日) 午前：空港へ送迎 → LA空港 → 11/17 (月)日本到着

2. 実施内容

【商談青果物名】

カルビーかいつかスイートポテト株式会社：

・紅天使焼き芋



JA熊本経済連：

・いちご（ゆうべに、恋みのり）



・アールスメロン（赤肉、緑肉）



・熊本彩果ゼリー



【試食品一覧】

- ・焼き芋
- ・イチゴ
- ・メロン
- ・熊本彩花ゼリー



2. 実施内容

① RxR社招待バイヤーとの個別商談会



② Japan Food Expo LA 2025 (展示会) 招待バイヤー向け商談イベント



【現地シェフによる
サツマイモといちごを使用したデザート】

③ Japan Food Expo LA 2025 (展示会) 有料消費者向け試食イベント



2. 実施内容

④店舗視察

• 時期: 2025年11月13日(木)・14(金)

• 場所: ロサンゼルス

1. 米系スーパーマーケット

【ハイエンド・トレンド】

• Erewhon

EREWHON

• Bristol Farms



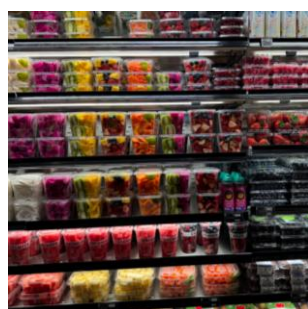
【総合・ディスカウント・スペシャリティ】

• Trader Joe's

• Target

• Walmart

• Ralphs



Erewhon
日本産イチゴ
1個 \$ 19.99

Erewhon
カットフルーツ陳列棚

Ralphs
アメリカ産カットメロン
1lb(約450g) \$ 4.99

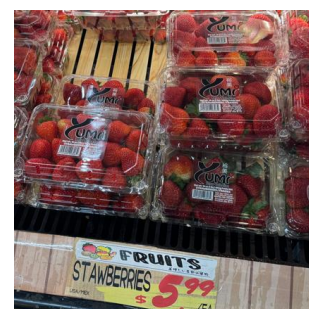
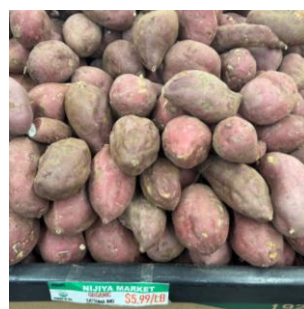
Ralphs
アメリカ産カットメロン
1.25lb(570g) \$ 5

2. 日系・アジア系スーパーマーケット

• Tokyo Central

• Mitsuwa Marketplace

• Nijiya Market



Tokyo Central
アメリカ産さつまいも
1lb(約450g) \$ 1.89

Mitsuwa
アメリカ産さつまいも
1lb(約450g) \$ 3.99

Nijiya Market
アメリカ産さつまいも
1lb(約450g) \$ 5.99

Tokyo Central
アメリカ産いちご
1lb(約450g) \$ 5.99

2. 実施内容

【バイヤー情報】

- ・Erewhon
□サンゼルス地区で事業展開する高級スーパーマーケット・チェーン
- ・Bristol Farms
□サンゼルス地区で事業展開するオーガニック系高級スーパーマーケット・チェーン
- ・Bon Appétit
AmazonやGoogle等大手IT企業や大学のカフェテリア等フードサービスを運営
- ・Sodexo
Bon Appétitと同様に、企業・大学向けカフェテリアおよびフードサービスを運営
- ・Safeway
米国西海岸地域を中心に店舗展開する大手スーパーマーケット・チェーン
- ・Hmart
韓国系スーパーマーケット・チェーン
- ・LA Farmers Market
□サンゼルス地区でファーマーズマーケットを運営する団体

【商談状況及び結果概要】

■ Erewhon

- ・同社提携のバイヤー・コンサル会社を通じた商談を開始し、商品情報登録等を進行中。
- ・商談対象商品
 - 熊本彩果ゼリー（JA熊本経済連）
 - 紅天使焼き芋（カルビーかいつかスイートポテト株式会社）

■ Bristol Farms

- ・JA熊本経済連の商品について、卸業者（Wismettac社）経由での商談を推進中。

■ その他のバイヤー動向

Safeway、Bon Appétit、Sodexo、H mart等の一部バイヤーについては、価格帯や供給条件、取扱規模等の観点から、現時点では日本産青果物の導入には至らなかったものの、各社の調達条件や求められる商品特性を具体的に把握することができ、今後のターゲット選定および商談戦略を検討する上での重要な示唆を得る結果となった。

一方、悪天候（ロサンゼルスでは極めて稀な暴風雨）や現地事情により来場を見送るバイヤーもあり、当初想定していた全ての個別商談を実施するには至らなかったが、展示会を通じた情報交換および事後フォローを行うことで、今後の商談継続に向けた基盤を構築することができた。

2. 実施内容

【LA Food Expo BtoBセッションにおける商談リードおよび関心商材】

LA Food ExpoにおけるBtoBセッションでは、卸・小売・飲食・教育機関など多様な業態のバイヤーが来場し、日本産青果物および加工品に対する具体的な関心分野を把握することができた。

■ 卸売・流通・商社

社名	関心
True World Foods	日本食流通網 (鮮魚・寿司)
Total Supply LLC	水産・冷凍食材
Silver Lake Brands Inc.	食品全般 (青果含む)
Awareness Capital	調味料

■ 小売・スーパーマーケット (Retail)

社名	関心
Bristol Farms	高級冷凍・冷蔵品 ※高級スーパー
Yama Sushi Marketplace	調味料・菓子・日本食材

■ 飲食・ケータリング・ホテル

社名	関心
Hilton Universal City	日本食全般 (ホテル需要)
LA Chef Conference	和牛・寿司商材・飲料
Gourmet In Stilettos	シーフード・高級食材
Faith, Hope and Pastries	製菓材料 (フルーツ・茶)
Belwood Bakery	高級青果物
Take Ur Seat	飲料・ソース
Mister Riceball	米飯・具材

■ 教育機関 (Institutional)

社名	関心
Glendale Comm. College	青果・和牛・食材全般
Los Angeles City College	麺類

3. 商談実績、成約見込み

3-1. 商談実績概要

本事業において実施した商談のうち、具体的な商談進展が確認された案件は以下のとおりである。

【商談件数】2件（Plug and Play Tech Center、Stanford University）

3-2. 成約見込みおよび商談状況

陽地株式会社

【商談件数】 2件（Plug and Play Tech Center、Stanford University）

【成約見込み金額】

1ケースあたりUSD1,008（USD288×3.5）× 8ケース 合計 USD8,064

※ 2025年12月23日時点の為替レート（1USD = 156円）換算で約126万円。

2026年追加注文予定 250万円、2027年 500万円目標。

【その他の商談状況】

Sunny Child Care向けの販売についても、継続して商談を進めている。

九州農水産物直販株式会社

【商談件数】 1件（Plug and Play Tech Center）

【商談状況】

Plug and Play Tech Centerと提携関係にある卸業者であるPerformance FoodsおよびSysco Foodsの西海岸地域担当と、価格条件を含む商談を進めている。

【その他の商談状況】

Sunny Child Care向けの販売についても、継続して商談を進めている。

2026年 70万円目標、2027年 210万円目標

JA熊本経済連

【商談件数】 0件

【商談状況】

現時点では成約には至っていないものの、ErewhonおよびBristol Farmsとの商談を継続中であり、高級スーパーマーケットチャネルへの展開モデルおよび卸チャネル構築に向けた検討を進めている。

カルビーかいつかスイートポテト株式会社

【商談件数】 0件

【商談状況】

Erewhon社との取引開始に向け、ベンダーアグリーメント対応等の社内手続きを進めており、現在は取引体制の整備段階にある。

【その他の商談状況】

Japan Food Expo LA 2025を通じて複数のバイヤーと接点を構築しており、今後の商談継続に向けたフォローアップを実施している。

4. 事業成果

4. 事業成果

本事業を通じて、市場ニーズの把握に加え、有効な商材・形態、販売チャネルおよび今後に向けた課題について、以下のとおり成果および示唆が得られた。

4-1. マーケットニーズの把握

- 一般的に長芋は現地アジア系の火鍋消費が中心と言われるが、今回バター醤油ソテーと青のり衣フライの試食提供では、非アジア系を含む幅広い層から高評価を得ることができた。調理方法や食べ方の提案を含めた情報発信により、販路拡大の可能性が示唆された。
- スタンフォード大学でのイベントでは、医学博士研究員を中心に試食ヒアリングを実施した。多国籍な学生がいる中で、アメリカ人や日本人留学生からの意見として、中華系、インド系及び東南アジア出身の留学生は富裕層が多く、健康志向が高く、食への関心が強い層であるというニーズヒアリングを行うことができた。
- 加工品に関しては、パッケージで商品の特徴がわかりづらいという声が多かった。ベニバイツに関しては、ナッツなどアレルギーに関する原料の有無がパッケージではわかりづらいという指摘があり、砂糖不使用のドライフルーツに関しては、砂糖不使用や無添加といった特徴を明確に表示すべきというアドバイスを得た。
- Sunny Child Care（アジア系の託児所）へのヒアリングで分かったこととして、特にアジア系の保護者層は、子どもには良い物を食べさせたいというニーズが高く、具体的には素材そのものの味を楽しむもの、栄養価が高い物、そして忙しいスタッフや母親たちの手を煩わせない手軽さが大切であるというフィードバックを得られた。

4-2. 商談を通じて得られた有効な商材・形態

- 9月の商談会ではベニバイツや焼き芋、シャーベット、ドライフルーツなど、また11月の商談会でも冷凍焼き芋やフルーツゼリーなど加工品を多く紹介した結果、輸送のし易さ、棚持ちの良さ、提供可能期間の長さといった点が評価され、生果よりも商談が前に進む手応えを感じた。

4-3. 有効性が確認できた販売チャネル

- 大学の売店や複数の企業が入居しているコワーキングオフィスなどでは、軽食や間食用途での需要が大きいことが商談を通して理解できた。
- ErewhonやBristol Farmsといった地域限定型の高級スーパーへの商談においては、各小売企業への直接的なアプローチだけでなく、彼らと協業しているバイヤー会社との繋がりの重要性が明確となった。

4-4. 今回の事業を通じて明らかになった課題

- 大手IT企業などの社内カフェテリア運営やケータリング事業を手掛けるフードマネジメントサービス企業の大手2社を9月、11月の商談ともに招待したが、当日は実施に至らなかった。その後のアフターフォローアップのやり取りを通じて、価格帯や調達条件等の観点から、該当日本産品へのニーズが低いことが明らかになった。

5. 振返りと今後の展望

5-1. 本年度実施の総括

本年度は、商談手法および対象チャネルの検証を目的として事業を実施し、一定の成果とともに、今後の展開に向けた具体的な示唆および課題を整理することができた。

- 9月の商談会は、昨年度の反省を踏まえ、会場型ではなく企業訪問型で実施した。しかし、商談先の都合により訪問・対面商談の実施に至らないケースが相次ぎ、当初想定していた成果を十分に得られなかった点は反省点である。
- 一方で、事前に訪問アポイントを取得していたことから、訪問が実現しなかった商談先に対しても、事後ミーティングの設定およびリカバリーヒアリングを実施することができた。時差等の制約により、これらの一部はRxR社による代行ミーティングでの対応となった。
- 訪問が実施に至らなかった商談先の多くは、現時点においては日本産青果物に対する関心が低い企業であることが確認でき、今後の商談対象を選定する上での重要な示唆を得る結果となった。
- 11月の商談会では、Erewhonを中心とした高級スーパーマーケットチャネルにおいて、日本産青果物および果実加工品に対するニーズを具体的に確認することができた。特にErewhonとは、同社提携のバイヤー・コンサル会社を通じて、卸チャネルを含めた商談検討が進行している。
- 一方で、記録的な大雨等の悪天候の影響により、当初予定していた複数の商談先が来場を見送る事態が発生し、結果として本事業における個別商談会（RxR）として対面商談が実施できたのはErewhonのみとなった。
- Bristol Farmsについては、個別商談会としての設定は行っていなかったものの、JFCA展示会（BtoB）に来場し、展示ブースにて商品説明および初期的な情報交換及び具体的なニーズを把握することができた。現在、来場が叶わなかった商談先に対しては、事後ミーティングの設定およびリカバリーヒアリングを調整中。商談会については、その後の継続的なフォローアップをいかに現地において実施していくかが、商談成立に向けた重要な要素であると考えている。
- 9月のスタンフォード大学での試食イベントおよび11月のJETRO連携によるJapan Food Expo LA 2025では、日本産青果物および果実加工品に対する継続的な関心が見込まれることを改めて確認することができた。特に事前のバイヤーヒアリングを通じて、果実加工品への関心が高いことが明らかとなり、当初は長芋のみを商談予定としていた案件において、FDA取得済みの青果加工品を追加提案した結果、実際の発注につながる成果も得られた。

5. 振り返りと今後の展望

5-2. 本事業の実施を通じて得られた知見及び今後の展望

本年度の取り組みを通じて、日本産青果物および果実加工品に対する関心の高さが改めて確認された。一方で、単発の商談イベントに依存するのではなく、現地において継続的に商談を行う体制の構築や、商談前における十分な事前準備の重要性が明確となった。

今後は、果実加工商品を起点として商談窓口を開拓したPlug and Play Tech Center、スタンフォード大学、高級スーパーマーケットチャネル等を中心に、卸チャネルを含めた安定的な物流および販売体制を構築することが、日本産青果物の輸出拡大において重要な要素となる。

次年度以降は、本年度の取り組みを通じて得られた成果および課題を踏まえ、より実効性の高い商談体制の整備および販路構築に向けた取り組みを推進していくことが求められる。併せて、今回開拓した商談先と同様の特性を有する顧客の新規開拓についても、継続的に取り組む必要がある。

本事業を通じて卸業者との関係構築が進み、今後の取引につながる可能性が確認されたことから、次年度以降は果実加工商品を起点とした商談展開や卸チャネルの活用、ならびに継続的な商談体制の構築を通じて、日本産青果物のさらなる輸出拡大を図ることが期待される。これらの取り組みは、次年度以降の事業における重点商材および重点チャネルの設定、ならびに商談手法の高度化に資するものとして位置付けられる。