

# シンガポール商談会

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

---

株式会社JTB

ビジネスソリューション事業本部 第三事業部

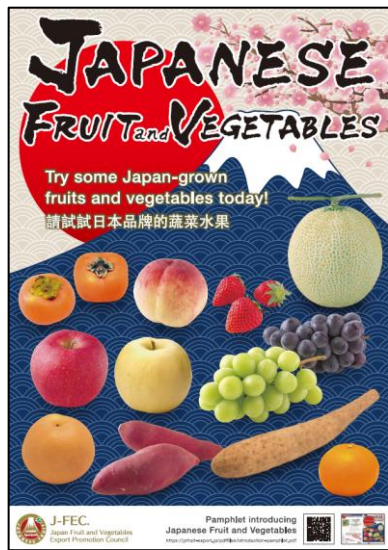
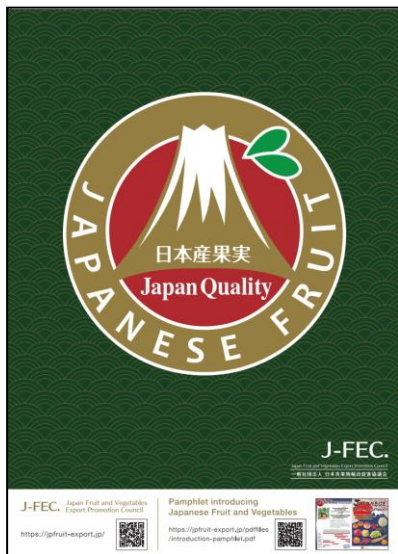
## 実施概要

- **名 称** 日本青果物輸出促進協議会 シンガポール商談会
  
- **目 的** 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。
  
- **実施説明会** 第1回：2025年8月6日（水）  
参加社数：8社  
第2回：2025年11月18日（火）  
参加社数：4社  
両日オンライン(Teams)にて実施
  
- **実施日程** 第1回：2025年10月7日（火）  
第2回：2026年1月20日（火）
  
- **実施場所** 第1回：JAPAN RAIL CAFE  
第2回：シンガポール日本人会会館
  
- **参加人数** <第1回>  
現地バイヤー様：4社  
日本青果物輸出促進協議会会員様：2社  
  
<第2回>  
現地バイヤー様：3社  
日本青果物輸出促進協議会会員様：2社

# 掲示資材・配布資材

## <掲示資材>

### ■ A2・A4ポスター



### ■ スイングPOP



### ■ A4ポスター



### ■ 日本産果実マーク×ハローキティシール



ポスターは会場内とテーブルに貼り付け  
POPはテーブルに貼り付け

## <配布資材>

### ■ オリジナルギフトバック（大・小）、オリジナルシール



# 第1回目

# 1回目

## ■ 実施概要

◆実施日程	2025/10/7 (火) 13:30~15:30
◆実施場所	JAPAN RAIL CAFE
◆対象製品	青果物 (果物)
◆協力事業者	2社
◆商品数	協力事業者 2 社さまの取扱い商品：計4商品
◆実施の内容	試食商談会の実施

## ■ 実施場所

# JAPAN RAIL CAFÉ

(シンガポール中心ビジネス地区／地下鉄タンジョン・パガー (Tanjong Pagar) 駅 タンジョン・パガー・センター (Tanjong Pagar Centre) 1 階)

### タンジョン・パガー・センター (Tanjong Pagar Centre) について

2016 年 10 月開業のオフィス・ホテル・商業施設・レジデンス等からなる複合開発ビル (64 階建て、高さ 290m)。シンガポール最高層で注目度の高い施設です。



店舗位置図



JAPAN RAIL CAFE へのアクセス (イメージ)



店内イベント (イメージ)



店舗外観 (イメージ)

# 商談

## 第1回バイヤー表

バイヤーNO.	バイヤー紹介・特徴など
1	設立年月日：2003年12月3日 事業内容：各国からの果物・野菜の輸入およびシンガポール国内での卸売。 2021年8月よりカメイ株式会社（本社・仙台市）の傘下。
2	2004年設立。日本食材輸入商社で、日本から生鮮・冷凍魚介類、果物、野菜を輸入し、ホテル内や地元の日本食レストランへ供給を開始。事業拡大に伴い、マリーナベイサンズやリゾートワールドセントーサなど大手施設にも納入し、現在は和牛、日本酒、調理備品など幅広い商品を扱う。長年にわたり高品質・信頼性の高い日本食材を提供しており、刺身用鮮魚は受注対応、冷凍品や日本酒などは在庫販売に対応している。
3	1991年に設立され、シンガポールのPasir Panjang卸売センターを拠点とする青果専門の輸入・卸売企業。世界各地の契約生産者（Direct Growers）から直接仕入れる独自のネットワークを強みに、鮮度と品質にこだわった果物・野菜を幅広く提供。空輸・海上輸送・陸送を通じて毎日商品を輸入し、冷蔵状態で保管・配送を徹底。自社施設内には熟成室も備え、果物の熟度管理を効率的に行っています。輸入業務に加え、海外への再輸出も行い、季節限定や希少な果物・野菜など多彩な品揃えを実現しています。豊富な知識と選定力を活かし、シンガポール国内の飲食業者や小売業者に高品質な日本産および海外産の青果を安定供給する信頼性の高い企業として知られています。
4	JR東日本が展開する訪日客向け交流拠点で、東京駅では飲食・観光案内・鉄道パス販売を一体的に提供する施設として運営されています。シンガポール（2016年開業）でも同ブランドを展開しており、海外拠点では現地法人と連携して、日本文化の発信・日本旅行支援を行っています。

①	参加会員A社	×	バイヤー 1
②	参加会員A社	×	バイヤー 2
③	参加会員A社	×	バイヤー 3
④	参加会員A社	×	バイヤー 4
⑤	参加会員B社	×	バイヤー 1
⑥	参加会員B社	×	バイヤー 2
⑦	参加会員B社	×	バイヤー 3

**合計**

**7商談**

# 商談会の様子



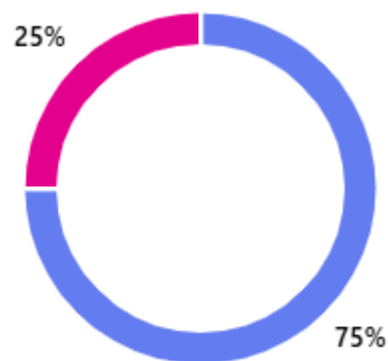
# アンケート

## 1.会社名/ Company Name

- A
- B
- C
- D 計4社

## 2.職種/ Business Category

● 輸入卸売業/ Importer-Wholesaler	3
● レストラン/ Restaurant	1
● 小売業/ Retailer	0
● ホテル/ Hotel	0
● その他/ Other	0



## 3.その他 / Other

回答無し

<今回の試食対象品目 / Items Featured in This Event>

1. 熟成やきいもの大学芋 / Aged Sweet Potato Daigaku-imo
2. 熟成やきいも / Aged Sweet Potato
3. 新甘泉・梨 / Shinkansen Pear
4. ルビーロマン・葡萄 / Ruby Roman Grapes

4.どの青果物を今回のイベントで試食しましたか？番号でお答えください

Which items did you taste? (Item number acceptable)

- ・3
- ・1~4
- ・1~2
- ・1~4

5.興味を持った/取引をしたいと思った商品はありましたか？番号でお答えくださいWhich items would you consider for business?(Item number acceptable)

- ・2,3
- ・1~4
- ・2
- ・1~4

6.興味を持った理由をおしえてください（任意・自由回答）  
Reason(s) for interest (free response)

- ・商品ラインナップ
- ・使いやすさ、ヘルシー度合、美味さ

7.他に、どのような日本産青果物の品目があれば取扱したいと思えますか？

Other Japanese items you would like to handle?

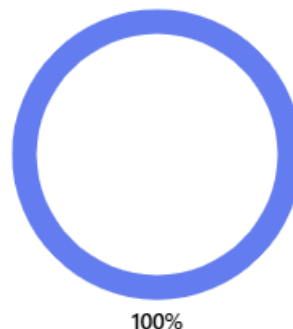
回答無し

8.その他 / Other

回答無し

9.これまで日本産青果物の取り扱いがありましたか。Have you handled Japanese fresh produce before?

- はい/Yes 4
- いいえ/No 0



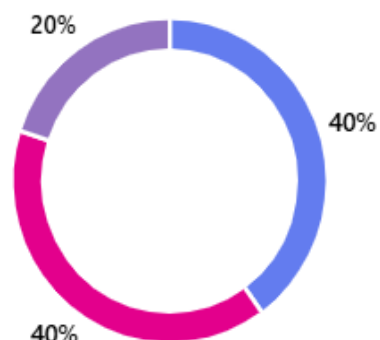
10.※はいの場合、品目 / If yes, items

- ・果物全般
- ・青果物いろいろ

11.日本産青果物を取扱う場合に重要視するポイントは何ですか。  
(複数回答有)

Important factors when handling Japanese produce  
(multiple answers allowed)

- 価格 / Price 4
- 品質 / Quality 4
- 安定供給 / Stable Supply 0
- 現地需要 / Local Consumer Demand 2
- その他 / Other 0



## 12.その他 / Other

回答無し

13.日本青果物輸出促進協議会では、「日本産フルーツマーク」に偽造防止技術（HiddenTag®）を適用し、正規品の輸出を保証しています。このような取組を知っていますか？また、流通・販売において有用な取組だと思えますか？

The Japan Fruits & Vegetable Export Promotion Council applies HiddenTag® anti-counterfeit technology to certify official exports.

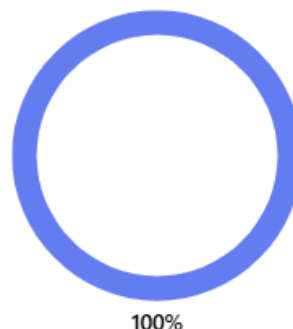
Did you know this, and do you consider it useful?

● 日本産の偽造防止技術を知っていて有用だと思う / Knew & Useful	2
● 日本産の偽造防止技術を知っているがあまり有用だとは思わない / Knew but Not Useful	2
● 日本産の偽造防止技術を知らなかったが有用だと思う / Didn't Know but Useful	0
● 日本産の偽造防止技術を知らずあまり有用だとも思わない / Didn't Know & Not Useful	0



14. 今後このような現地での商談会に参加したいですか？ Would you like to join similar events in future?

● はい/Yes 4  
 ● いいえ/No 0



15. 理由（任意） / Reason (optional)

- ・常に新商品等を探しているため
- ・コンテンツとしてパワーがあるものか検討したいため

16. 質問 今回の試食商談会に関してもしくは日本産青果物の輸入・販売における課題があれば教えてください※自由記述

Any comments or challenges regarding Japanese produce import/sales

価格

# 第2回目

# 1回目

## ■ 実施概要

◆実施日程	2026/1/20（火） 13:30～15:30
◆実施場所	シンガポール日本人会会館
◆対象製品	青果物（果物）
◆協力事業者	A2社（内1社は商材のみ）
◆商品数	協力事業者2社さまの取扱い商品：計6商品
◆実施の内容	試食商談会の実施

## ■ 実施場所

- 会場：シンガポール日本人会会館
- 所在地：120 Adam Road, Singapore 289899



# 商談

## 第2回バイヤー表

NO.	バイヤー紹介・特徴など
1	設立年月日：2003年12月3日 事業内容：各国からの果物・野菜の輸入およびシンガポール国内での卸売。 2021年8月よりカメイ株式会社（本社・仙台市）の傘下。
2	ITADAKIMASU (S) Pte Ltd は、パルコシンガポール社が展開する日系飲食ゾーン「itadakimasu by PARCO」に関連し、シンガポールで日本食の魅力を発信する事業を担う企業です。
3	DOU Creationsはシンガポール拠点のコンサルティング会社で、日本企業の海外展開支援や事業戦略・マーケティング、IPコラボレーション事業を手がける企業です。

①	A 社	×	バイヤー 1
②	A 社	×	バイヤー 2
③	A 社	×	バイヤー 3

※ みやざき『食と農』海外輸出促進協議会様の商材については、各社にご紹介（試食提供）。担当者お名刺・商品パンフレットをお渡しの上後日ご商談が必要な場合にご連絡をいただくようご説明。

**合計**

**3 商談**

# 商談会の様子



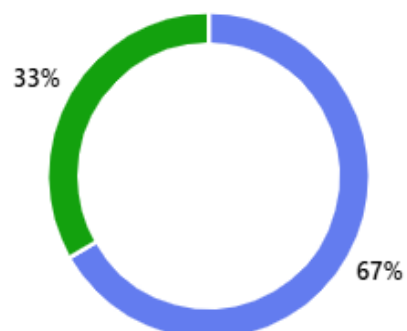
# アンケート

## 1.会社名/ Company Name

- A
- B
- C 合計3社

## 2.職種/ Business Category

● 輸入卸売業/ Importer-Wholesaler	2
● レストラン/ Restaurant	0
● 小売業/ Retailer	0
● ホテル/ Hotel	0
● その他/ Other	1



## 3.その他 / Other

回答無し

## <今回の試食対象品目 / Items Featured in This Event>

>

1. シャインマスカット / Shine Muscat
2. 紅い雫 (いちご) / Beni-no-Shizuku (Strawberry)
3. 白桃ピューレ / White Peach Purée
4. さつまいも / Sweet Potato
5. 宮崎産きんかん / Miyazaki Kinkan
6. 宮崎産日向夏 / Miyazaki Hyuganatsu

4.どの青果物を今回のイベントで試食しましたか？

番号でお答えください

Which items did you taste? (Item number acceptable)

- 1~4
- ALL
- 1,2

5.興味を持った/取引をしたいと思った商品はありましたか？

番号でお答えください

Which items would you consider for business?(Item number acceptable)

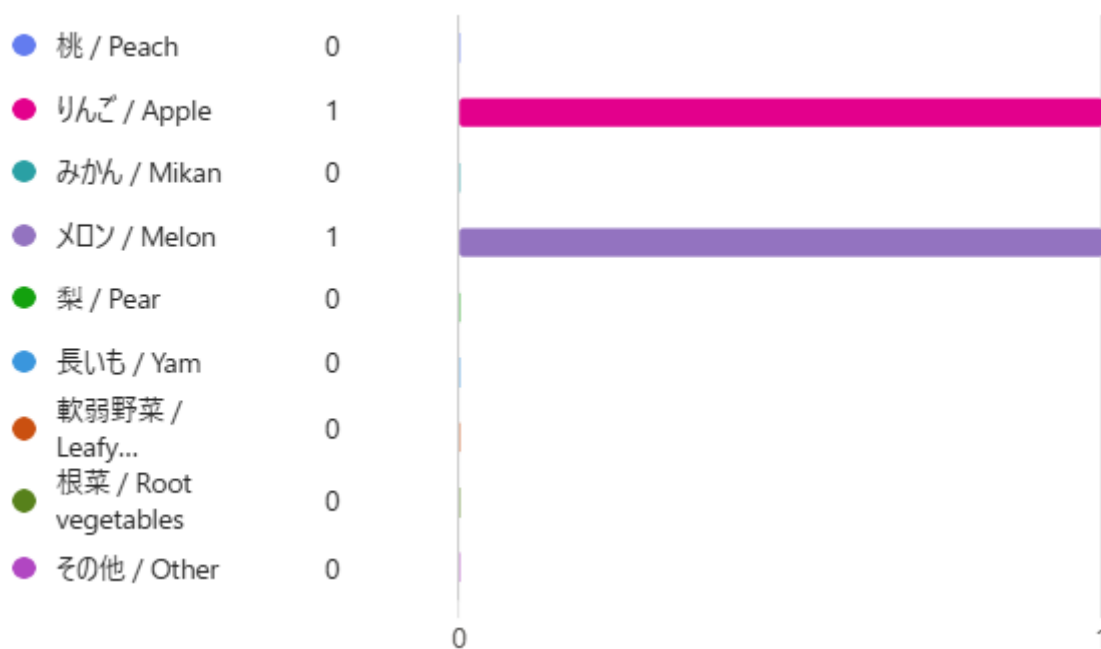
- 1~4
- 2,3
- 1,2

## 6.興味を持った理由をおしえてください（任意・自由回答） Reason(s) for interest (free response)

- Suitable for the local market and B2B sales.

## 7.他に、どのような日本産青果物の品目があれば取扱したいと 思いますか？

Other Japanese items you would like to handle?

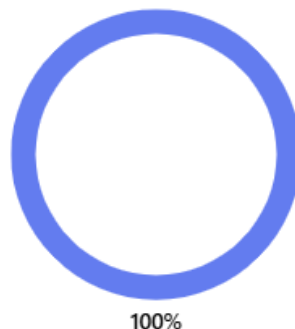


## 8.その他 / Other

回答無し

9.これまで日本産青果物の取り扱いがありましたか。  
 Have you handled Japanese fresh produce before?

- はい/Yes 2
- いいえ/No 0



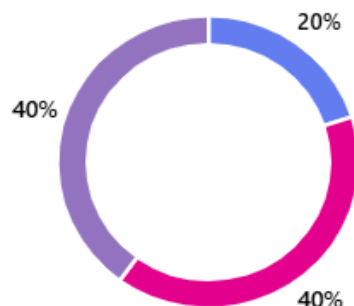
10.※はいの場合、品目 / If yes, items

Shine Muscat

11.日本産青果物を取扱う場合に重要視するポイントは何ですか。  
 (複数回答有)

Important factors when handling Japanese produce  
 (multiple answers allowed)

- 価格 / Price 1
- 品質 / Quality 2
- 安定供給 / Stable Supply 0
- 現地需要 / Local Consumer Demand 2
- その他 / Other 0



## 12.その他 / Other

回答無し

13.日本青果物輸出促進協議会では、「日本産フルーツマーク」に偽造防止技術（HiddenTag®）を適用し、正規品の輸出を保証しています。このような取組を知っていますか？また、流通・販売において有用な取組だと思えますか？

The Japan Fruits & Vegetable Export Promotion Council applies HiddenTag® anti-counterfeit technology to certify official exports.

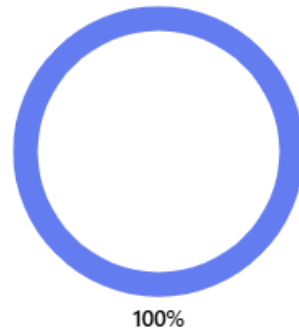
Did you know this, and do you consider it useful?

- |   |   |
|---|---|
| ● 日本産の偽造防止技術を知っていて有用だと思う / Knew & Useful                | 1 |
| ● 日本産の偽造防止技術を知っているがあまり有用だとは思わない / Knew but Not Useful   | 0 |
| ● 日本産の偽造防止技術を知らなかったが有用だと思う / Didn't Know but Useful     | 1 |
| ● 日本産の偽造防止技術を知らずあまり有用だとも思わない / Didn't Know & Not Useful | 0 |



14. 今後このような現地での商談会に参加したいですか？ Would you like to join similar events in future?

● はい/Yes	2
● いいえ/No	0



15. 理由（任意） / Reason (optional)

Would like to see more interesting products from Japan.

16. 質問 今回の試食商談会に関してもしくは日本産青果物の輸入・販売における課題があれば教えてください※自由記述  
Any comments or challenges regarding Japanese produce import/sales

回答無し

# メールマガジン

## メールマガジン

### <目的>

毎月2回、日本青果物輸出促進協議会会員様向けに下記3点を目的とした現地からの有益な情報をメールにてお届けいたしました。

- ①商談会への参加意欲を高めてもらう
- ②海外バイヤー情報の共有
- ③海外輸出への障壁を下げる

### <シンガポール商談会メールマガジン>

- 第1回：シンガポール青果物市場の最新動向と消費トレンド
- 第2回：シンガポールの有力バイヤー・流通チャネルの特徴と最新事例紹介
- 第3回：日本産青果物のシンガポール市場での「強み」と乗り越えるべき「課題」
- 第4回：リアル商談会に向けた準備ポイント①：商談における現地バイヤーの重視ポイント
- 第5回：シンガポール消費者が求める“旬”と“ストーリー性”ある商品とは？
- 第6回：リアル商談会に向けた準備ポイント②：現地流通規制・物流事情の最新情報
- 第7回：商談会后フォロー・現地バイヤーの声と次につなげるためのアプローチ例
- 第8回：年末・春節商戦へ先手必勝！シンガポールで需要が高まる贈答用青果物とは
- 第9回：シンガポールの高級スーパー・専門店動向と日本産青果物の取り扱い状況
- 第10回：冬季需要に向けた商材の提案ポイントと現地プロモーション事例
- 第11回：年末年始商戦をどう狙う？ギフト需要と日本産青果物の可能性
- 第12回：2025年総括：今年のシンガポール市場で見た新たな動きと今後の展望
- 第13回：2026年1月商談会に向けたポイント整理と現地最新ニーズの確認
- 第14回：シンガポール外食市場での日本産青果物活用事例（ホテル・レストラン編）
- 第15回：2026年度に向けた市場攻略のヒントと現地有望商材の見極め方
- 第16回：今年度の振り返りと次年度に向けた期待とアクション提案

## 総括

本事業では、2025年10月および2026年1月の2回にわたり、シンガポールにおいて現地バイヤーと日本産青果物の生産者・事業者による商談機会を創出した。

第1回はJAPAN RAIL CAFE、第2回はシンガポール日本人会会館にて実施し、計7社のバイヤーと合計9件の商談が行われ、現地バイヤーの日本産青果物への関心の高さを再確認する結果となった。

今回の取り組みでは、商談会のみならず、事前・事後にメールマガジンを通じて市場動向・バイヤー情報・商談準備ポイントなどを継続的に提供することで、参加事業者の理解促進と商談成果最大化を図ることができた。特に、事前情報提供によって現地バイヤーのニーズ把握が進み、商材提案の精度向上に寄与した点は大きな成果である。

また、商談の場では、試食を通じた品質訴求により、日本産青果物の強みである“味・品質の高さ”が改めて評価された一方で、価格帯・供給時期・物流面など、輸出拡大に向けた改善ポイントも確認された。これらは、今後の輸出戦略構築に向けた重要な示唆となる。

現場の状況から総じて、現地バイヤーとの関係構築や商談機会創出において一定の成果が得られた。

来年度の成約見込み金額としては本事業全体で4社合計5,000千円予定。本年度の商談会は、バイヤーとの新規接点づくりや日本産青果物の認知向上に大きく寄与した。一方で、収穫適期・フォロー体制・バイヤー層拡大など、運営面で改善すべき課題も明確となった。

次年度は本提案に沿い、「準備 → 商談 → フォロー → 成果」までを一体で支援する仕組みを整えることで、輸出拡大に向けた事業効果の最大化を目指していきたい。