

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

台湾商談会 最終報告書

令和8年2月
株式会社HACHIWARi

80

目次

事業概要・仕様書 実施内容

事業概要説明会

参加事業者と個別連絡

渡航前セミナー

商談準備のサポート

第1回商談会（9/18～20）

第2回商談会（11/13～15）

アフターフォロー

商談実績、成約見込み 事業成果 課題と今後の展望

事業概要・仕様書①

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：台湾

○ 商談会開催回数：2回以上

○ 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アフターフォローを実施

⑦ 事業報告として、各バイヤーから商談結果のヒアリング (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)

事業概要・仕様書②

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

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

最終報告書及び精算書類の提出期限

2026年3月10日

参考

委託先の上記3の④に申し込みを行う会員は以下の準備を行う。

商談実施会員の準備資料

1. 会員枠で進出したい国への渡航費用などを事前に申請しておく（計画には商談目標金額も含む）
2. 受託先企業が作成した各国のバイヤー一覧を見て、商談したいバイヤーを選び、受託事業者に連絡
3. 顔合わせ会議に向けた英語資料などの準備
4. 顔合わせ会議、のちに現地へ渡航し対面の商談（各青果物の旬の時期に）
5. 商談後に報告書を受託事業者に提出
6. 受託事業者と一緒に商談会後にバイヤーへ再アプローチ
7. 最終報告・精算を日青協に提出（会員枠の精算）

実施内容

事業概要説明会



青果物 台湾商談会
事前説明会のご案内

本日14:00～

【実施日時】 2025年7月18日(金) 14:00-15:00
オンライン開催

【説明会アジェンダ】

- ①台湾商談会主催者紹介
- ②台湾における日本産青果物（日台交流協会／野田様）
- ③検疫について（全国植物検疫協会／藁谷様）
- ④本年度の商談会概要
- ⑤バイヤーの声（亞企食材科技股份有限公司／簡剛民社長）
- ⑥参加申し込みの流れ
- ⑦質疑応答

【説明会参加企業】 合計 11社

- ・株式会社アライドコーポレーション
- ・JA静岡経済連
- ・株式会社日本農業
- ・ごと株式会社
- ・ダ・イワサキファーム
- ・株式会社H.Eフードウェイズ
- ・南島原市役所
- ・カネブン青果株式会社
- ・長崎県 農林部 農産加工流通課 企画・輸出振興班
- ・JA全農インターナショナル
- ・A TRA-DE株式会社

その他、株式会社野村総合研究所が見学参加

実施内容

説明会参加事業者との個別連絡

【個別連絡】 事前説明会に参加した全社に個別連絡を行い参加希望の有無を確認。参加希望しない場合はその理由もヒアリングし、より有益な事業を今後実施できるための情報収集をした。

9月参加企業	A TRA-DE株式会社 *
11月参加企業	カネブン青果株式会社
	株式会社ジャパン・ファームプロダクツ *
	ごと株式会社
	株式会社Couer Riche *

*企業は現地渡航はせず、事務局が商談代行。商談参加費は1名分をお支払いいただくと事前に合意済み。

不参加企業	不参加理由
株式会社アライドコーポレーション	回答なし
JA静岡経済連	台湾向け出せる青果物なし（残留農薬）
株式会社日本農業	回答なし
ダ・イワサキファーム	台湾向け出せる青果物なし（残留農薬）
株式会社H.Eフードウェイズ	グループ会社事業整理で廃業したため
南島原市役所	役所のため会員へ促すのみ
長崎県輸出協議会	協議会のため会員へ促すのみ
JA全農インターナショナル	回答なし
カルビーかいつか	日程の都合がつかず不参加
秀果園	参加希望だったが、サンプル青果物の輸送費が想定より高額のため断念

実施内容

第1回渡航前セミナー

A TRA-DE株式会社

9月12日21:30-22:30 オンライン開催

1. A TRA-DEの方不在での商談会となるため、現地でバイヤーと話す内容のすり合わせ及びバイヤーとのお繋ぎのタイミング、繋ぎ方を事前打ち合わせ
2. サンプル受け取りの手順の確認
3. 参加予定バイヤーのご紹介

【商談品目】

シャインマスカット（生果）

白桃（生果）

冷凍焼き芋（加工品）

さつまいもペースト（加工品）

白桃ピューレ（加工品）



実施内容

第2回渡航前セミナー

全体向けの渡航前セミナーは開催せず、個社ごとに商談に向けての質疑応答やフライト、ホテル手配、サンプル送りのサポートなどを個別に実施。

【参加事業者と商談品目】

- ・ **カネブン青果**：レインボーキウイ（生果）
フィンガーキウイ（生果）
夏秋いちご（生果）
冷凍いちごスライス（加工）
とうもろこしジェラート（加工）
燻し柿（加工）



- ・ **ジャパンファームプロダクツ（新規会員）**
ミケ日みかんのドライフルーツ（加工）

- ・ **Couer Riche（新規会員）**
柚子シロップ（加工）



- ・ **ごと（長崎県の孫会員）**
冷凍焼き芋（加工）
さつまいもポタージュ（加工）
焼き芋ペースト（加工）
焼き芋バター（加工）



※ジャパンファームプロダクツとCoeur Richeは会場参加せず、事務局が商談代行

実施内容

商談準備のサポート

商談成約率を上げるため、英語での商談シートを作成支援。貿易実務者としての知見を盛り込み、バイヤーが知りたい情報を一目でわかるようにした。

【工夫ポイント】

- ・バイヤーがクライアントに提案する際に使える綺麗な商品写真を表紙に添える。

- ・ピューレやペーストの場合は使用イメージが伝わるよう商材の写真ではなくデザートの写真を使用。

- ・2P目には荷姿や実際のピューレパックの写真を添付

- ・金額や最低注文数、販売可能時期などバイヤーが知りたい情報を網羅して表示。

- ・3P目には企業情報と連絡先を載せ、すぐコンタクトできる状態を作る。

- ・輸出実績国も表示し、海外取引に慣れていて安心して取引できる企業だとアピール。



実施内容

商談会概要

【実施日程】

第1回目 2025年9月19日(金) 20日(土)

第2回目 2025年11月14日(金) 15日(土)

【実施場所】台北世貿中心 (TWTC) 2F 第3会議室
及びフードコート

【台北世界貿易センター (TWTC) について】

※フードコートを運営している亞企食材科技股份有限公司の全面協力により、展示会に来場した飲食関係者に向けたフードコートエリアでの試食提供や会議室で開催する商談会の告知・誘導がワンストップで実施可能

<TWTCで開催するメリット>

立地：台北中心部の一等地でアクセス良好

施設：国際会議・展示設備が整い、スムーズな商談運営が可能

集客性：業界バイヤー・小売・卸・メディア関係者が集まりやすい

PR効果：台北101隣接という立地がブランドイメージを高める



TWTC外観



TWTC内フードコート

実施内容

第1回商談会

【参加事業者】：A TRA-DE

【商談青果物名】

シャインマスカット

白桃（試食なし）

冷凍焼き芋

さつまいもペースト

白桃ピューレ



【概要】：台湾最大の回転寿司チェーン争鮮（Sushi Express）の運営会社である「争鮮股份有限公司」や台湾ファミリーマートに商品を卸している「日台共栄實業有限公司」など10社程度のバイヤーに商品を試食してもらった上で個別商談を実施した。

商談会の期間は、1Fの展示ホールでフランチャイズ展が開催されており、飲食関係者が多くTWTCに集まっていたこともあり、昼食時にはTWTC内にあるフードコート「Ajiya Daily Plaza」協力のもと、食事を注文したお客さんにシャインマスカットの試食を提供したり、日本産青果物の取り扱いに興味のある事業者は事前予約なしでも商談ができる旨をフードコートで案内した。

その甲斐あり、FC展に出展しているQQボール（台湾で人気のさつまいもボール）に芋原料を提供している事業者が急遽商談会に参加し、日本からのさつまいも輸入に関心を示す一幕もあった。

【来場バイヤー】：当日は8社のバイヤーにお越しいただいた。

No	社名	事業内容	詳細（必要なければ消してください。）
1	土豆仁食品商行	青果物販売	値段が高い反応。値段表を送る予定。
2	爭鮮股份有限公司	回転寿司チェーン経営、輸入食品卸	台湾で多数店舗展開。輸入・卸部門を持ち、青果物・加工品仕入れ。シャインマスカット・桃を検討、サンプル持ち帰り
3	亞企食材科技股份有限公司	日本食品輸入販売、飲食店経営	シャインマスカット購買意欲あり。白桃ピューレはシャーベットやカクテルにテスト予定。桃サワー検討。
4	日台共榮實業有限公司	食品輸入・卸（日台交流事業）	輸入ライセンス保有。青果物も扱う。日本（兵庫）にも拠点あり、船便出荷可能。
5	北灣食品有限公司	食品輸入販売（さつまいも中心）	芋中心（ベトナム産）。日本からは輸入をしていない。20Ft単位出荷希望。大袋仕様を求める。
6	產通國際集團	通販・オンラインモール（eMart Mallなど）	eMart Mallを運営。
7	Trade Media	メディア／商談支援	去年も参加。試食には参加できず。情報収集目的の参加。
8	MARU MARCO ENTERPRISE CO.,LTD（中國美果聯合有限公司）	果物の輸入・卸／BtoC販売	去年も参加。試食には参加できず。情報収集目的の参加。

【運営体制】

現地スタッフ 統括：Aska
 通訳、運営スタッフ：3
 事務局：山口、鈴木

株式会社Hachiwari

【試食メニュー】

シャインマスカット：そのまま

冷凍焼き芋：解凍しそのまま

さつまいもペースト：クラッカーにつけて

白桃ピューレ：炭酸水で割って

〔商談会場での提供〕



〔フードコートでの試食提供〕



【制作物及びPR資料】

2F
第3會議室

Made in Japan

日本産青果物商談會
fruits and vegetables

2025.9.19 Fri - 9.20 Sat 第1彈

活動時間:
2025年9月19日 10:00~17:00 (9:30開場)
2025年9月20日 10:00~15:00 (9:30開場)

■ 地點: 台北世界貿易中心 (TWTC) 2F
■ 主辦單位: 株式会社HACHIWARA
■ 作為一般社團法人日本青果物輸出促進協議會の委託事業舉辦
■ 協力單位: 公益財團法人日本經濟交流協會台北事務所
■ 活動執行: 飛鳥池企劃有限公司

A TRA-DE

青果物名: 葡萄 品種名: 夏音露香葡萄 產地: 岡山縣產	青果物名: 水蜜桃 品種名: 岡山白桃 產地: 岡山縣產
青果物名: 白桃 一次加工品 品種名: 白桃果泥 (冷凍) 產地: 岡山縣產	青果物名: 冷凍烤地瓜 產地: 岡山縣產
	青果物名: 烤地瓜泥 產地: 岡山縣產

A TRA-DE株式会社 (エーストレード)
〒700-0945 岡山県岡山市南区新保 607-10

此次商談會將提供您與日本優質水果生產者及出口業者面對面交流的寶貴機會, 幫助您快速達成交易, 開拓更多商業機會。
第二彈下一次活動詳情如下:
日期及時間:
2025年11月14日 10:00~17:00 (9:30開場)
2025年11月15日 10:00~15:00 (9:30開場)
地點: 台北世界貿易中心 (TWTC) 2F
參加對象: 水果進口業者・批發業者・餐廳採購負責人

J-FEC.
Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council

バイヤー招待時に配布及び会場で配布用資料



同じデザインのデジタルサイネージ及び入り口看板

【制作物及びPR資料】



看板及び日青協チラシの活用 フードコートでのイベントPR



フードコートでシャインマスカットのサンプル配布と共に
商談会チラシをトレーに載せてPR

実施内容

第2回商談会

【参加事業者と商談青果物名】

カネブン青果

- レインボーキウイ（生果）
- フィンガーキウイ（生果）
- 夏秋いちご（生果）
- 冷凍いちごスライス（加工）
- とうもろこしジェラート（加工）
- 燻し柿（加工）

ジャパンファームプロダクツ

- 三ヶ日みかんのドライフルーツ（加工）

Couer Riche

- 柚子シロップ（加工）

ごと（長崎県の孫会員）

- 冷凍焼き芋（加工）
- さつまいもポタージュ（加工）
- 焼き芋ペースト（加工）
- 焼き芋バター（加工）

【概要】：9月同様、TWTCの会議室にて試食商談会を開催。同時期に台北市南港の展示会場では大規模な飲料展が開催されており、台北市内に台湾中の飲食関連バイヤーが訪れる時期を狙って開催した。

台湾事務局の事前集客及び日台交流協会のご協力のもと、2日間で23社のバイヤーが来場し、特に初日は各ブースとも休む間もないほどひっきりなしにバイヤーが訪問し活発な商談が行われた。

スタッフなしで商品のみで商談会参加をしたジャパンファームプロダクツとCouer Richeに関しては、運営担当のHACHIWARi及び台湾事務局の飛鳥流企画が商品紹介及び商談を代行した。

【来場バイヤー】：2日間で23社のバイヤーに
お越しいただいた。

11月14日分					
No.	日付	会社名	業種	担当者名	名刺
1	11/14	果之縁有限公司	果物の販売、ギフト	陳炫百	
2	11/14	微風スーパー	高級スーパー	西川正史	
3	11/14	Able H&S International CO., LTD		黄紀明	
4	11/14	Flow Tide		Bungo Tei	

【来場バイヤー】

5	11/14	昌盛食品有限公司		Angela Liu	 <p> 昌盛食品有限公司 統一編號：23032882 王麗貿易有限公司 統一編號：60716877 <small>(專營國內外新鮮蔬果)</small> 業務經理 Angela Liu 0960-957670 </p> <p> 總公司：新北市泰山區橋江路143巷6之1號 電話：(02)2296-5111(代表號) E-mail：wanglifruit@gmail.com </p>
6	11/14	仟群數位印刷有限公司	パッケージデザイン	張明仁	 <p> Large Number http://www.largenumber.com.tw </p> <p> 總經理 張明仁 分機：12 mobile 0935 023 617 e-mail large.number@msa.hinet.net </p> <p> 仟群數位印刷有限公司 106 台北市八德路二段374號3樓之1 tel 02 2772 1986 fax 02 2711 5612 統一編號 80217966 </p>
7	11/14	舒果企業有限公司(義祥)	果物の販売、果物の輸入	林家慈 Milla	 <p> 義祥貿易股份有限公司 國貿專員 林家慈 </p> <p> ☎ 02-8961-1136 #22 ☎ 0911-849-077 ✉ milla-lin@yixing-fruit.com.tw 📍 新北市板橋區中山路2段443巷75號5F </p>
8	11/14	舒果農企業股份有限公司	果物仕入れ	林彥丞	 <p> 專案經理 Project Manager 林彥丞 / Blake Lin 舒果農企業有限公司 </p> <p> 台北市大安區仁愛路四段85號6樓 0983-870-407 / 02-7730-2686#615 blake.lin@greenbox.tw 統一編號 42829375 </p>
9	11/14	享果國際有限公司	果物の輸入	徐麗姿	 <p> 享果國際有限公司 鮮生小姐嚴選團購 </p> <p> 經理 徐麗姿 0937 862 248 </p> <p> 📍 新北市中和區景平路746號5樓 ✉ bonnie6827@gmail.com ☎ 68271541 </p>

【来場バイヤー】

10	11/14			黄世昌	 <p>銳力科技股份有限公司 台北市 114 內湖區瑞光街 242 號 2 樓 TEL:(02) 8753-3588 分機 130 FAX:(02) 8753-3589 行動電話: 0936-334-868 E-mail: cedric.huang@regulus.tw 統一編號: 23761234</p> <p>業務部 資深協理 黃世昌</p>
11	11/14	PTK		施凱文	 <p>施春堂國際事業有限公司</p> <p>總經理 施 凱文 0933 281 008 cs@shichuntang.com</p> <p>104876 台北市中山區合江街190巷19號 統編 52422551 電話 02 2713 9519 / 02 2962 0838 傳真 02 2501 0936</p>
12	11/14	辰品精品水果行		沈鈺宸	 <p>Founder 沈鈺宸 JWEW</p> <p>0972-812-171 juicywell.tw juicywellfruit@gmail.com 220 新北市板橋區信義路61號</p>
13	11/14	北灣食品有限公司	食品輸入販売 (さつまいも中心)	蘇英傑Eric	 <p>北灣食品有限公司 統編: 58156607</p> <p>蘇英傑 / Eric 0916-015-885</p> <p>Service@Sten.com.tw 02-2451-1490 聯絡處: 新北市瑞芳區傑魚坑路181之4號 02-2451-1480 工廠地址: 桃園市大園區中山北路268巷6號</p> <p>/批發 /零售 /原物料供應 /專業OEM代工服務</p>
14	11/14	亞企食材科技股份有限公司	飲食店經營、日本食品輸入販売	簡剛民	 <p>亞企食材科技股份有限公司</p> <p>台北市114內湖區洲子街70號8樓 電話:(02) 8751-3308 傳真:(02) 8797-5797 統一編號: 80281559 官網: www.achi-foods.com 電子郵件: george@sunnic.com</p> <p>執行長 簡剛民 博士</p>

【来場バイヤー】

11月15日分

No.	日付	会社名	業種	担当者名	名刺
1	11/15	穀盛股份有限公司	食品メーカー	許嘉生	 <p> 穀盛股份有限公司 KOKUMORI FOODS CO.,LTD. <small>日本東京農業大学 醸造学科</small> 總經理 許嘉生 <small>公司：台北市忠孝東路三段10巷18號1樓 電話：02-27717165 傳真：02-27782505 工廠：嘉義縣民雄工業區中正路36號 電話：05-2204911 E-mail:kokumori@kokumori.com 統一編號:86136420</small> www.kokumori.com </p>
2	11/15	MARU MARCO ENTERPRISE CO.,LTD(中國美果聯合有限公司)	果物の輸入、販売(卸、BtoC)	曾文佐 (Vincent Tseng)	 <p> 曾文佐 Vincent Tseng <small>APPLE TO TAIWAN</small> MARU MARCO ENTERPRISE CO.,LTD. AMANDA & VINCENT RESOURCES CO.,LTD. MAN KU COLD STORAGE CO.,LTD. <small>NO.140, TIEN-HSIANG ST.,NORTH DIST.,TAICHUNG CITY 40403, TAIWAN TEL : 886-4-22349500 FAX : 886-4-22366134 E-MAIL : mmnav@ms7.hinet.net MOBILE : 886-928-341381 http://www.appletotaiwan.tidi.tw</small> </p>
3	11/15	三井餐飲事業集團	飲食店	湯涵雯	 <p> 三井 MITSUMI 湯涵雯 採購部 Emma Tang 資深專員 <small>三井餐飲事業集團 10460 台北市中山區農安街32號9樓 MITSUI GROUP 9F, No.32, Nong-an Street, Taipei City 10460, Taiwan T.+886 2 25952099 #258 F.+886 2 25952116 emma.tang@mitsutaipai.com.tw</small> </p>
4	11/15	鮮采實業	果物仕入れ	胡添傑	 <p> 鮮采實業有限公司 GOFRESH ENTERPRISE CO.,LTD 胡添傑 TJHU <small>Line ID : tj.gofresh Mobile : 0909878896</small> <small>電話:(02)25850209 統一編號:53729654 E-mail:tj.gofresh@gmail.com 地址:台北市中山區吉林路343巷21號4樓</small> </p>

【来場バイヤー】

5	11/15	Chiawei Enterprise Co., LTD.	食品商社	Wilson Lin	
6	11/15	爭鮮股份有限公司	飲食店、飲食卸	林惠焄Megu	
7	11/15	三商家購股份有限公司		Tiffany Lee李鳳翎	
8	11/15	萊漾有限公司		Taro Chen	
9	11/15	阿雄果汁有限公司		陳冠翰	

【運営体制】

現地スタッフ

統括：Aska

通訳、運営スタッフ：5

株式会社Hachiwari

事務局：山口

【試食メニュー】

キウイ・夏秋いちご・冷凍いちごスライス：そのまま
とうもろこしジェラート：そのまま
燻し柿：クリームチーズを添えて
三ヶ日みかんのドライフルーツ：そのまま
柚子シロップ：炭酸水で割って
冷凍焼き芋・さつまいもポタージュ：加熱して
焼き芋ペースト・焼き芋バター：クラッカーに添えて

〔商談会場での提供〕



〔商談会の様子〕



【制作物及びPR資料】

第1回と同様のチラシを作成、サインージや看板にも活用



[商談会の様子]



実施内容

アフターフォロー・1

商談の成約率を上げるため、商談会実施後も参加事業者に寄り添った適切なアフターフォローを実施

The screenshot shows a LINE chat interface with two columns of messages. The left column shows messages from '三商家李鳳翎 Tiffany' and 'Genji Yamaguchi'. The right column shows messages from 'カネブン鈴木' and 'Genji Yamaguchi'. The messages discuss sample requests, document requirements, and the availability of samples for testing.

三商家李鳳翎 Tiffany (6) 午後 3:06
様品所需的文件 我們是否能符合, 並還未和廠家要樣品

LINE中国語 (繁) 通訳 午後 3:06
申し訳ありませんが、サンプル輸入に必要な書類を先に確認しただけです。私たちが適合するかどうか、また、製造会社と見本を要求しなかった。

Genji Yamaguchi 午後 3:09
はい、大丈夫ですよ！

LINE中国語 (繁) 通訳 午後 3:09
是的, 沒關係！

Genji Yamaguchi 午後 3:09
@カネブン鈴木 サンプル対応 普段どのようにされていますか？

LINE中国語 (繁) 通訳
@卡内文鈴木 您平時是怎麼處

カネブン鈴木 午後 3:29
この度はありがとうございます。宜しくお願い致します。

サンプルですが、
①社内での試食程度の量であれば、無償で提供致します。

②書類については、ご指示いただきましたら、その内容に沿って作成します。

LINE中国語 (繁) 通訳 午後 3:29
這次非常感謝。請多多關照。

是樣品。
①如果是公司內部試吃程度的量, 可以免費提供。

②關於文件, 請告訴我, 我會按照相關內容填寫。

Genji Yamaguchi
@Tiffany サンプル必要数教えてください

参加事業者とバイヤーとをLINEグループで繋げ、やりとりが止まっている際は間に入ってフォローを実施。

実施内容

アフターフォロー・2

商談の手応えやバイヤーとの相性の良さを事務局が把握し、また、事業者が今後のアクションを書くことでコミットしやすくなるよう、11月の商談会では商談実施シートを事務局で準備した。

【良かった点】

たくさんのバイヤーと商談した中で、どの会社と優先度高かくやり取りすべきかを、帰国後など時間が経ってからでも忘れずに適切に対応ができる。

事務局側で、商談の確度を把握できる

【改善点】

商談中、会話しながら記入することは難しい。1日目は商談が数珠繋ぎに実施された為商談の合間にメモを取ることも難しい状態だった。中国語でシートを作成し、通訳スタッフに商談実施シートを記入してもらおうオペレーションにした方が事業者に負担が少なかったという反省がある。

台湾商談会 商談シート 11月15日

時間：
商談先名： kokumohi Foods. Co., LTD
担当者名： 許 瑛 (簡さん Friend)
内容： 中が厚液を買いたい (中が(中が)A)
日本渡し

今後の連絡方法： LINE・WhatsApp・Facebook・メール・その他
今後のアクション：
備考：

時間：
商談先名： 三井 Group 飲食事業
担当者名： Emma Tang
内容： 上引水産物; 飲食 3店舗
スーパ; 飲食 3店舗
立ち会い可
今後の連絡方法： LINE・WhatsApp・Facebook・メール・その他
今後のアクション：
備考： 中が 業務用 見積 日本渡し

実施内容

商談実績、成約見込み

9月実施

A TRA-DE株式会社

商談件数：8件

うち、見積もりや話が前に進んだ件数：4件

※見積もり依頼が複数届いたが、中秋節の業務繁忙によりレスポンスが遅れ、商談が流れた。

11月実施

カネブン青果

商談件数：10件

うち、見積もりや話が前に進んだ件数：3件

成約見込み：初年度100万円、次年度300万円

※規格書など現地バイヤーの求める書類の手配に時間を要したが、2月時点でようやく準備できたのでこれから商いが始まる。

ジャパンファームプロダクツ

商談件数：10件

うち、見積もりや話が前に進んだ件数：3件

成約見込み：200万円（見込み予定時期：R8年度）

Couer Riche

商談件数：10件

うち、見積もりや話が前に進んだ件数：2件

成約見込み：500万円（見込み予定時期：R8,9年度）

※飲食店でトライアル使用が始まっている。反応が良ければ、本採用となり取引開始する予定。

ごと

商談件数：10件

うち、見積もりや話が前に進んだ件数：0件

※価格が合わず話が前に進まなかった。

実施内容

事業成果及び振り返り

【現地系バイヤー招聘】

本商談会における一番の成果としては、市場が飽和感のある日系販路ではなく、現地系バイヤーおよび飲食店関係者をしっかりと商談会に招待し、商談の機会が持てたことが挙げられる。その結果、参加会員から事前に聞いていた台湾における日本産シャインマスカットの飽和が引き起こす値崩れを感じることなく、日本側の提示する取引価格に興味を持つバイヤーが出てくるなど台湾マーケットの可能性を改めて感じるようになった。また、参加会員は商談以外にも現地の消費者の嗜好や流行などより解像度高く知ることが出来たことも現地系バイヤーと話せた産物と言える。

【飲食系展示会との抱き合わせ】

展示会ホールで飲食FC展示会を実施しているタイミングに合わせて会議室で商談会を開催したことで、事前アポイントに限らず、展示会来場者のドロップインによる商談機会も創出され、質の高いバイヤーとの新規接点形成につながった。

【新規会員獲得】

本事業への参加をきっかけとして、2社が新たに日青協へ入会し、会員基盤の拡充にも貢献した。

【メディア露出による日青協のPR】

9月の商談会の様子がNNAニュースにおいて記事として取り上げられ、台湾における情報発信および認知度向上の面でも一定の成果を上げた。

(記事全文は次ページ)

台湾

日本産果物・加工品の商談会、台北で開催

農水 2025年11月10日



「日本産青果物商談会」が14～15日、台湾の台北世界貿易中心で開催される。写真は9月の商談会の様子 (HACHIWARi提供)

日本産の果物や果物加工品を売り込む「日本産青果物商談会」が14～15日、台湾の台北世界貿易中心で開催される。日本各地から生産者や輸出業者が参加し、台湾の業者に向けて商品をPRする。

日本産品の海外輸出を手がける「HACHIWARi (ハチワリ)」が、一般社団法人の日本青果物輸出促進協議会の委託を受けて開催する。参加企業は4～5社を予定。愛媛県、香川県のキウイ、静岡県のメロンといった果物に加え、高知県産のゆずシロップ、ドライフルーツ、冷凍焼き芋などの加工品をPRする見通し。輸入業者や卸売業者、飲食関係の業者の参加を呼びかけている。

ハチワリによると、同様の商談会は9月にも開催。複数のバイヤーが参加し、購買に向けた商談を行った。

同商談会では国際物流や海外進出に関するコンサルティングなどを手がける「A Knots (Aノッツ、大阪市)」が国際航空輸送全般を担当。輸出に関わる植物検疫、輸出証明、衛生証明、台湾側の輸入許可申請等の支援を含め、現地の会場までのコールドチェーンの構築を担う。

今回持ち込まれる商品は、日本から空輸後、台湾側の協力会社を通じて現地の保税倉庫で一時的に低温管理された後、専用冷蔵庫で会場へ運ばれるという。

鮮度保持に優位性

Aノッツの角笠漢社長は、台湾は青果物の輸入検疫が比較的厳しいが、輸送距離が短いため、温度の変化で青果物が傷むリスクが抑えられると語る。北米や欧州に比べ、航空輸送のリードタイムが短く鮮度が保持しやすいことから、高品質な日本産果実の売場・試食商談には非常に適しているとの見方だ。ここ数年で、官民連携による青果物流通の温度管理体制が大幅に改善され、主要空港や市場には低温保管・仕分け設備が整備されていると説明した。

中小規模の物流事業者や地方都市間の配送網では温度管理の精度やトレーサビリティ（生産履歴の追跡）の確保に課題が残っているものの、デジタル温度監視や輸送区間ごとの責任を明確化することで、さらなる品質保証体制の確立が期待されるとの見方を示した。

実施内容

課題と次年度への提言

【本年度実施して見えた課題】

大手飲食チェーンや大手小売への販路をもつ現地系バイヤーが多数参加する価値の高い商談機会であったにもかかわらず、「台湾市場はすでに日本産青果物が浸透しており、市場として飽和している」という認識から参加を見送った会員も一定数存在したと考えられる。その結果、参加事業者が振るわず、紹介可能な商品アイテム数も限定的となった。結果として商談会自体が小規模になったことで、事前に声掛けを行ったバイヤーのうち、実際に会場を訪れたのは約半数にとどまった。

また参加した日本側会員の多くが日常業務に追われる中小規模事業者であったことから、商品に関心を示した現地バイヤーが求めるスピード感での情報提供や条件調整が難しかったり、小ロットのため輸送費が割高になったりしたために商談が継続に至らなかったケースが散見された。

【次年度への提言】

本年の事業を通して現地系販路拡大の必要性は大きく感じられたので、その方針は次年度も継続すべき。台湾事業で大切なことは以下の2点に集約できる。

1. 会員が「台湾＝飽和マーケット」という既成概念から脱却し、競争力の高い商品を現地系バイヤーにどんどん提案してもらう
2. 台湾企業とのビジネスはスピードが速いことを理解し、その速度でやり取りをして売り上げを積み上げてもらう。

会員の固定観念を取り除くには「売れる」体験をしてもらうに尽きるので、次年度はテスト販売など会員にとって結果を可視化できる事業が好ましい。テスト販売を通して顧客のニーズや嗜好を把握することが、既成概念から脱却できる第一歩となり、販売データはそのまま現地バイヤーへのPR資料で活用すれば、商談成約率を上げるだろう。