

“これから輸出を始めたい”または“輸出拡大”をお考えの生産者の皆様へ



# 輸出の芽

[総括編]  
Vol.8

いぶき

農林中央金庫



# CONTENTS

輸出の芽  
[総括編] Vol.8

1

平成28年度

農林中央金庫 輸出支援開催報告

2

輸出実務の基礎知識

メール営業に即活用!

海外バイヤーとのビジネスメール文例集

3

参加者レポート

・フード&ホテルアジア 2016 ・香港フード・エキスポ 2016  
・第3回沖縄大交易会 ・台北テストマーケティング

4

輸出セミナーレポート

東京・仙台・福岡

5

平成29年度

農林中央金庫 輸出支援事業のご案内



# 農林中央金庫 輸出支援開催報告

農林中央金庫では、輸出を目指す会員・農林漁業者等が一步步着実に取り組めるよう、パッケージ化した輸出サポートプランを提供してきたところです。

平成28年度は、これまでに提供した各種輸出支援施策を踏襲しながらも、各施策にご参加いただいた方から寄せられた声を踏まえ、より深く、実践に活かせる内容へとバージョンアップを図り、更なる輸出促進への取組みに努めました。



## 輸出広報物「輸出の芽」の配布



平成28年度は、平成27年度に引き続き主要3都市(香港・シンガポール・台湾)を掲載対象に置きつつ、従来のバイヤー・輸出に取り組む生産者のインタビューに加え、アジアの最新食市場情報や輸出実務の基礎知識等より輸出実践に繋がる内容を掲載し、四半期毎に発刊しました。



## 輸出セミナーの開催



輸出実務ノウハウの提供に加え、輸出に取り組む生産者を招き、リアリティのある講演を主としたカリキュラムを組み、従来の東京開催に加え、農林中央金庫の各拠点を通じた地方での開催を年間計5回実施し、受講機会の拡大を図りました。



仙台で実施したセミナー

## 沖縄大交易会 の参加

今年度より、国内で海外バイヤーと商談できる場として、国内最大規模の国際食品商談会「沖縄大交易会」を輸出支援施策に追加し、本大交易会への参加者招致と出展料の全額補助を実施しました。結果、予定していた10枠を超える13団体・社が参加しました。



沖縄大交易会

## テスト マーケティング

現地消費者の嗜好把握やマーケット情報の収集を目的に、台湾台北にある百貨店「微风広場」にて、生産者自身が店頭立ち、現地プロモーターと共に販促活動を行う実売会を11日間実施しました。JAをはじめ、計10団体・社が参加し、当初の目的に加え、台湾への輸出にかかる輸出実務および輸入規制の現状も把握することができました。



台北テストマーケティング

## 海外見本市 への出展

今年度は、従来の「香港フード・エキスポ」に加え、シンガポールで開催された「フード&ホテルアジア」への出展支援を実施しました。初出展となる「フード&ホテルアジア」へは計10団体・社を招聘し出展しました。5回目の出展となる「香港フード・エキスポ」へは過去最多となる計13団体・社23ブースを出展しました。

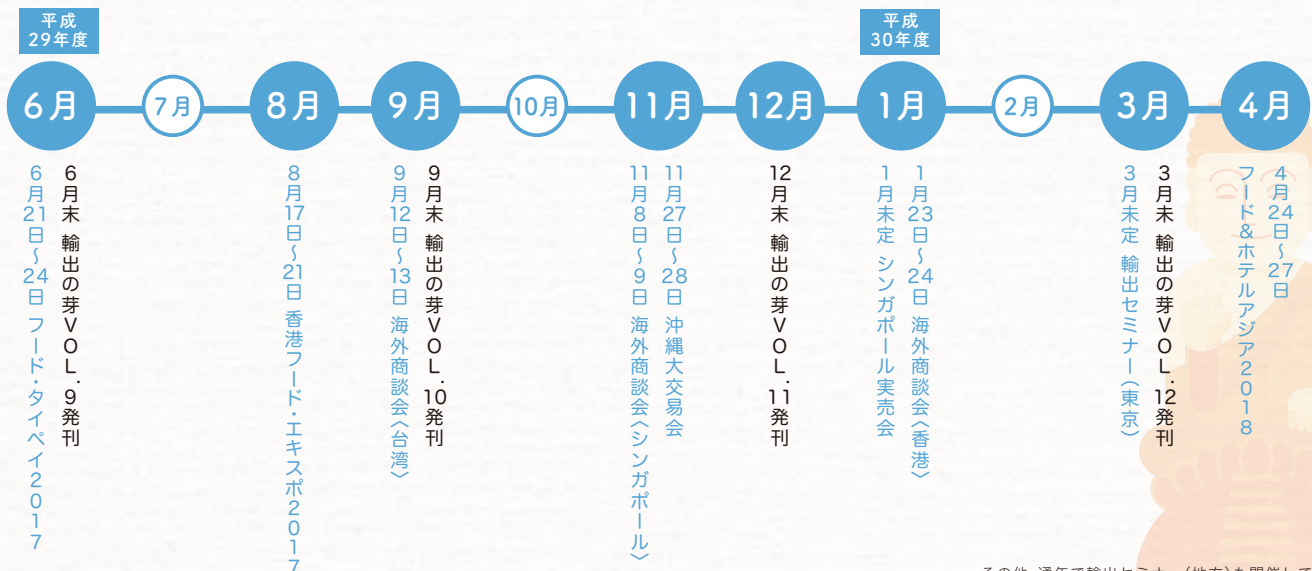
また、「香港フード・エキスポ」においては、今年度より現地消費者の嗜好や適性価格の把握を目的に、新オプションとして同会場で一般消費者向けの販売会を実施し、5社・団体が参加しました。



香港フード・エキスポ  
一般消費者向け販売会

### 平成29年度農林中央金庫輸出支援年間スケジュール

詳細は、10ページをご覧ください。



その他、通年で輸出セミナー(地方)も開催しております。

メール営業に即活用!

# 海外バイヤーとの ビジネスメール文例集



日本語

件名: 商談の御礼

ブラウン様]-----  
お世話になっております。株式会社 ABC の広瀬です。]-----  
先日は香港フードエキスポにて当社のブースにお立ち寄りいただき誠にありがとうございました。  
また、色々と貴重なお話を聞かせていただき大変勉強になりました。  
当日ご紹介させていただきました商品は以下でございます。  
商品名: チーズケーキ  
商品概要: デンマーク産クリームチーズと北海道の小麦粉を使った濃厚チーズケーキ  
商品が載っているサイトの URL : <http://123456789>  
是非前向きなご検討よろしくお願いたします。  
またご興味ございましたら是非一度ご提案にお時間いただけますと幸いです。  
よろしくお願いたします。

English

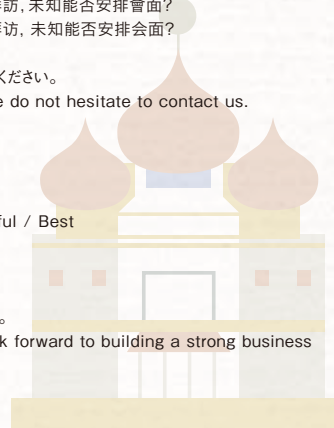
Subject : Email of Appreciation (re Booth Visit)

Dear Mr. Brown,  
Hope this email finds you well.  
I am Hirose from ABC Company.  
Thank you for visiting our booth at the recently-concluded HK Food Expo. I enjoyed our conversation and I acquired valuable information that I think is useful for both our businesses.  
Also, here are the details of the product that I introduced to you at the Food Expo:  
Product Name: Cheesecake  
Product description: Rich cheesecake made of cream cheese from Denmark and wheat flour from Hokkaido.  
More details on our website: <http://123456789>  
If you have any interest on this product or any of our other products, please don't hesitate to contact us.  
We are looking forward to hear from you soon.  
Best regards,  
Hirose

## ◆商談後のバイヤーへ送るメール文例

- 1 日本語 本日の商談ありがとうございました。  
英語 Thank you very much for today's business negotiations.  
繁体字 非常感謝您今日蒞臨商談。  
简体字 非常感谢您今日莅临商谈。
- 2 日本語 私は、京都でイチゴを生産している広瀬です。  
英語 I am Hirose and we grow strawberries in Kyoto.  
繁体字 我叫做廣瀨,我在京都種植草莓。  
简体字 我叫做广瀨,我在京都种植草莓。
- 3 日本語 今日はお忙しい中お時間を作っていただきありがとうございます。  
英語 I really appreciate that you took time to meet me today even with your busy schedule.  
繁体字 感謝今天百忙之中抽空前來。  
简体字 感谢今天百忙之中抽空前来。
- 4 日本語 ご契約ありがとうございました。〇〇株式会社の広瀬と申します。  
英語 Thank you for signing a contract with us. I am Hirose of 〇〇Company.  
繁体字 非常榮幸能與貴公司簽訂合約。我是〇〇公司的廣瀨。  
简体字 非常荣幸能与贵公司签订合同。我是〇〇公司的广瀨。
- 5 日本語 お問い合わせありがとうございます。〇〇株式会社の広瀬と申します。  
英語 Thank you very much for your inquiry. I am Hirose of 〇〇company.  
繁体字 感謝您的來信諮詢。我是〇〇公司的廣瀨。  
简体字 感谢您的来信咨询。我是〇〇公司的广瀨。
- 6 日本語 このたびははじめてのお取引、ありがとうございます。  
英語 Thank you for dealing your first transaction with us.  
繁体字 非常榮幸能與您合作,我司深表感謝。  
简体字 非常荣幸能与您合作,我司深表感谢。
- 7 日本語 お見積のご依頼ありがとうございます。  
英語 Thank you for your request for a quotation.  
繁体字 非常感謝您的詢價。  
简体字 非常感谢您的询价。
- 8 日本語 いつまでに見積書が必要ですか?  
英語 By when do you need the quotation?  
繁体字 請問您何時需要報價單。  
简体字 请问您何时需要报价单。

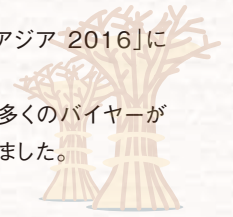
- 9 日本語 ご依頼の当社の見積書をお送りします。  
英語 I am sending the quotation that you requested.  
繁体字 關於貴公司的詢價,我已將報價寄出。  
简体字 关于贵公司的询价,我已将报价寄出。
- 10 日本語 添付資料をご覧ください。  
英語 Please see the attached document for your perusal.  
繁体字 請參見信中附件。  
简体字 请参见信中附件。
- 11 日本語 近いうちにご注文を頂けるのをお待ちしております。  
英語 We look forward to receiving your order soon.  
繁体字 我方期待早日與您合作。  
简体字 我方期待早日与您合作。
- 12 日本語 あなたが注文したサンプルは、1週間以内に航空便で送る予定です。  
英語 The samples you ordered will be air mailed within a week.  
繁体字 回覆您的要求,我們將在一周內用空運寄出樣品。  
简体字 回覆您的要求,我们将在一周内用空运寄出样品。
- 13 日本語 〇月〇日に御社へ伺いたいと存じますがご都合のほうは如何でしょうか?  
英語 I was thinking of visiting your office on (date), what is your most available time on that day?  
繁体字 本公司預計於〇月〇日前往貴公司拜訪,未知能否安排會面?  
简体字 本公司预计于〇月〇日前往贵公司拜访,未知能否安排会面?
- 14 日本語 ご質問がございましたらいつでもご連絡ください。  
英語 If you have any questions, please do not hesitate to contact us.  
繁体字 如有任何疑問,請不吝與我們聯繫。  
简体字 如有任何疑问,请不吝与我们联系。
- 15 日本語 よろしくお願いたします。  
英語 Best regards / Sincerely / Grateful / Best  
繁体字 順祝商祺。  
简体字 顺祝商祺。
- 16 日本語 今後とどうぞよろしくお願いたします。  
英語 Thank you very much and we look forward to building a strong business relationship with you in the future.  
繁体字 謝謝,期待今後與您的合作。  
简体字 谢谢,期待今后与您的合作。



## 国際総合食品見本市「フード&amp;ホテルアジア 2016」

平成28年4月12日(火)～4月16日(土)に、シンガポールで開催された国際総合食品見本市「フード&ホテルアジア 2016」にJA,JF,農業法人等の計10団体・社を招致しジェトロのジャパンパビリオン内にて出展しました。

本見本市への出展は今回が初の試みであり、会期中はシンガポールのバイヤーをはじめ、東南アジア諸国からも多くのバイヤーが来場し、各出展者とも多数の商談を実現できたことに加え、バイヤーを通じて多くのマーケット情報を得ることができました。



## 全国漁業協同組合連合会

所在地:東京都千代田区内神田1-1-12コービル7階

設立:1952年10月

代表理事会長:岸 宏

従業員数:182名

事業内容:水産業協同組合法に基づく、指導事業、購買事業、販売事業等

インタビュー:購買事業部 海外事業課 小舟 憲佳様

## 見本市に参加することになったきっかけ

国内水産物の輸出拡大に向けて、卸売事業に向けた具体的な商談の場に参加を検討する中で、農林中央金庫より今回の見本市の出展案内を受けて参加することになりました。

## 見本市に参加をした感想

本見本市では和食の需要が高く、特に日本の水産物の生食に関する関心の高さを実感しました。特に、マレーシアやインドネシアは、日本より水産物の輸入を検討している先が多く、市場としての魅力を感じました。

## 事前に準備をして役立ったこと

見本市の開催にあたり、予め大量の水を用意したことにより、見栄えのある鮮魚ディスプレイを行うことができ、目標としていた100社のバイヤーとの面談が実現できました。

## 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

商談を進めるにあたり、全漁連やブライドフィッシュのホームページの内容、

今回出展した商品の説明やパッケージについても英字版を求められることがありました。

## 今後の課題および展開

約100社と面談をおこないましたが、ほとんど取引成立まで至りませんでした。今後、ホールセール事業を展開するにあたり、海外子会社と現地ビジネスパートナーを通じて、現地のコミュニティとの関係を強化することが課題となります。



全国漁業協同組合連合会ブース



## 株式会社 峯樹木園

所在地:熊本県合志市野々島4393-54

設立:1985年11月

代表取締役:峯 隆吉

従業員数:10名

事業内容:樹木生産・卸・造園・土工工事、樹木診断(樹木医)、農産物の生産・加工販売

インタビュー:部長 峯 太三様

## 見本市に参加することになったきっかけ

農林中央金庫の取引関係から出展案内があり本見本市に参加することになりました。

桑の葉を中心に生産を始めて約10年が経ち、今後輸出に取り組んでいくために海外を視野に入れた新商品の開発、販路開拓における勉強の一環として出展しました。

## 見本市に参加をした感想

本見本市の規模の大きさに驚きました。

食品カテゴリの中では、日本ブースの人气が高く、日本食への関心が高いことが認識できたことに加え、予想以上に健康への意識が世界的に高くなっていることを改めて実感できました。また、自社の商品の味、品質が現地のバイヤーに受け入れられた事に対して自信を持つことができました。

## 事前に準備をして役立ったこと

シンガポールのマーケットに精通したサポーターと一緒に参加することにより、事前に来場バイヤーの情報を知ることができより良い商談ができました。

## 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

充実した商談を行うため事前に海外・国内の出展者の調査を綿密にお

こない、商談先のターゲットを絞ることが重要であると思いました。

また、当社の企業情報・商品カタログをもっと詳しく作る必要があることがわかりました。

## 今後の課題および展開

パッケージ、パンフレット等各国にあった言語表記で作り込むことが必要であると考えます。また、今後海外への販路開拓の際、各国の輸入規制の調査が重要であることに加え、常にアンテナを張り、海外マーケットの情報収集をおこなっていきます。



株式会社 峯樹木園ブース



# 3 【参加者レポート】 香港フード・エキスポ 2016

輸出の芽[総括編]Vol.8

平成28年8月11日(木)～8月15日(月)に、国際総合食品見本市「香港フード・エキスポ 2016」に昨年に引き続き今年度もジェトロのジャパンパビリオン内にJA・JFブースを設置し、JA、JF、農業法人等から過去最多となる計13社23ブースを出展しました。今年度は「新オプション」として同会場で現地消費者の嗜好や適性価格の把握を目的とした、一般消費者向け販売会を開催し、計5団体・社が参加しました。販売会では参加者もブースに立ち、一般消費者向けに販促活動を行うことで、消費者の反応を得ることができ、現地適正価格や今後の改善点を知る機会となりました。

## 全国農業協同組合連合会

所在地:東京都千代田区大手町一丁目3番1号 JAビル  
設立:1972年3月30日  
代表理事 理事長:成清 一臣  
従業員数:7,965人

事業内容:「会員が協同して事業の振興をはかり、その構成員である組合員の農業の生産効率を上げ、経済状態を改善し、社会的地位の向上に寄与すること」を目的として、主として生産資材・生活用品などの供給および農畜産物の加工・販売などの事業を行っています。  
インタビュー:岡田 あずさ様

### 見本市に参加をすることになったきっかけ

JA全農グループとしての出展は、「香港フード・エキスポ 2013」から始め、4年目の取組となりました。昨年には「日本食をもっと身近に」という共通コンセプトで出展しています。

### 見本市に参加をした感想

ABCクッキングスタジオとのコラボレーションは、特に効果的であったと感じます。会期前に、ABCクッキングスタジオ生徒50名を招いた日本食体験教室を開催し、その模様をSNSで配信し、告知を行ったことで当日多くの方に来場いただけました。

### 事前に準備をして役立ったこと

商談ブースと試食ブースを分離するブースデザインにしたことで昨年の出展時より商談ブースの運営が円滑に進んだと思います。

### 見本市の参加を経験して、

#### 取り組んでおけばよかった準備、

#### 工夫等

各出展商品毎の商流・物流の事前の整理を、より綿密に行えばよかったと思います。

#### 今後の課題および展開

今後もJA全農グループとして、日本の安全・安心・高品質な農畜産物を海外に普及させ販売拡大に取り組んでいます。



全国農業協同組合連合会ブース

## ボーソー油脂株式会社

所在地:千葉県船橋市日の出2-17-1  
設立:1947年12月9日  
代表取締役社長:片岡 治男

従業員数:104名  
事業内容:油脂の製造、加工、販売・飼料、その他副産物の製造、販売・石けん、化粧品の製造、販売  
インタビュー:営業第3部 高橋 美奈子様

### 見本市に参加をすることになったきっかけ

当社のメインバンクである農林中央金庫より本見本市の誘いを受け出展しました。主力商品である米油は、昨今のオイルブームを受け、国内販売は順調でしたが、さらなる販路拡大を目指すなかで海外進出も検討している段階であったことから、初の出展を決めました。

### 見本市に参加をした感想

香港における「Made in Japan」への関心の高さを肌で感じる事ができた見本市でした。また、今回紹介した米油は原料の米ぬかも国産、製造からパッケージまで日本国内で行っており、品質も高いことから多くの来場者に関心を持って頂きました。

### 事前に準備をして役立ったこと

商談が具体的に発展した場合に備え、あらかじめ国内の輸出商社を訪問し、取引可能な販売先等の情報交換を行いました。その結果、商談後スムーズに取引を開始することが出来ました。

### 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

英語表記のパンフレット類を準備していましたが、「英語は苦手。広東語か日本語のパンフレットはあるか?」というバイヤーからの要望が意外と多くありました。また、他の見本市も同様だと思いますが、目立つ「アイキャッチ」が重要であることがわかりました。

#### 今後の課題および展開

香港市場への販売は始まったばかりなので、なかなか頻繁に現地へ赴くことができず、輸出商社との商談がメインになっていますが、「Made in Japan」の米油を海外で販売していくためには、現地でのPRも必要と考えています。



ボーソー油脂株式会社ブース

# 3 【参加者レポート】 第3回沖縄大交易会

平成28年11月21日(月)～11月22日(火)に沖縄で開催された、海外バイヤーが多数参加する国内最大級の事前アポイント型個別商談会「沖縄大交易会」に初めて参加者招致を実施し、出展しました。結果、13社・団体が参加し、成約・成約見込み17件、継続商談104件の実績を上げました。

## 株式会社コモ

所在地:愛知県小牧市大字村中字下之坪505番地の1  
設立:1984年  
代表取締役:木下 克己

従業員数:194名  
事業内容:保存料無添加でおいしさが長持ちするパンの製造販売  
インタビュー:青木 孝憲様

### 見本市に参加することになったきっかけ

日本は、人口減少に加え少子高齢化に伴い消費量そのものが縮小しています。反面、東アジアでは今後も人口の増加が見込まれ、経済力の上昇による食文化の多様化が進むと考えられます。当社においても数年前から海外への商品輸出に挑戦しており、今回は取引のある農林中央金庫から本見本市の紹介があり、様々な国の小売業関係者と商談できると思い参加しました。

### 見本市に参加をした感想

幅広い国々の流通関係者と有効な情報交換ができ、東アジア地域における日本食品に対する需要の大きさを知ることができました。また、見積もり依頼が数社からあり、今後のビジネスに結びつく手ごたえがありました。



株式会社コモの商談ブース

### 事前に準備をして役立ったこと

各国の概況や食市場動向、主流流通先、商流、原料規制等の情報を事前に収集していた事が大いに役立ちました。また、展示会で使用する商品や資料、試食用備品等を一覧にした「持ち物リスト」を事前に作成した事により、見本市の準備と運営がスムーズに行えました。

### 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

会社概要や商品の特長、商品規格について英語版の資料を配布しましたが、WEBサイトについても英語版を作成しておけばより効果的であったと考えています。

### 今後の課題および展開

見本市で商談した企業へ継続してアプローチを行い、現地での販売先を拡大していきます。また、英語版のWEBサイトの作成を行います。

## えひめ南農業協同組合

所在地:愛媛県宇和島市栄町港三丁目303番地  
設立:1997年4月1日  
代表理事組合長:黒田 義人

従業員数:542名  
事業内容:総合農協  
インタビュー:農産販売部 農産販売課 楠本 茂雄様



### 見本市に参加することになったきっかけ

海外バイヤーからの依頼で当JAのゆずの季(とき)(ゆずポン酢)とゆず酢をオランダに輸出しており、更なる海外輸出への意欲が高まった中で、JA愛媛県信連から「第3回沖縄大交易会」について案内があり参加を強く希望しました。

### 見本市に参加をした感想

「YUZU」は各国(ヨーロッパ等)で人気があり、バイヤーからはゆずの加工品であるゆずピー等の味について想定以上の好評価を得ることができ、生の声を聞いて大変参考になりました。海外バイヤーを交えた商談会に初めて参加しましたが、通訳の方がいたので不安なく商談に臨むことができ、懇親会ではバイヤーと情報交換ができ有意義な時間を過ごせました。

### 事前に準備をして役立ったこと

商談会当日にヤマト運輸(愛媛主管支店)や愛媛県(営業本部)と打合せを行っていたので、商談がスムーズでした。特にヤマト運輸と事前に連携していたことで輸入規制や関税、

コストがどれくらいかかるかをある程度想定することができました。また、国内商談会や各フェアに参加した経験により、バイヤーの目を引くような商品展示(レイアウト)を行えました。

### 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

特にありません。

### 今後の課題および展開

バイヤーとの商談でゆず茶のサイズアップの要望(150ml⇒500ml)があったので、今後はバイヤーの要望に応じた商品改善を検討していきたいとします。味についてはバイヤーから好評価をいただいたので海外輸出に向けて自信につながりました。(他の商品についても好評を得たことから輸出により自信がつけました)今回の大交易会で浮き彫りとなった課題を整理し海外への販路開拓に向け積極的に取り組んでいきます。



えひめ南農業協同組合の商談ブース

## 周桑農業協同組合

所在地:愛媛県西条市丹原町池田1701番地  
設立:1965年10月1日  
代表理事組合長:戸田 耕二

従業員数:330名  
事業内容:総合農協  
インタビュー:営農部 部長補佐 一色 昭徳様



### 見本市に参加することになったきっかけ

一昨年より台湾へでこぼん・お米(特裁米)・おこめん(米の麺)の輸出を行っており、今後も海外輸出を模索していた折に、JA愛媛県信連から「第3回沖縄大交易会」について案内があり参加を希望しました。沖縄大交易会では、国内で海外バイヤーと商談を行うことができ、また通訳もいるためリスクが少なく出展のメリットを感じました。

### 見本市に参加をした感想

食味については各国のバイヤーから好評価を得たので自信がつけました。ただし、賞味期限が最低1年はないと販売が難しいと指摘を受けたため、今後の課題となりました。結果的に、良い点と課題点を浮き彫りにすることができたので、一つずつ課題を整理し、クリアしていくことで価値のある海外への販路拡大を行っていきます。

### 事前に準備をして役立ったこと

名刺を英語表記にしていたので、各国のバイヤーに対応することができました。また、名刺以外に

もパネルやポスターを英語表記(グルテンフリー等)にしていたので、フリー商談時に役立ちました。

### 見本市の参加を経験して、取り組んでおけばよかった準備、工夫等

輸入規制や関税、コストがどれくらいかかるかをある程度調べておくと、より円滑な商談に資すると考えます。

### 今後の課題および展開

賞味期限(1年以上)以外にパッケージについてはカロリー表示・グルテンフリー表示を英語表記とするなど、海外で売るための商品作りが必要であると感じました。また、野菜や果物等の青果に対するバイヤーの関心が高かったため、残留農薬等の規制に対応した農産物を商談時にスムーズに紹介できれば今後の海外輸出の広がりが見えてくると思います。



周桑農業協同組合の商談ブース



## 台北テストマーケティング

平成29年3月9日(木)～3月19日(日)に台湾台北にある百貨店「微風広場」にて、生産者自身が店頭立ち、現地プロモーターと共に販促活動を行う実売会を11日間実施しました。JAをはじめ、計10団体・社が参加し、当初の目的に加え、台湾への輸出にかかる輸出実務および輸入規制の現状も把握することができました。

## 株式会社みやぎ農園

所在地:沖縄県南城市大里字大城2193

従業員数:18人

設立:2008年10月

事業内容:養鶏業、農業、青果物卸売業、食品加工業

代表取締役:宮城 盛彦

インタビュー:小田 哲也様

## テストマーケティングin 台北への参加の目的

台湾の消費者が日常でマヨネーズを購入する頻度、マヨネーズに対して持たれているイメージ、また実際に店頭立ち試食提供をおこない味に対する反応を直接肌で感じるために、本テストマーケティングに参加しました。

## テストマーケティングin 台北に参加してよかったこと

台湾の消費者はスーパーでマヨネーズを買う頻度が日本よりも少ないことがわかりました。また試食提供をおこなった際、国内で一番人気のベシクマヨネーズよりも、にがマヨやピリマヨのような味に特徴を出したものが好評であることがわかりました。

## 現地消費者の反応について

本テストマーケティングでは、マヨネーズ(プレーン)、ピリマヨ(辛い)、にがマヨ(苦い)の3種類を販売しました。店頭立ち販売をおこなっていた期間中は、ピリマヨがよく売れました。ピリマヨに関しては日本ではとても辛いと言われますが、台湾ではあまり辛いという感想が多かったです。にがマヨに関しては、台湾の消費者にとってゴーヤはあまり馴染みがない食べ物ですが、食感が良く、苦みも少ないのでおいしいと高評価を得ました。ただ日本と比べ、すすんでマヨネーズを試食しようとするお客様が少な

いように感じました。

## 今後の課題

試食をすすめた際、日本と比べ台湾消費者のマヨネーズへの反応が鈍く、マヨネーズがあまり浸透していないように感じました。今後このようなテストマーケティングへの参加や台湾で営業をおこなうにあたり、マヨネーズの説明からしっかりとする必要があり、その際に中国語がある程度話せることや、台湾人の嗜好をもう少し理解する必要があると感じました。

## 今後の取り組み

今後の取り組みとしては、パッケージやパンフレットに載せるキャッチフレーズを「日本産」以外に、台湾の消費者の印象に残るようなインパクトのあるキャッチフレーズを考えることに加え、実務面では中国語の理解や、輸出を行う上での見積もりの作成方法、決算方法等勉強する必要があると考えています。



みやぎ農園販売商品

## JAおうみ富士

所在地:滋賀県守山市吉身三丁目7-6

従業員数:286名

設立:1997年2月1日

事業内容:総合農協

代表理事専務:西田 直樹

インタビュー:代表理事専務 木村 義典様 食育園芸部長 川端 均様

## テストマーケティングin 台北への参加の目的

日本は既に少子高齢化社会に突入し、米の生産量が消費量を上回ったことから海外進出に目を向け、安全で美味しい日本米を海外にアピールすることに加え、米や生鮮品だけでなく加工品の市場調査を行い、今後の農家所得向上に繋げることを目的とし参加しました。

## テストマーケティングin 台北に参加してよかったこと

国内から海外小売店舗までの商品の大きな流れ(産地→輸出商社→輸入商社→小売り店)に加え、販売商品の書類作成→商品選定→荷造り→発送、保険手続き、決済方法、産地証明及び栄養価表示など、多岐に渡る工程を体系的に体感できました。

## 現地消費者の反応について

現地の消費者がフェアエリアに来られる目的によって様々な反応が見られたことに加え、現地の言葉や生活習慣を理解しているか否かで、販売力が大きく変わることを実感しました。また、国内でも特徴のある商品です

が、台湾消費者の方々に興味を持っていただけました。

## 今後の課題

本格的に輸出を検討する上で国内においては、専門的な部署の設置または現地駐在を検討する必要があり、コンソーシアムやブラットホームを設置し、小さな企業でも参加できる体制作りの重要性を感じました。また、加工品を開発する場合は、国内用とは別に海外の各地域の文化にあった商品開発を行う必要があります。

## 今後の取り組み

国別の輸入規制に準拠した独自の輸送ルート構築のために、現地インポーターや小売店の人脈を作っていきます。また海外の日本産農産物に対する要望を調査し、グローバルGAPの取得を目指します。



JAおうみ富士販売商品

平成27年度から輸出に取り組む生産者に向け開催している輸出セミナーは、アジアをターゲットとした販路開拓の支援プログラムです。平成28年度は、輸出実務ノウハウ提供を主とした内容に加え、受講機会の拡大を図り、各地域のニーズに即した地方版輸出セミナーを計5回、5ヶ所にて開催しました。

### 日本農林水産物食品輸出セミナー

開催テーマ: リアルティのある輸出セミナー  
開催日時: 2017年3月6日(月)14:00~17:45

開催場所: 東京国際フォーラム  
参加人数: 43名

#### Program

- 「最新アジア食市場」(香港・シンガポール・台湾) 講演者: 株式会社JTB西日本 営業部 部長 西川 太郎氏
- 輸出事例紹介『海外マーケットの魅力と自社の取組』 講演者: 株式会社磯駒海苔 代表取締役 深田 浩介氏
- 輸出の基礎知識『海外販路確立までの流れ』 講演者: 株式会社JTB西日本 営業部 部長 西川 太郎氏



#### 農林中央金庫本店担当者から一言

今回のセミナーでは、香港・シンガポール・台湾の最新食市場や、海外販路確立までの具体的な流れに加え、実際に輸出に取り組む生産者をお招きし、リアルティのある講演を実施しました。参加者からは「知っているようで不明確だった事項がわかりやすく説明され、大変勉強になった」、「輸出の成功例だけでなく、失敗談も聞けて大変参考になった」、「引き続き輸出の実務ノウハウを提供する場を設けてほしい」等の声が寄せられました。

### 第2回 東北農林水産物・食品輸出セミナー

開催テーマ: 農林水産物・食品の輸出の現状と可能性  
開催日時: 2016年11月28日(月)15:00~18:00(個別相談会16:45~17:45)

開催場所: ホテルメトロポリタン仙台  
参加人数: 122名

#### Program

- 「農林水産物・食品の輸出促進にかかる国の取組」 講演者: 東北農政局 次長 阿部 勲氏
- 「最新アジア食市場」 講演者: 株式会社JTB西日本 食農海外販路支援室部長 西川 太郎氏
- 「海外バイヤーから見た『日本の農林水産物・食品』」  
講演者: RE&S Enterprises Pte Ltd ゼネラルマネージャー 内田 冨美夫氏
- 「輸出にチャレンジする生産者」 講演者: 株式会社みずほジャパン 執行役員 井戸 英二氏
- 個別相談会



#### 農林中央金庫仙台支店担当者から一言

シンガポールの日本食レストランチェーンのバイヤーや輸出に取り組む農業法人などを講師に招き、120名を超える参加者のもと開催しました。セミナーの参加者からは「アジアの食文化を理解できた」など好評でした。個別相談会やセミナー後の交流会では農業法人と輸出事業者の間でも商談が進み、この企画を契機にタイへのいちご輸出が実現しました。

### 第4回 JAグループ・JFグループ九州沖縄商談会事前セミナー

開催テーマ: アジアの最新食事情~今こそアジアだ!!~  
開催日時: 2016年12月1日(木)10:00~15:00

開催場所: 農林中央金庫 福岡支店  
参加人数: 21名

#### Program

- 「商談会成約率アップの秘訣」  
講演者: 販路開拓コーディネーター 馬田 英俊氏
- 「アジアの最新食市場~海外販路創出に向けて~」  
講演者: 株式会社JTB西日本 食農海外販路支援室部長 西川 太郎氏



#### 農林中央金庫福岡支店担当者から一言

ほとんどの参加者が輸出未経験者であるなか、現地情報を交えながらアジア市場のマーケット動向について丁寧な説明を受けたことで、「アジアへの輸出に対する考え方が柔軟になった。」との感想を多くいただきました。また、参加者からは、「輸出実務において、コンセプト作りが悩んでいた。『産地の魅力』をコンセプトの軸に置くことは大きな気づきとなった。」との声が多く、今回のセミナーを契機に皆様の輸出に対する心理的・実務的ハードルが下がったものと実感しています。

## 農林中央金庫 輸出支援事業のご案内

## 輸出広報物「輸出の芽」の配布

第9回	平成29年6月発刊(予定)	中華圏編
第10回	平成29年9月発刊(予定)	東南アジア編
第11回	平成29年12月発刊(予定)	欧米・中東編
第12回	平成30年3月発刊(予定)	総括編

従来の香港・シンガポール・台湾という国別の切り口から、新たに「中華圏」「東南アジア」に視野を広げるほか、一般に知見の薄い「欧米・中東」の食市場情報や現地バイヤーインタビューを掲載します。また、引き続き輸出実践に繋がる輸出実務の基礎情報をご紹介します。



## 輸出セミナーの開催

<東京開催>開催日:平成30年3月(予定)  
<地方開催>開催日、会場、カリキュラム等は都度ご案内します

アジアをターゲットとした販路開拓のため、輸出実務ノウハウのご提供や、輸出に取り組む系統団体・生産者や海外バイヤーを招いたリアリティのある講演プログラムに加えて、各地域のニーズに即したテーマを設定し、生産者目線の輸出セミナーを開催します。



## 海外見本市

ジェット口と連携し、海外見本市への出展招致と各種サポート(商品PR、バイヤー紹介、支援プログラムによる一部コスト負担等)をおこなっています。また、「香港フード・エキスポ」では、平成28年度に引き続き、消費者向け販売機会(パブリック・ホール)をご提供します。



## フード・タイペイ2017(台湾)

会期 平成29年6月21日～24日 規模 規模:5～10ブース程度

## 香港フード・エキスポ2017(香港) ※オプションとして一般消費者向け販売会を実施

会期 平成29年8月17日～21日 規模 10～20ブース程度

## フード&amp;ホテルアジア2018(シンガポール)

会期 平成30年4月24日～27日 規模 5～10ブース程度



## 沖縄大交易会

会期:平成29年11月27、28日(2日間) 規模:15ブース程度

沖縄で開催される海外バイヤーが多数参加する国内最大級の事前アポイント型個別商談会です。海外へ渡航をしなくても海外バイヤーと商談を行っていただける機会をご提供します。



## テストマーケティング

開催期間:平成30年1月～3月の期間内 10日間程度

平成30年1月～3月の期間内に、シンガポールの小売店にてテストマーケティングの実施を予定しています。現地消費者の嗜好把握や全体の輸出実務を実体験いただける機会をご提供します。



## 海外商談会 2017 Japanese Foods "premium" Trade Fair

<台湾>平成29年9月12日～13日(2日間) <シンガポール>平成29年11月8日～9日(2日間)  
<香港>平成30年1月23日～24日(2日間)

JTB西日本主催の事前アポイント型個別商談会です。海外見本市との相乗効果による販路開拓を支援することを目的とし、現地バイヤーと精度の高い商談機会をご提供します。

※実際に輸出経験を有している方(テストマーケティングや見本市への参加経験のみを有する方含む)が対象となります。



# 輸出の芽

いぶき

[総括編]Vol.8

農林中央金庫