

“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



農林中央金庫



CONTENTS

輸出の芽
[台湾編Ⅱ] Vol.7

1

アジアの最新食市場③

Asia Foods Topics!

台湾の最新食市場

2

なるほど、そういうことか！

即活用

見積書作成の基礎理解

3

がんばるFood Producer 紹介

有限会社 飯干商店 専務取締役 飯干 隆義 氏

農業生産法人 有限会社 すぎもと農園 取締役社長 杉本 賢 氏

4

海外で活躍するバイヤー(台湾)紹介

香味股份有限公司 総料理長・商品設計総監 稲村 健司 氏

商田實業有限公司 総経理 林瑋煒 氏



1 アジアの最新食市場③

Asia Foods Topics!

台湾の
最新食市場

◆平成27年の日本産農林水産物・食品の輸出統計

平成27年(2015年)は、日本の農林水産物・食品の輸出額として史上最高の7,451億円(対前年比+21.8%、対前年輸出額6,117億円)にのぼった。

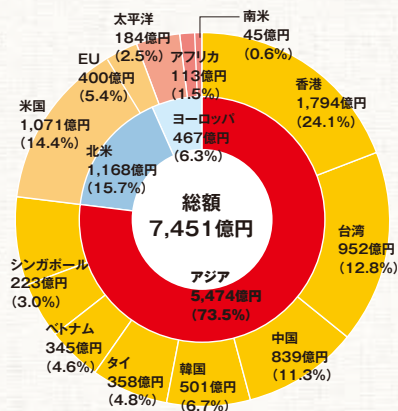
台湾においても952億円(対前年比+13.8%)となり、輸出額が拡大している。

また、台湾の輸出内訳は、農産物738億円(構成比77.5%)、水産物192億円(構成比20.2%)、林産物22億円(構成比2.3%)となっている。

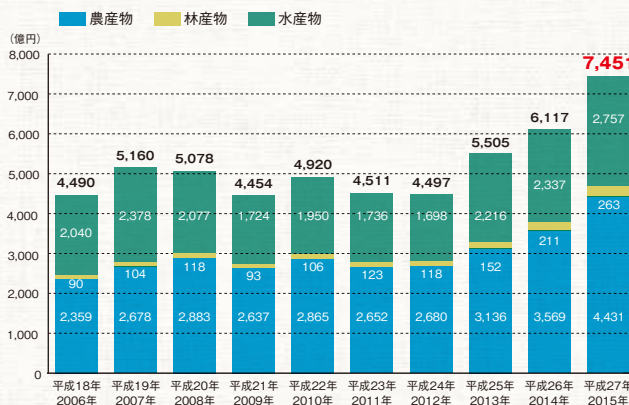
特に、りんご、ながいもなどの果実・野菜等が比較的大きな割合を占めている。

<下記、いずれも農林水産省ホームページから引用>

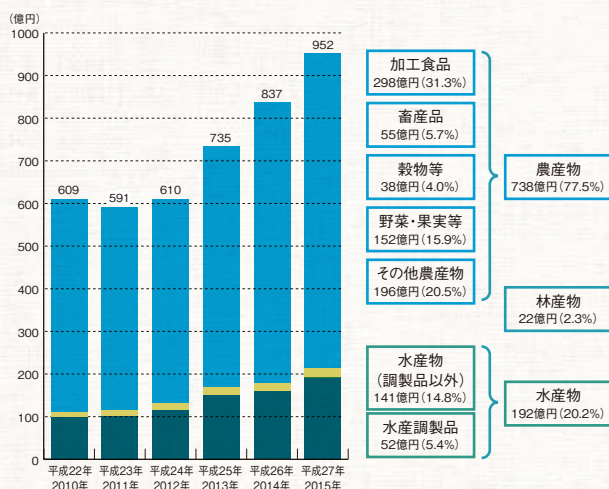
平成27年 日本の農林水産物・食品の輸出先国



日本の農林水産物・食品の輸出額推移



台湾の輸出品目内訳



◆日本産鶏卵の輸入が再開

平成27年10月から台湾への鶏卵の輸入が再開した。台湾では、1日当たり平均2個の鶏卵を食すると言われている。日本産の鶏卵は、新鮮・安全安心・美味しいだけでなく色濃い黄身も高く評価され、ローカル普及品より高い価格であっても高級スーパーマーケットや量販店など多くの流通チャネルで販売されている。

<台湾への鶏卵輸出に係る主な要件>

- ・日本は高病原性鳥インフルエンザ及びニューカッスル病清浄国であること。
- ・輸出前90日間、日本で低病原性鳥インフルエンザが発生していないこと。
- ・生産施設等の指定なし（香港、シンガポール等は指定登録された施設で生産された鶏卵であることが必要）
- ・ただし台湾は 2011年3月の東京電力福島第一原子力発電所事故以降、日本産食品の輸入を規制しており、現在は5県（福島、茨城、栃木、群馬、千葉）の産品が規制対象。



台湾のスーパーマーケットで販売している鶏卵



台湾の本格的な日本料理レストランで提供している青森産の岩牡蠣

◆訪日観光客増大による消費者目線の変化

台湾から日本に訪れる観光客は、2016年1月～10月累計で3,588,100人（昨年同期比+15.2%）となり、2016年度も増加している。日本を良く知る台湾消費者をコア顧客にしている本格的な日本料理レストランでは、消費者の関心の高い「旬（収穫時期）」「鮮度（産地直送）」「産地（特産品・ブランド）」をキーワードに、日本の食材を仕入れて、料理を提供する傾向が顕著になってきている。

2017年の台湾の主な連休情報

台湾の連休スケジュール（＝需要期）を把握し、営業及び販売・生産計画に取り組むことが、ギフト需要の見込める台湾ではとても重要である。以下、2017年の主な連休スケジュールである。

1. 元日連休	2016年12月31日～2017年1月2日	3連休
2. 春節	2017年1月27日～2月1日（除タ～初五）	6連休
3. 228平和記念日	2017年2月25日～2月28日	4連休
4. 児童節と清明節	2017年4月1日～4月4日	4連休
5. 端午節	2017年5月27日～5月30日	4連休
6. 国慶節	2017年10月7日～10月10日	4連休

アジアの最新食市場③ Asia Foods Topics! ～台湾バイヤーWEBアンケート～

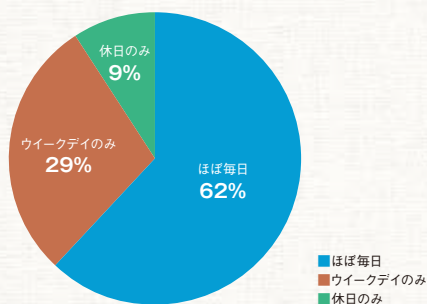
台湾のマーケットをけん引する20代から30代の女性の消費動向

台湾では、女性の消費意欲が旺盛で、特に20代から30代の女性の支持が消費トレンドに大きな影響を与える。2016年10月に、20代から30代の台湾の女性を対象に実施した消費動向の調査結果・分析をレポート。

1. 食品の購入頻度について

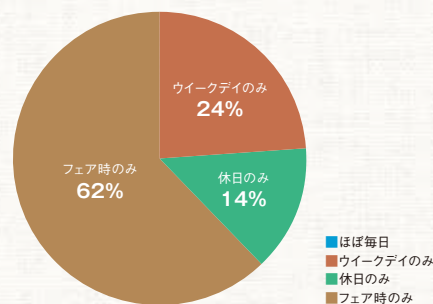
台湾では、食品を毎日購入することが習慣となっている。昔から外で食事をする習慣が根付いている台湾では、家の台所が狭く、冷蔵庫なども小さい傾向にあることからその傾向は変わらないと考えられる。

食品を製造する事業者は、1日で消費する量だけ購入するライフスタイルを念頭に、食品の内容量を考慮する必要がある。



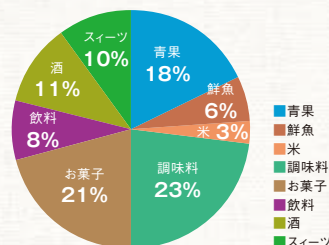
2. 日本産農林水産物・食品の購入頻度について

フェア時に購入する傾向が強いことから、日本産農林水産物・食品は、日常的に食する商品より嗜好品を購入する傾向が強いと考えらる。



3. 日本の農林水産物・食品の中で、主に購入する品目

購入品目は、分散しているが、お菓子、青果（特に果物）が多く、調理する食材というより、そのまま食する商品を購入する傾向にある。

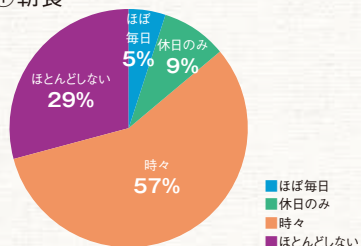


4. 家で調理する頻度

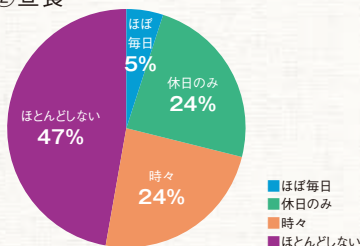
毎日朝食、昼食を調理する方は少数であるが、一方夕食は、手軽な中食や調理をする傾向にある。

このことから、仕事帰りの夕方、特に金曜日に調理用食材を購入する傾向がある。

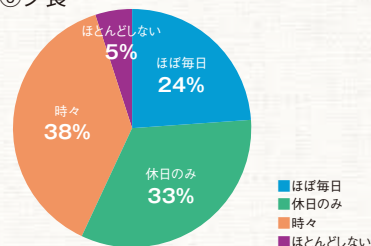
①朝食



②昼食



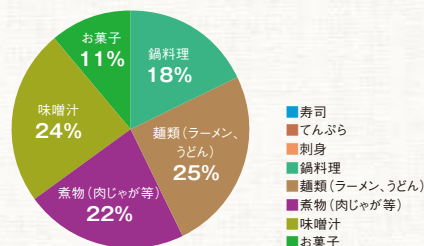
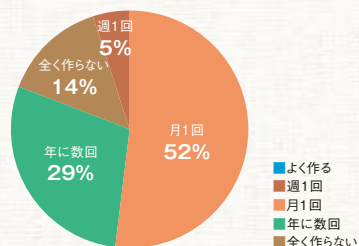
③夕食



5. 自宅で日本料理を作ったことがありますか？

日本料理を自宅で調理することは、まだ定着していない。また調理する日本料理も手軽にできる料理が多い結果となっている。今後料理レシピの提供や料理教室などを活用して、日本料理の調理方法を啓発する必要がある。

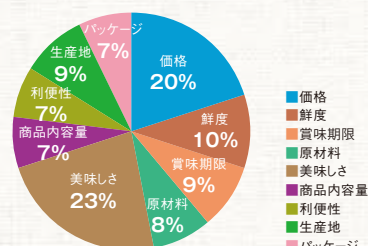
5-1. 自宅で日本料理を作った方に、どのような日本料理を作りますか？



6. 食品購入で気を付けている点（複数回答）

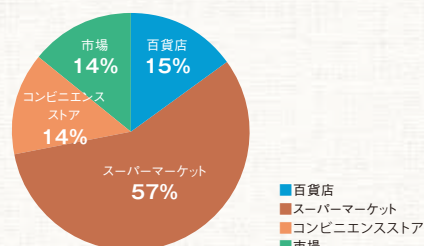
美味しさや価格だけでなく、あらゆる商品情報を見て、購入していることが分かる。

消費者の商品購入の判断基準が多様化していると考えらる。



7. もっとも頻繁に食品を購入する場所はどこですか？

台湾では、スーパーマーケット、百貨店だけでなく市場で購入する消費者も一定の割合で存在する。また、コンビニエンスストアは、購入の利便性だけでなく、商品トレンドの最先端の発信場所として、認識されている。

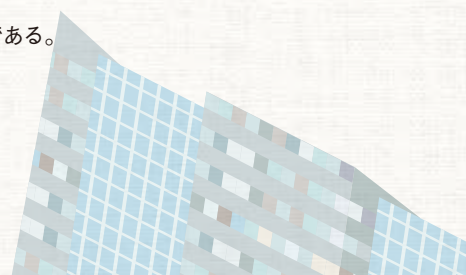


8. 5年前と食に関する傾向や考え方で変わった点は、何ですか？

食品購入の選択肢が増え、商品情報の開示や特長を丁寧に説明することが重要である。

多かった回答は以下の通り。

- ・**食品安全性**と**原産地**に関心を持つようになった。
- ・類似食品が多くなったため、**比較して購入**するようになった。
- ・食品の情報がすぐ手に入りやすく、**話題性のある食品**に関心が高くなった。
- ・**オーガニック食品**を買う機会が増えた。
- ・海外の輸入食品のうち、**日本産と韓国産**が増えた。



即活用

[illegible]

<見積もり書に出てくる用語解説>

①Quotation/タイトル

Quotation又は、Quotation for ～(見積りの対象商品に記載)とするのが一般的です。

②Quotation No/見積書番号

書類の通し番号(管理番号)で、見積書を識別・特定するための番号です。

③Quotation Date/見積書発行日付

表記方法は英国式と米国式があります。月を英字で表記することで、日付の誤読を防ぐことができます。

例:米国式 「December 15,2016」

英国式 「15 December., 2016」

④Ships to/見積発行者

自社のロゴ入りの用紙を使用する会社が多いです。

⑤Sold to/見積依頼者

相手の宛名は下記の順番で記入します。

- 1.受信者名、役職名
- 2.部署名
- 3.会社名
- 4.住所:番地・通り・町名、市・州・県名・郵便番号、国名

⑥From

貨物がどこから輸出されるかを表記します。航空輸送の場合は空港名と国名(例、Narita JAPAN)、または都市名と国名(例、Tokyo, JAPAN)を記入します。

※海上輸送の場合は港の名前と国名(例、Yokohama, JAPAN)を記入します。

⑦Via

貨物の輸送ルートを表記します。ただし、直行便で輸送する場合は不要です。

経由便を使用して輸送する場合は経由地を記入します。

⑧To

貨物の最終目的地を表記します。取引条件にもよりますが、通常は都市名と国名を記入します。

⑨Shipped Per/輸送方法

貨物の輸送方法を表記します。航空輸送の場合は、「by Air」とのみ記入します。

※海上輸送の場合は、船名を記入します。

⑩Payment/支払条件

見積書の提出は、取引をするという意思表示です。見積書を提出する前段階で、輸出貿易管理令における

キャッチオール規制やリスト規制のチェックをすることはもちろん、相手の会社の与信調査なども可能な限りする必要があります。与信調査や回収能力に応じて、支払条件を記入します。

※支払い条件で使える表現

T/T in advance/先払いの電子送信

Cash on Delivery /代金引換

Full Payment on Delivery /引き渡し時に全額支払い
30 days /30日以内

20% deposit required to start work /作業開始時に20%の保証金が必要です

⑪Expiry/見積書有効期限

価格変動などに備え、見積り書の有効期限を設定します。

例:30日で期限がきれることを明記:「Expiry: 30 days」

期限が切れる日を明記:「Expiry date: Jan 15, 2017」

⑫Item No.

自社で採番している商品の品番を記入します。

⑬Description

商品の詳細を記入します。自社内の呼称だけでなく、誰が見てもその内容を判別出来るような、一般的な名称を表す事が望ましいです。

⑭Quantity

商品の量を記入します。

⑮Unit/ 数量単位

詳細を明記しない場合もありますが、誤解を避けるためにもきっちりと記入しておくことが無難です。

⑯Unit price

商品の単価を記入します。単位は、上記と同じく商品の特性によります。

⑰Amount

商品の総価格を記入します。

⑱Remarks / その他記載事項

貿易条件など明確にすべき事項があれば記入しておきます。

⑲Signature:サイン(署名)

国際間の取引では、印鑑というよりも「サイン」がそのかわりとなります。原則として自筆で書くことが求められます。

有限会社 飯干商店 専務取締役 飯干 隆義 氏

宮崎県の北東部に位置する日向灘に面した日向市は、温暖で降水量が多く、日照時間も全国トップクラス。1993年に設立の飯干商店は山間部の椎茸産地に近く、安全安心で美味しい「どんこ」干し椎茸を供給している。原木栽培の「どんこ」は、菌を植えてから収穫まで3年かかり、完全無農薬のため管理が大変である。2013年から台湾へ輸出しており、今年で4年目となる。今年もすでに8回訪台しているほど熱心に営業をかけている。自らをキャラクター化し、自分をMr.Mashroomと自負する、専務取締役 飯干隆義氏（以下、飯干専務）にお話をお聞きした。



飯干商店の商品「原木しいたけ」

台湾へ輸出することになったきっかけ

2013年に、取引先から毎年6月に開催されるフード台北への出展の誘いを受けた。「海外見本市への出展となると経費面での負担がかなりかかることが予想出来た為思案したが、社長の『行ってみないと分からない、参加してみてもどうか。』という声に後押しされ参加を決めました。」と飯干専務。また「フード台北では、来場バイヤーからの反応がとても良かったです。台湾では、菌床しいたけが一般的で、原木しいたけが珍しいと聞きました。そして原木しいたけの風味、食感が菌床しいたけより良いとバイヤーから高く評価されたことから台湾での輸出に本格的に取り組む意思を持ちました。」と飯干専務。

見本市後の営業展開

「帰国後、見本市の翌月には、再度台湾へ行き、フード台北で知り合った輸入商社にご同行頂いて、見本市で名刺交換をした数十社の中から将来取引先として有望な7〜8社と商談を重ねました。」と飯干専務。その後、着実に台湾での売り上げが増えていったが、パートナーとなった輸入商社の存在が大きかったことと自ら台湾に訪問する行動力が成功の鍵と言える。「現在も尚、見



台湾消費者向けに新しく制作した商品パッケージ



台湾消費者向けに新しく制作した贈答用の紙袋

積り依頼、産地の画像提供依頼があれば当日か翌日にはすぐ対応する「スピード」を意識して取り組んでいます。また、贈答用の箱やその他包材リニューアルに関する依頼があれば、国内向けの和風なものだけでなく、台湾消費者向けに全く新しいデザインで制作して提供するなど、常にマーケット・インの考え方で取り組んでいます。」と飯干専務。

台湾営業で意識していること

「中華圏の繁忙期と言われる旧正月等のイベント時期にだけ現地でプロモーションをするのではなく、毎月訪問する!という営業スタンスで、単独でも平月に実売会を行ってきました。懇意にしている小売店のバイヤーには、実売会をやらせてほしいと直接交渉して実施しています」と飯干専務。飯干商店では、見本市や実売会だけでなく、営業に行くときも椎茸の被り物をしてインパクトを与えたり、商品にオリジナルの写真シールを張り付けるなど、バイヤーに強烈なインパクトを与えることで、継続的な取引につなげている。さらに、最初は富裕層をターゲットにしていたが、2015年からアッパー中間層がコア来店層であるスーパーマーケットでもプロモーション販売を始めている。「アッパー中間層が購入し易いように、中身のグレードはそのまま商品の内容量を少なくし、価格を抑えて販売し



インパクトのある飯干商店のシール。商品に貼り付けている。

ている。後は買いたいと思って頂くための仕掛けが重要です。」と飯干専務は、販路拡大に向けて熱く語る。また、2016年3月にバイヤーを原木椎茸の産地に招待したことにより、さらにバイヤーとの良い関係を築いている。

今後の展開

「将来的には、シンガポール、そしてアメリカやヨーロッパまで、販路拡大を目指しているが、まずは台湾での取引きをもっと伸ばし、地盤が固まるまで他国への進出はしない予定です。」と飯干専務。足元をしっかりと固めるための貪欲な営業努力が販路確立の秘訣とみた。



専務取締役 飯干隆義氏

有限会社 飯干商店のプロフィール

所在地：〒883-0062 宮崎県日向市日知屋15819-1

設立：1993年12月1日

代表取締役：飯干義輝

従業員数：16名

事業内容：乾燥椎茸の買い付け/袋詰め加工及び販売一般小売商品/業務用商品/贈答商品

H P：http://www.iiboshi.jp/



農業生産法人 有限会社 すぎもと農園

取締役社長 杉本 賢 氏



すぎもと農園のみかん畑

すぎもと農園のミカン畑は、年中温暖な気候である三重県の南、和歌山県との境に近い、紀州熊野（東紀州）にある。日が昇り、沈むまでの日照時間を最大限利用できる緩やかなすり鉢状の地形に、たくさんの温州ミカンが実っている風景は壮観である。通常の出荷時期から約1か月樹上で完熟させた、『コクのある甘みをとことん追求した「完熟みかん」』をすぎもと農園の選果施設では、オランダ製システムの糖度センサー、腐敗センサーを完備し、さらにベテランの職人の目利きで徹底した商品管理を行っている。何事にも拘る、すぎもと農園の代表取締役杉本氏に、台湾への輸出の取組について伺った。

輸出するきっかけ

「日本の人口が縮小する中、アジア諸国が著しく成長してきました。世界の貿易制度も劇的に変わっていくと予想されます。産地が生き残るために、「みかん」を食べる習慣や「みかん」を贈答する習慣があるアジア諸国に、輸出していこうと考えました。」と杉本氏。2011年初に、ハワイやシンガポール、フランス・パリなど海外に輸出を始めたが、東北大震災が発生し輸出がストップしてしまった。震災後、台湾、香港を中心に輸出を再開し始めることとなる。

「香港、台湾では、価格だけを購入の判断基準にしない、高い品質を求める消費者層が存在する。高い糖度と完熟みかんの美味しさと早摘みセミノールなどの酸味と旨味を訴求すれば、必ず販路が創出できると考えました。」と杉本氏。

『台湾基準』のみかん生産

「台湾では、みかんを食べる習慣がある。親日的で、美味しさや安心安全に対する関心度も高いことから、台湾の輸入規制に適合させ、台湾で販売してくれるパートナーが見つければ、販路は確実に拡大すると考えました。」と杉本氏。台湾への輸出に取り組んだ当初2年間は、価格が高いため、なかなか売れなかった。しかし2015年11月―2月（温州ミカンの収穫・販売時期）に、約1.1トン台湾に輸出し、2016年は、11月の1か月だけで1.8トン輸出するに至っている。台湾側の検疫で、台湾が規制する農薬が検出されると輸入することが出来ない。その残留農薬のリスク対策として、すぎもと農園では、台湾向けのエリアを作り、台湾の農薬規制

に適合したみかんを生産している。その結果、輸出を始めて3年間、一度も台湾の検疫で止まることなく輸出されている。「台湾への継続的な輸出実績は、台湾のバイヤーにとって高い付加価値となっているだけでなく、台湾以外の国・地域や国内のバイヤーからも評価されています。」と杉本氏。さらに、台湾への輸出で心がけていることとして、「情報収集と、すばやく行動を起こすことが重要です」と杉本氏。台湾の輸入規制も頻繁に変わり、消費動向も年々変わっていく。情報収集するためのアンテナを高くはる必要がある。「輸出は、輸出先の食文化や消費者のライフスタイル、嗜好、購買動向などを知ることから始まります。台湾の農家とも情報交換をしています。」と杉本氏。



すぎもと農園のみかんを原料にしたみかんジュース等加工品



すぎもと農園の「完熟みかん」

アジアのトップブランドを目指して

「今後は、シンガポールへの輸出を拡大したいです。そして近い将来ミャンマーにも売り込んでいきたいです。」と杉本氏。また、「私たちががんばっても、産地が衰退したら、私たちも生き残れません。産地のブランドをあげるために、輸出意欲のある地域の方々と共に取り組んでいきたいです」と紀州熊野の産地への思いを語る杉本氏。価格を判断基準にしない、付加価値の高いみかんがアジアを席巻するのが楽しみである。



すぎもと農園の事務所兼販売店舗
奥には選果施設・倉庫がある。



すぎもと農園 杉本社長

農業生産法人 有限会社 すぎもと農園のプロフィール

所在地：三重県南牟婁郡御浜町神木394

設立年月日：平成6年8月29日

取締役社長：杉本 賢

社員数：23名

事業内容：ミカンの生産・販売、ミカンの加工品製造・販売

H P : www.o-mikan.com

香味股份有限公司 総料理長・商品設計総監 稲村 健司 氏

株式会社ビー・ワイ・オーのグループ会社

香味股份有限公司(以下、「香味」と記載)は、日本国内で「和食えん」や「おぼんdeごはん」等のレストランをチェーン展開している株式



台北にある日本料理レストラン「おぼんdeごはん」

会社ビー・ワイ・オー(設立1991年、本社所在地東京都、代表取締役社長楊文慶氏)のグループ会社。2006年台北の太平洋崇光百貨復興館(SOGO)の開館に合わせて、同館11階に、日本料理レストランの和食「えん」をオープンした。オープン時には、本格的な日系の日本料理レストランはほとんどなく、日系の大手レストランチェーンでは和民と大戸屋に次いで3番目の台湾進出となった。オープン時より総料理長として、経営に関わっている稲村氏に、台湾の外食市場の特長や輸出のポイント、香味の今後の展開について聞いてみた。

レストラン運営から見た台湾食市場の特長

オープン当初は高級日本料理レストランではなく、居酒屋としてスタート。台湾では和食「えん」の認知度が思っていた以上に低く、売上が伸び悩んだ。そこで稲村氏がしかけたことは、ランチを充実させることと、メニュー品目をとにかく増やした。そこから徐々に来店客が増えるようになった。来店客層も中間層ではなく、富裕層が多いことに着目し、居酒屋から高級日本料理レストランへと店のコンセプトを変更した。しかしここ数年、台湾人の訪日客が劇的に増え、10年前とは様相が変わってきた。産地直送、旬を売りにする居酒屋レストランに、若年層が来店するようになった。香味が展開する「おぼんdeごはん」は、まさに時流に合ったレストランと言える。「おぼん de ごはん」店舗では、比較的リーズナブルな価格設定(日本円で1300円程度)と女性



2006年にオープンした和食「えん」

客を意識したメニュー展開をしました。」と稲村氏。今や日本料理レストランは、訪日経験を有した、本物を手軽に求める消費者が牽引していると言っても過言ではない。

取引したい生産者、取引したい食材

「台湾でも日本産と遜色ない、現地産の良質な食材を仕入れ

ることができます。台湾域内で調達できる食材は、競争が厳しいことを理解して欲しい。例えば、ぶりや牡蠣、ホタテなどは、日本から仕入れていますが、まぐろは台湾でも獲れるので、基本的に日本から仕入れていません」と稲村氏。食材の仕入れは、料理原価に直結し、業績にも大きく影響することから相当シビアである。まずは、台湾の市場を把握し、自身の輸出品がバイヤーにとって仕入れたいような魅力のある食材であるか、マーケティングすることから始める必要がある。また、食材を仕入れるにあたり、「安定した仕入れ価格」「供給量の確保」を求められているので、レストランと取引するにあたり、対策を講じなければならない。



い。最後に、「熱心に台湾まで来て売り込む生産者には、何とかしてあげたい気持ちが沸いてくる」と稲村氏は、生産者にエールを送る。

今後の展開

現在、台湾では和食えん以外に「おだしうどん・釜飯かかや」、「おぼんdeごはん」、「日本の食卓つつみ」、2016年10月にはどんぶりcafé「マルモキッチン」をオープンするなど、今後も消費者層に合わせた多様な業態のレストラン展開を進めていく方針。

また「今後、中食の需要が大きくなっているため、中食販売にも力を入れていきたい」と稲村氏。まさに、台湾にある日本料理レストランは、競争が激しく、時流に合わせた対応をしていかないと生き残れない状況にある。



商談会での稲村氏

総料理長・商品設計総監
稲村 健司 氏

香味股份有限公司のプロフィール

本社所在地：台北市104長安東路2段230號7樓之1D室
設立：2006年
董事長：楊文慶
総料理長・商品設計総監：稲村 健司
社員人数：45人
事業内容：レストラン経営(店舗数:6店舗)



商田實業有限公司 総経理 林璋煒 氏

商田實業有限公司(以下、「商田實業」と記載)は、日本産青果を中心に輸入し、太平洋崇光百貨(太平洋SOGO)、City Super、微風広場、新光三越などの高級百貨店・スーパーマーケットだけでなく、COSTCOやカルフルなどの量販店、高級ホテル、日本料理レストランなど取引先を幅広く有する日本産品の最有力バイヤーの一角だ。今回、商田實業の総経理である林璋煒氏に、台湾市場における展望と商田實業が求める日本の食材、生産者などについて聞いてみた。



商田實業のオフィス

残留農薬リスク

台湾は、マンゴーやバナナなどの栽培が盛んであり、果物を日常的に食する習慣がある。日本産のりんご、桃、ぶどう、梨、いちごなどの果物は人気があり、現地の高級スーパーマーケットを中心に販売されていることから、大きな消費市場として捉えることができる。しかし台湾当局における検疫で、規制されている農薬が検出されると輸入することができない。いわゆる残留農薬リスクが高い地域でもある。「そのため台湾の農業基準に合わせた専用農地を日本国内に設置し、そこで収穫された農作物は、商田實業が買い取るなどの対策を講じています。」と林氏。輸入規制への対策は、国・自治体の支援、そして生産者の主体的な取り組みが大事であるが、取引をする輸入商社が協力してくれることは心強い。

取引したい生産者

商田實業のオフィスには、日本の農林水産事業者や自治体が多く訪れている。また、商田實業の林董事長、林総経理も頻繁に日本に来ている。「製品の取引を始めるには、生産者に会い、産地を訪問することを前提としている。日本には、四季があり、地形や気候が各地で違うので、微妙に味が違います。そのため日本産として一律に考えることができない。台湾の消費者はまだ、「日本の果物」としか見ていないので、私たちの目利きが重要です。」と林氏は熱く語る。また「生産者の方には、台湾に輸出するという明確な意思を持って欲しいです。なぜなら台湾の検疫、輸入規制のリスクを正確に理解している生産

者と取引がしたいからです。」と林氏。

台湾で有望な日本産農林水産物・食品とは

「台湾で生産されていない果物や野菜が有望です。最近では、韓国産の果物も日本産より価格が安いのでシェアを伸ばしてきていますが、品質の点で断然日本産が良い。付加価値の高い青果は、自信をもって販売できます。」と林氏。また、オーガニック、無農薬の青果を求める声が強くなってきている。台湾では、有機青果専門店「棉花田生機園地」が多店舗展開している他、オーガニック、無農薬、無添加食品の通販カタログ「GREEN& SAFE」が人気を博している。健康志向、安心安全に関心の高い消費者に強く訴求できる農林水産物・食品が有望であると言う。

今後の取組

商田實業は、2015年10月に日本産鶏卵の輸入規制が緩和されると、直ちに日本の鶏卵生産事業者と交渉し、台湾で一番早く鶏卵の輸入に成功させた。日頃から日本の生産者と取引している強みが、この商機でも確実に成果を出した。「日本産の青果は、本当に素晴らしいです。私たちは今、台湾で培った販売ノウハウを活用してフィリピンやベトナムに、日本産農林水産物・食品の輸出を始めました。」と林氏。日本産農林水産物・食品の良さを知り、台湾以外の国・地域に売り込んでいく商田實業のグローバル展開には目が離せない。そして品質の良い農林水産物を供給する生産者の存在が不可欠である。



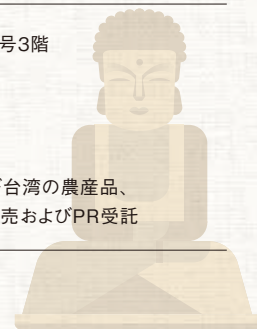
生産者と商談をする右側の男性が林総経理



総経理 林璋煒 氏

商田實業有限公司のプロフィール

本社所在地：新台北市中和区橋和路120号3階
 設立：1983年
 董事長：林啟森
 総経理：林璋煒
 社員人数：45名
 事業内容：貿易会社 日本、アメリカ及び台湾の農産品、農産加工品、水産品などの販売およびPR受託



輸出の芽

いぶき

[台湾編Ⅱ] Vol.7

農林中央金庫