

“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

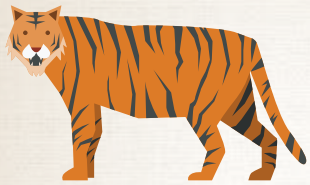
輸出の芽

いぶき

[総括編]
Vol.12



農林中央金庫



CONTENTS

輸出の芽
いぶき
[総括編] Vol.12



平成29年度

農林中央金庫 輸出支援開催報告



輸出実務の基礎知識

なるほど、そういうことか!

これだけは押さえよう! 見本市と商談会の違い



参加者レポート

- 台湾フード・タイペイ……………P5
- 香港フード・エキスポ2017……………P6
- 第4回・沖縄大交易会……………P7
- シンガポールテストマーケティング…P8



輸出セミナーレポート

東京 / 大阪



平成30年度

農林中央金庫 輸出支援事業のご案内



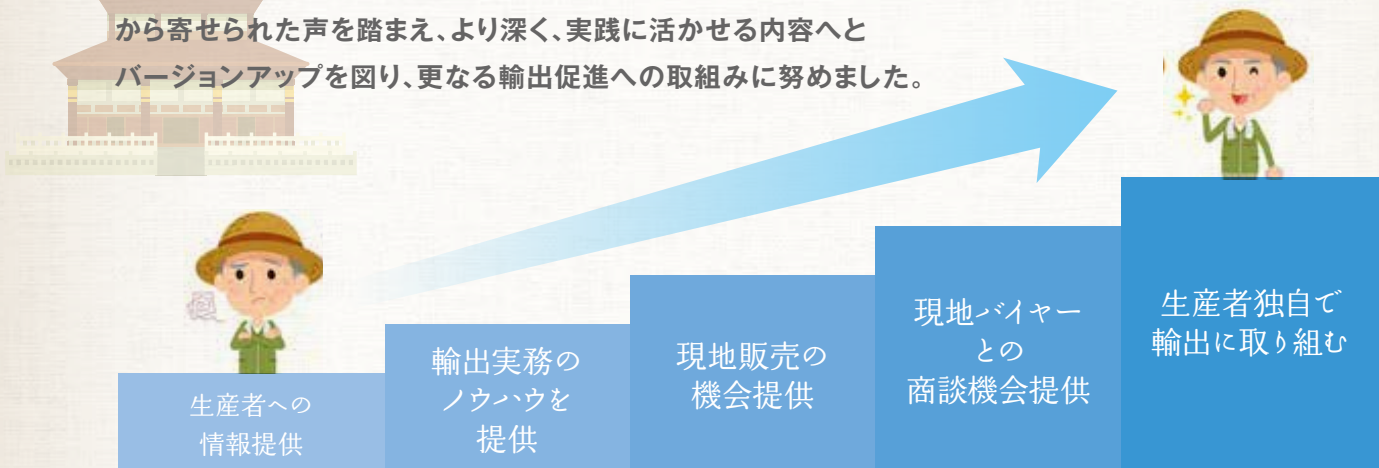


平成29年度

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ました。

平成29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29年度は、対象をアジア以外にも広げ、よりワールドワイドな視点を持っていただく為に(中華圏編・アジア編・欧米編)を掲載しました。従来のバイヤーや、輸出に取り組む生産者のインタビューに加え、各エリアの生活習慣や食習慣・国別輸入規制の基礎知識等より輸出実務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



輸出支援ノウハウの提供に加え、輸出に取り組む実需者(輸出商社)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、大阪でも開催いたしました。



大阪で実施したセミナー

沖縄大交易会 の参加



昨年度に続き、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、沖縄大交易会への参加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16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、マーケット情報の収集を目的に、現地人がオーナーであるスーパーマーケット「Emporium Shokuhin」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10日間実施しました。JAをはじめ、計6団体・社が参加し、当初の目的に加え、シンガポール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。



シンガポール
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、台湾で開催された「フード・タイペイ」への出展支援を実施しました。初出展となる「フード・タイペイ」へは計6団体・社を招聘し出展しました。6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12団体・社20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、昨年度に引き続き、現地消費者の嗜好や適性価格の把握を目的に、オプションとして同会場内で開催される一般消費者向けの販売会へ2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30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。

平成
30年

平成
31年

6月

6月未輸出の芽VOL.13
6月27日～30日フード・タイペイ2018
13 発刊

7月

8月

8月16日～20日香港フード・エキスポ2018

9月

9月未輸出の芽VOL.14
9月 海外商談会（シンガポール）
14 発刊

10月

11月

11月29日～30日 沖縄大交易会
11月 海外商談会（香港）

12月

12月未輸出の芽VOL.15
15 発刊

1月

2月

2月 海外商談会（台湾）

3月

3月未輸出の芽VOL.16
3月未定輸出セミナー（東京）
16 発刊

4月

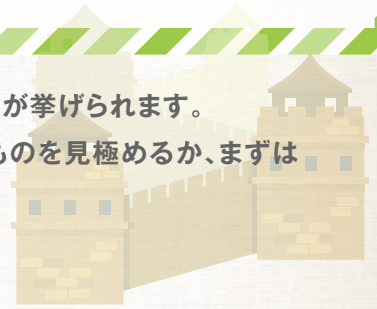




なるほど、そういうことか!

これだけは押さえよう! 見本市と商談会の違い

海外への販路を開拓・拡大する為の手段の一つとして、見本市や商談会への参加が挙げられます。では、見本市や商談会が数多く存在する中、どのように自社のミッションに合うものを見極めるか、まずは見本市と商談会の特性を把握しましょう。



◆農林中央金庫が招聘する見本市と商談会の比較

	開催内容	開催規模	実効性	費用	期間	その他
見本市 展示会	自社のブースに商品やサンプルを展示し、来場する不特定多数のバイヤーに数日間によってPRを行いながら商談も実施。	数千人～数十万人規模の来場者が訪れる 大規模な企画が多い。	不特定多数のバイヤーが来場するため、 自社商品を幅広くPRすることが可能。 自由商談のため、商談に持ち込むためには、 バイヤーへの訴求力 (PR資材準備、声かけ等)が必要。	ブース代が高く(正規料金で30～50万円代が相場)、装飾代、実施期間中の通訳費・渡航費を考慮すると 予算を十分に確保する必要がある。	基本設定は3-4日間連続開催が多い。	BtoBの商談がメインだが、一般消費者向けに、販売できる日を設定する見本市もある。直接消費者の声を聞くことができ、商品の企画・改良にも有意義。
商談会	商談希望を事前にヒアリングした上で事前マッチングを行い、事前に出展者とバイヤーを確定するパターンが多い。 着席形式の商談会。	出展者、バイヤー、双方の参加社数が数十社程度で、 見本市と比べて規模は小さい。	事前に参加バイヤーが確定しているため、 商談の対策が練り易い。 原則、予約に沿って商談を進めるため、 希望バイヤー以外と商談するケースも。	ブース装飾等の必要は無く、見本市よりは安価な場合が多い。また、商談数が予め確定しているのでサンプル費用も抑えられる。	1-2日の開催が主流。	BtoBに特化しており、バイヤーは商談目的で来場するため、 決裁権を持つバイヤーとその場で契約成立の可能性もある。

見本市や展示会は、多くの来場バイヤーに自社商品を認知してもらうチャンスはあるが、多数の来場者の中から瞬時に自社のニーズに合うバイヤーを見つけ、クロージングするまでのハードルが高いため、事前の準備※が成否を分けると言っても過言ではありません。

※予算の確保、目的・ターゲットの明確化、競合他社比較による自社商品の優位点整理、PR資材作成等

商談会は、来場者数は少ないですが、バイヤー・サプライヤー双方が商談目的で来場し、予め決められた時間割に沿ってじっくりと商談することができます。Face to Faceで交渉できる有用な機会なので、見本市での商談フォローアップの機会としても有用です。

◆B to Cの展開

海外の消費者の反応を直接知りたい場合は、物産展(実売会含む)も有効です。1社単独の開催は難しい為、自治体や公的機関が主催するフェアに参加する、あるいは、百貨店が独自で実施する日本産品フェアに参加してみましょう。百貨店、スーパーによって、買い取り仕入れや消化仕入れなどの条件があり、売れ残り等のリスクも考慮した上で、参加を検討する必要があります。



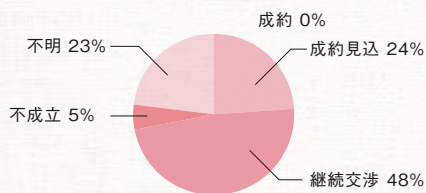
台湾フード・タイペイ

平成29年6月21日～6月24日に、台湾の台北市で開催された国際総合食品見本市「フード・タイペイ」にJA、JF、農業法人等の計6団体・社を招致しジェトロのジャパンパビリオン内に出展しました。本見本市への出展は弊金庫として今回が初の試みであり、会期中は多くの台湾バイヤーが来場し、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。

会社名	商品			
いわて平泉農業協同組合	金色舞(こんじきまい)	とまとジュース	りんごジュース	いわいの米めん
株式会社みやぎ農園	マヨネーズ	いちごジャム	しょうがきっぱん	冷凍カットゴーヤー
おうみ富士農業協同組合	メロンスウィーツ	モリヤマメロンゼリー		
沖縄県農業協同組合	沖縄黒糖			
株式会社 岡崎屋	純黒にんにく 12球入	純黒にんにく 6個入	純黒にんにくバラタイプ	純黒にんにく個包装(2個入)
尾鷲物産株式会社	養殖 夏ぶり ラウンド	養殖 夏ぶり トロ(皮付き)		

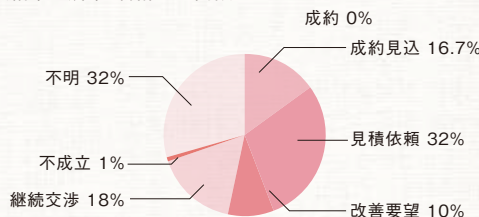
■ 総括 商談結果【サプライヤーアンケート】

商談結果の成果: 合計221商談



■ 総括 商談結果【バイヤーアンケート】

商談結果の成果: 合計221商談



株式会社みやぎ農園

所在地: 沖縄県南城市大里字大城2193
 設立: 2008年10月16日
 代表取締役: 小田 哲也様

従業員数: 11名
 事業内容: 農業、卸売業、食品加工業
 アンケート回答者: 小田 哲也様

見本市に参加することになったきっかけ

新たな市場を開拓するためです。

これまで、少しずつ沖縄県外に対しても販路拡大を行ってきた。徐々に販路は拡大しているが、将来を見据えた場合、人口減少の日本だけをターゲットにしているのは、いずれ頭打ちになってしまうだろうという想定のもとで、海外への販路拡大を模索した。また、JICAの草の根支援事業で、ブータンでの養鶏技術移転を行うが、そこでできた商品の輸出も今後必要になってくることも理由の一つである。

その中で、輸出未経験の弊社としては、沖縄から最も距離の近い台湾から取り組み始めるのが良いと感じ、出展を試みた。

見本市に参加をした感想

非常に多くの方に興味を持ってもらったことは、意外であった。しかし、弊社は全く輸出経験がなく、台湾への伝手もないことから、せっかく頂いたたくさんの関心を商談成立に繋げることがほとんどできなかった。ただ、今回の見本市で総代理店となってもらえるパートナーを見つけることができたので、今後は拡がりやすくなると思われる。今後も台湾での商談会や展示会等に参加することで、販路拡大をしていきたい。

見本市の参加を経験して、事前に準備をして役立ったこと

中国語を理解し、なおかつ弊社のことを理解している方を同行させること。中国語の資料を準備すること。また、事前に参加したテストマーケティングで知り合ったマネキンさんに、臨時で見本市での説明役として参加してもらったことがあげられる。当初、弊社に中国語を理解できるものがいなかったため、英語だけ

で対応するか、中国語の通訳を雇うか考えていたが、今思えば、やはり一時的に弊社を言葉で理解しただけの人では説明が不十分だったと思う。

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
 商品のパッケージにおいて、中国語対応ならびに台湾の方に受け入れられやすいパッケージを考えておくこと。また、いかに台湾に到着するまでのコストを抑えることができるか商流毎の相場感を準備できていれば良かった。基本的には、初出展であったことから、まず伝手を作るという目標はある程度達成されたかとは思っており、味に関しては評判が良かったが、価格イメージができていなかった。

今後の課題および展開

いかにロットを増やしていくかが今後の課題である。

総代理店としての伝手はできたので、彼らの販路で販売していただくだけではなく、こちらから販路を見つけて、彼らに紹介するぐらいのことをやっていかないと、彼らの利益にも繋がらないし、弊社としても、ある程度のロットを出荷できないと、正直なところ採算が合わない。



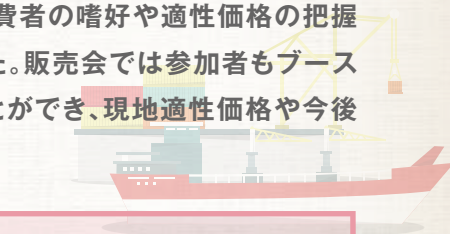
株式会社みやぎ農園ブース





香港フード・エキスポ2017

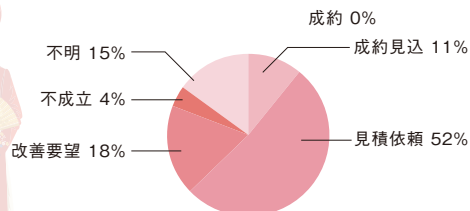
平成29年8月17日～8月21日に、国際総合食品見本市「香港フード・エキスポ2017」でジェットロが運営するジャパンパビリオンにJA・JFブースを設置し、JA、JF、農業法人等から過去最多となる計12団体・社20ブースを出展しました。今年度も「オプション」として同会場で現地消費者の嗜好や適性価格の把握を目的とした、一般消費者向け販売会を開催し、計2団体・社が参加しました。販売会では参加者もブースに立ち、一般消費者向けに販促活動を行うことで、消費者の反応を得ることができ、現地適性価格や今後の改善点を知る機会となりました。



会社名	商品			
	米	畜産物	青果物	加工品
全国農業協同組合連合会	米	畜産物	青果物	加工品
周桑農業協同組合	おこめん	周蔵		
沖縄県漁業協同組合連合会	沖縄乾燥もずく10g	沖縄乾燥もずく100g(板状)		
有限会社田畑商店	梨&らっきょうドレッシング(醤油仕立て)	梨&らっきょうドレッシング(白味噌仕立て)	梨フルーツらっきょうディップ(わび入りタルタルソース)	梨フルーツらっきょうディップ(トマト&バジルソース)
農事組合法人秋香園	ぼぐししめじ	ぶなしめじバック	えのき茸	菌床椎茸
株式会社梶原種鶏孵化場	平飼い卵 なちゅら	烏骨鶏の卵		
有限会社藤野屋商店	トレたま	トレたまハーブ	ナチュラルミネラルウォーター久蔵	ナチュラルミネラルウォーター 財宝
株式会社伊江牛	伊江牛 モモ肉	伊江牛 肩ロース		
ポーソー油脂株式会社	家庭用米油			
大関株式会社	超特撰 十段仕込純米大吟醸700ml	超特撰 大坂屋長兵衛 純米大吟醸720ml	花風雅ゆず250ml瓶詰	もも梅酒720ml
友田セーリング株式会社	ロブスター味噌(内子入り)三角袋	生ズワイ枝付棒ポーション	骨までさばの焼きぼぐし身	
株式会社白子	寿司屋横丁(寿司用板海苔)金	塩海苔シラス入り味海苔	がごめ昆布のお吸い物	

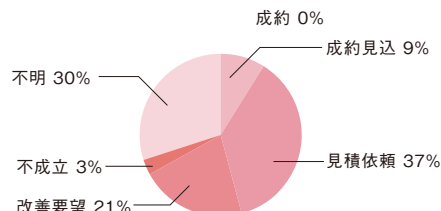
■ 総括 商談結果【サプライヤーアンケート】

商談結果の成果：合計221商談



■ 総括 商談結果【バイヤーアンケート】

商談結果の成果：合計221商談



株式会社 梶原種鶏孵化場

所在地：大分県宇佐市大字下乙女403

設立：1919年

代表取締役：梶原 廣志様

従業員数：35人

事業内容：養鶏

アンケート回答者：梶原 康太郎様

見本市に参加をすることになったきっかけ

鶏卵の販路を拡大していく計画の中で、日本からも近い東アジア地域へ販売のチャンスが広がっていると感じたためである。また、所得水準の高い香港であれば付加価値の高い商品を販売していけると考えた。

見本市に参加をした感想

香港では日本産の鶏卵がすでに相当な量が輸入されているため、通常の鶏卵については、価格交渉が厳しいと感じた。

見本市の参加を経験して、事前に準備をして役立ったこと

ジェットロを通じて、香港の市場調査依頼や、見積りなどの作成方法を学んで準備していたこと。

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、工夫等当社の販売する、平飼い卵の具体的な説明や、プレゼンする資料を作成しておくべきだった。

今後の課題および展開

香港では、平飼い卵の認知度やニーズがまだまだ低いと感じた。当社の平飼い卵の良さや世界の動物福祉に関する状況を現地バイヤーや消費者に根気強くアピールする必要があると感じた。また、物流に関してもう少し検討の必要があると感じた。



株式会社 梶原種鶏孵化場ブース



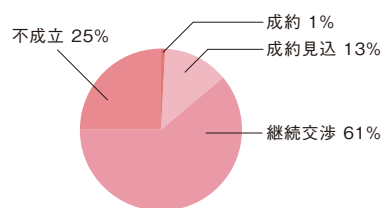


第4回・沖縄大交易会

平成29年11月27日(月)～11月28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、16社・団体が参加し、成約・成約見込み25件、継続商談110件の実績を上げました。

会社名	商品		
株式会社 コモ	おぐら小町	デニッシュチョコ等	
株式会社 かきうち農園	柑橘類(主に温州みかん)	加工品(ジュースほか)	
有限会社 柏崎青果	黒にんにく	切り干し大根	スライスごぼう黒ごぼう
株式会社 みやぎ農園	マヨネーズ	ジャム	卵 野菜
株式会社 アグリ・コーポレーション	おしゃぶ(赤ちゃんの歯固め商品。さつまいもを原料)		
JAおらみ富士ファーマーズマーケット おらみんち	もち麦	メロン加工品	いも焼酎
株式会社 白子	甘口味付のり	卓上美味なる塩のり等	
有限会社 協同ファーム	豚肉(精肉)		
愛媛県たいぎ農業協同組合	柿		
ポーソー油脂株式会社	米油	ペットボトル	
農業生産法人株式会社 仲善	春うっちゃん粒	ミラクルノニ100%	
株式会社 ホソヤ	鶏卵		
株式会社 比叡ゆば本舗ゆば八	湯葉	麩	
株式会社 田伝むし	有機さきにしき	あまざけぐると	もみぐら玄米スープ等
沖縄県農業協同組合	シークワサー加工品	パインアップル加工品	飲料等
有限会社 舟形マッシュルーム	きのこを使用した加工品		

■ 沖縄大交易会
商談結果アンケート
全出展社集計



株式会社田伝むし

所在地:宮城県石巻市和刈字清水93-1

従業員数:2人

設立:2010年2月22日

事業内容:農業不使用水稲生産と米・米加工品販売

代表取締役:木村 純様

アンケート回答者:對馬 啓太様

見本市に参加をすることになったきっかけ

自社のみで直接輸出するよりも輸出業者との取組みで実現したいと考えており、本商談会はそういった企業が多く参加しているのが魅力だと感じたためである。

見本市に参加をした感想

商談が密に組まれていて充実しており、海外企業との商談では通訳の方が付いてもらえるので心強かった。事前マッチングのため、バイヤーの商品への関心が高く、その後の見積り・サンプルなどの話へ移りやすかった。

見本市の参加を経験して、事前に準備をして役立ったこと

商談相手のウェブサイトを見て、どんな事業を行っているか、どんな商品を扱っているか

を事前に調べて商品の提案の仕方を考えることが大事。特に海外の企業では日本語ページがない場合があるので時間をかけた。

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
通訳の方が付いてくれるので会話はそれほど困らないが、それでも英語をもっと学んでおけばやり取りがよりスムーズになる。また、英語の資料もより詳しく準備すればよかった。

今後の課題および展開

国内外の企業から非常に良いお話をいくつかいただいたのだが、こちらの力不足で対応しきれないというケースがあったので、特に輸出に関する対応力を身に付けたい。

JAおらみ富士ファーマーズ・ マーケットおらみんち

所在地:滋賀県守山市洲本町2785

従業員数:280人

設立:2008年5月30日

事業内容:総合事業

代表取締役:西田 直樹様(代表理事専任)

アンケート回答者:祖父江 秀雄様

見本市に参加をすることになったきっかけ

沖縄大交易会が開催されていることを農林中央金庫の案内で知った。毎回盛況で商談件数も多く、海外バイヤーも多く来場されており、展開を狙うには非常に有益な商談会であることを知ったため、昨年度も応募したが抽選漏れで出展できなかったため、再度挑戦し出展できた。

見本市に参加をした感想

他の商談会より、会場も広く余裕のある商談スペースが設けてあるため、商談しやすいことが一番だった。また、想像通りに海外バイヤー(東南アジア中心)が多く参加されているため狙いとしている地域のバイヤーに出会えたこと。また、個別商談会で時間を有効に使える上、時間配分がちょうどよく、ポイントを絞って良い商談ができた。目的外のバイヤーともフリー時間に商談できたので、有益だった。

見本市の参加を経験して、事前に準備をして役立ったこと

個別商談会のため先方バイヤー情報がえられたことで、事前に相手方をするこ

とができ、スムーズな商談ができた。

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
サンプル数の調整や事前個別商談会を上手く利用するために、事前に商談する会社の会社概要を調べ、出来る範囲で「相手を知る」事が大切だと感じた。ブースレイアウト(話しやすい場所作りやパンフレットを取りやすくする事)なども考えたほうが良いと感じ、次回は工夫する予定。

今後の課題および展開

出展内容を絞りこんで参加することが商談のスピードアップに繋がると感じたが、多種類の商品紹介もできるように今後は準備するつもり。海外輸出を今後も考えているので、価格設定や、輸出に関する知識をもっと勉強することが大事だと感じた。最大の課題は輸出の窓口となる企業選定だと考えている。いろいろなバイヤーが、「窓口になりますよ」と声をかけてくれるが、信頼性・収益性などから決められず、検討中の段階。



シンガポールテストマーケティング

平成30年3月16日～25日(10日間)にシンガポール市内のマリーナ地区にあるマリーナスクエア内「Emporium Shokuhin」にて、生産者自身が店頭に出立ち、現地プロモーターと共に販促活動を行う実売会を実施しました。JAをはじめ、計6団体・社が参加し、当初の目的に加え、シンガポールへの輸出にかかる輸出実務および輸入規制の現状を把握することができました。

株式会社なかせ農園

所在地: 熊本県菊池郡大津町岩坂578
設立: 2016年7月1日
代表取締役: 中瀬 清則様

従業員数: 2人
事業内容: 農産物の生産、販売、加工、作業委託等
アンケート回答者: 中瀬 靖幸様

テストマーケティングin シンガポールへの参加の目的

シンガポールにおける取引が3年前からスタートし、以降安定出荷につながっていることもあり、需要が高いことを実感していた。また季節を問わず、全て焼き芋として販売されているとのことにも興味があり、実際に現地を確認したかったため。

テストマーケティングin シンガポールに参加してよかったこと

これまでの取引が催事用の加工品としてではあったので、現地の消費者が日常的に高価な日本のさつまいもを買うのかは疑問だったが、青果でも当たり前にならなくていい様子や今回の販売会で確認できたことで、より販路拡大がしやすいと実感した。

現地消費者の反応について

商品が高価であることは指摘されたが、試食からさつまいもの糖度が高いことを実感頂けた。また、今回POPやプロモーターからの案内で「炊飯器で簡単にできる調理方法」を提案できたことで、消費の幅が広がり、購買に繋がったと強く感じた。

今後の課題

輸送の問題だけが課題。現実的な販売価格になるような輸送コストと、品質が劣化しない温湿度、それに加えて輸送期間を担保できれば販路としては広がりがあることを実感している。

今後の取り組み

今回の店舗での実績をもとに、本店舗での継続に繋げることはもちろんのこと、催事中にも他店舗や商社別販路でのテスト販売の提案もいただいたので、テストを重ねて安定的な販路へ成長させていきたい。



株式会社 マルミツサンヨー

所在地: 福岡県八女市立花町兼松1634
設立: 1960年8月1日
代表取締役: 轟 繁樹様

従業員数: 62人
事業内容: 食料品製造及び販売業
アンケート回答者: 筒井 宣雄様

テストマーケティングin シンガポールへの参加の目的

シンガポールには、過去に日系百貨店における九州フェアへの出店を3年間実施し、農林中央金庫による「Food and Hotel Asia 2016」にも参加し、弊社商品が受け入れられる可能性を感じた。その後、日本人経営の地元卸を通じて伊勢丹、NTUC FINEST、Jmart、Flor、EMPORIUM SHOKUHINにも出荷実績があったが、ここ一年ほど、上記のルートが途絶え気味になっており、その原因究明と何らかの見直しが必要と感じた。

そこで、今回のテストマーケティングに参加し、販売不振の原因が弊社商品及びプロモーションなどに問題があるのか、流通経路に問題があるのか、問題の明確化を計り、対策を検討したいと考えたため。

テストマーケティングin シンガポールに参加してよかったこと

再度一般のお客様の反応を直に見られた事。EMPORIUM SHOKUHIN General ManagerのGerry Nai様と懇談する時間を頂き、上記疑問点の一部が解明できたこと。

現地消費者の反応について

試食でお客様に食べてもらい、気に入ってもらえる方が多かった。

今回、甘夏、ブルーベリー、新高梨、トマト、タンカン、メロンを持ち込み、日本では甘夏がダントツ人気ですが、シンガポールでは、ブルーベリー、メロン、新高梨が人気でした。

確かに健康を気にして「甘過ぎる」という意見もありましたが、全体としては甘

い方が好きなのではないかと感じた。ただ、まわりの競合商品を見ても、商品棚に並べるだけではなかなか購入につながらないので、陳列しているだけでは厳しいと感じた。

今後の課題

1. 価格面: \$4以下で販売する必要がある。
2. 流通面: 新しい商社、卸の開拓が急務である。
3. 効果的な販促、キャンペーンなどの模索が必要。
4. 冷蔵ディスプレイ: 常温商品だが、冷蔵ケースに並べる必要がある。
5. 賞味期限: 現在の7ヶ月を1年以上にする必要がある。
6. 日本製と商品の中身が「日本産果実」を使用していることの差別化。

今後の取り組み

1. EMPORIUM SHOKUHINに既存と異なる流通経路で提案する。
2. 別途商談を実施した先に見積り書を提出する。
3. 上記課題の解決可能性を探る。





輸出セミナーレポート

輸出の芽 [総括編] Vol.12

東京 / 大阪

輸出セミナーとは海外への輸出に取り組む生産者向けに開催し、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29年度は東京・大阪で開催しました。



近畿地区農水産物 輸出セミナー

開催時期: 2018年3月8日(木) 13:30-17:00
開催会場: 淀屋橋odona農林中央金庫大阪支店

参加人数: 17名
テーマ: 農水産物の輸出で注目されているアジア市場について

Program

- **アジア食市場の概要、海外販路開拓までの流れ**
講演者: 株式会社JTB西日本 本社営業部 部長 (J's Agri事業担当) 西川 太郎氏
- **農水産物を輸出する際の留意事項について**
講演者: 株式会社ITADAKIMASU FINE FOOD代表取締役副社長 高橋 啓輔氏



セミナー概要

この度、輸出に興味がある、または取り組み出したばかりといった将来的に農林水産物の輸出を伸ばしたいという意欲ある事業者等を対象として、大阪支店主催の輸出セミナーを初めて開催いたしました。講師として、国内外の商談会や展示会運営や、「産地から産地へ」をコンセプトに日本産農林水産物の付加価値を高め、輸出からインバウンドの誘客へと繋げる取り組み「J's agri」を展開している株式会社JTB西日本の西川氏と関西からの食輸出スキームに尽力し、現在は株式会社

ITADAKIMASU FINE FOODで食品輸出や食品コンサルタントとして取り組まれている高橋氏の2名に講演を行っていただいた。両名からはこれまでの実経験に基づくリアルなお話や輸出の流れをお話いただき、参加者にとって輸出がより身近なものであると感じられた内容であった。質問に対しても丁寧にアドバイスいただき、抱えていた問題に対して新たな解決策が見出され、参加者の納得された様子が印象的であった。

日本農林水産物・食品輸出セミナー

開催時期: 2018年3月13日(火) 14:00~17:00
開催場所: 東京国際フォーラム

参加人数: 32名
テーマ: リアルティのある輸出セミナー

Program

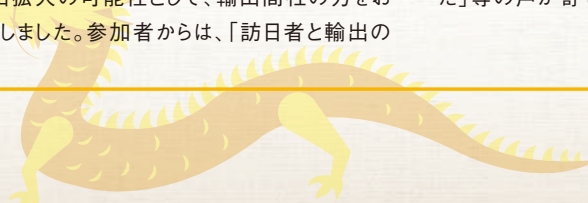
- **『インバウンドの視点から見る輸出拡大の可能性』**
講演者: 株式会社JTB西日本 営業部 部長 (J's Agri事業担当) 西川 太郎氏
- **『バイヤーからみる食品輸出成功のカギ』**
講演者: 祖峰企画株式会社 代表取締役副社長 田中 宏行氏
- **『海外販路確立までの流れ』**
講演者: 株式会社JTB西日本 営業部 部長 (J's Agri事業担当) 西川 太郎氏



セミナー概要

今回のセミナーでは、インバウンドの視点から見る輸出実現の可能性や海外販路確立までの具体的な流れに加え、バイヤーの視点から見る輸出拡大の可能性として、輸出商社の方をお招きし、講演を実施しました。参加者からは、「訪日者と輸出の

結びつきが理解できた」、「実際の現場の状況が分かり良かった」、「実演が分かり易くて良かった。基本は重要だと再認識した」等の声が寄せられました。





平成30年度

輸出の芽 [総括編] Vol.12

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13回 平成30年6月発刊(予定)
- 第14回 平成30年9月発刊(予定)
- 第15回 平成30年12月発刊(予定)
- 第16回 平成31年3月発刊(予定)

平成29年度は、従来の国別(香港・シンガポール・台湾)のほか、地域別(中華圏、東南アジア、欧米・中東)と、幅広い市場を掲載してきました。平成30年度も引き続き輸出実務に役立つ情報をご紹介します予定です。



輸出セミナーの開催

- <東京開催>開催日:平成31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

ジェットロと連携し、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)をおこないます。また、「香港フードエキスポ」では、平成29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。

Food & Hotel Asia 2018

会期 2018年4月24日~27日 規模 6ブース程度

Food Taipei 2018

会期 2018年6月27日~30日 規模 6ブース程度

Hong Kong Food Expo 2018

会期 2018年8月16日~20日 規模 10ブース~20ブース程度



沖縄大交易会

会期:2018年11月29日、30日(2日間) 規模:15ブース(予定)

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。



海外商談会 2018 Japanese Foods "Premium" Trade Fair

- <シンガポール>2018年9月(予定)
- <香港>2018年11月(予定)
- <台湾>2019年2月(予定)

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。





輸出の芽

いぶき

[総括編]

Vol.12

農林中央金庫