

02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

Ⅱ 産地視察会

開催日時/平成25年2月27日（水）14：30出発～17：30

視察対象/スターゼンミートプロセッサー 阿久根工場
（鹿児島県阿久根市塩浜1-10）

実施内容

九州地区を代表する牛肉の精肉工場であるスターゼンミートプロセッサー阿久根工場を視察した。

阿久根工場の尻無濱課長代理より工場の概要を説明頂いた後、施設内を見学。食の安全と品質基準の国際規格『SQF2000』を認証取得しており、生体搬入から部分肉出荷まで、徹底した食肉の安全・衛生を追求されて安全で確かな製品を供給されている体制が非常に良くわかった。大手小売店からの発注に応じた細かな対応やセシウム検査機などかなり詳細に説明頂き、参加バイヤーからも積極的に質問をされていた。香港・マカオ・シンガポール・アメリカの取扱い認定があり近年度中にタイの認定申請も予定されている。

産地視察の様子



02 各開催の実施状況〔高松・千葉会場〕

2 盆栽・花きの部

【高松・千葉共通】

展示商談会運営について

今回展示商談会を実施するにあたり、基本的に「盆栽」と「花き」では、扱う生産者やバイヤーも異なり、品目や国による植物検疫の規制や流通経路（航空便・船便）なども含め、異なっている点が多いことから、「盆栽」を扱うバイヤーと「花き」を扱うバイヤーでそれぞれ招聘することとした。

最終的に、盆栽のバイヤーは、「小さな盆栽」から「Macro Bonsai」など「造形物」としてのニーズが高い「EU圏」から3社と、緑化や開発もふくめた建材利用としてのニーズの高い「中国圏」からのバイヤーを4社、計7社招聘した。花きのバイヤーにおいては、近年「切花」を中心に流通してきたアジア圏から鉢物も扱えるバイヤーとして「シンガポール」・「香港」から各1社招聘し、高松会場・千葉会場ともに合計9社（5カ国）の参加となった。

生産者の募集において、全国から広く募集を募るために、通常「盆栽」・「花き」の商談では「ナーセリーツアー」として、圃場に出向いての商談が一般的となるが、比較的、商品を持参されやすい「花き」を扱う生産者や「遠方からの参加者」のために会場内で実施する「個別商談会」と「ナーセリーツアー」としても対応できるように準備し、盆栽の出展者としては、近年EUや中国からのニーズで、花き類輸出額実績においても大半をしめる「庭木」から「大きな造形樹」（Macro Bonsai）まで含めた生産者も対象に募集を行った。

出展者募集の結果、申込者は、高松・千葉会場ともに「盆栽・庭木」を扱う近郊の生産者が大半を占めた。「花き生産者」や「遠方の生産者」は各会場ともに1社～2社であった。

その為、展示商談会を午前と午後の2分割にして行った。午前は、「花き」および「遠方の生産者」のためにホテル内で実施する「個別商談会」とし、展示スペースを設けたり、実物の搬入が難しい場合は写真やパンフレット、映像データを持参してバイヤーと商談してもらった。また午後からはバイヤーのナーセリーツアーを「近郊の生産者」で行い、事業所在地に関係なくすべての出展者がバイヤーと商談できるような体制で実施した。

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

2 盆栽・花きの部 【高松会場】

I 個別商談・名刺交換会

開催日時/平成25年3月1日（金）10：00～13：00

開催会場/JRホテルクレメント高松 香川県高松市浜ノ町1-1

1. 出展者・出展商品一覧

出展企業名	所在地	品目
有限会社 River Field Flowers	香川県高松市	花木類
千寿園	福岡県久留米市	盆栽類
神高松寿園	香川県高松市	盆栽類
神高蒼樹園	香川県高松市	盆栽類
瀬戸松園	香川県高松市	盆栽類
小西松楽園	香川県高松市	盆栽類
尾路旭松園	香川県高松市	盆栽類
中西珍松園	香川県高松市	盆栽類
松田清松園	香川県高松市	盆栽類
出上吉光園	香川県高松市	盆栽類
小西 幸則	香川県高松市	盆栽類
山松園	香川県高松市	盆栽類
平松春松園	香川県高松市	盆栽類
蒼松園	香川県高松市	盆栽類

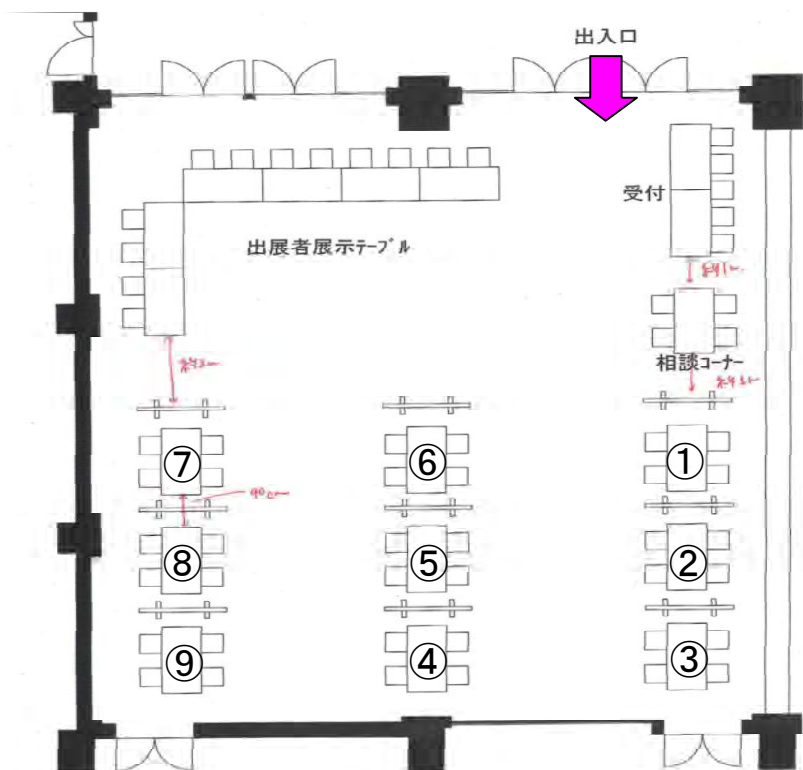
2. 参加バイヤー一覧

	バイヤー名	所在地および 対象商圏	主な 取扱い
1	H.Lorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co. KG	ドイツ	盆栽・植木
2	P8 Gartenarchitektur	ドイツ	盆栽・植木
3	Bambus centrum Kastner	チェコ	盆栽・植木
4	浙江森禾種業股份有限公司	中国	盆栽・植木
5	雲南省緑大地生物科技股份有限公司	中国	盆栽・植木
6	棕櫚園林股份有限公司	中国	盆栽・植木
7	深圳市鉄漢生体環境股份有限公司	中国	盆栽・植木
8	CanDY Floriculture Pte.Ltd	シンガポール	花き
9	BJN Asia Co. Ltd	香港	花き

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

3. 会場図

JRホテルクレメント高松 3F 「玉藻西」



4. 個別商談の実施

総商談件数 39件

《バイヤー9社、出展者14社》

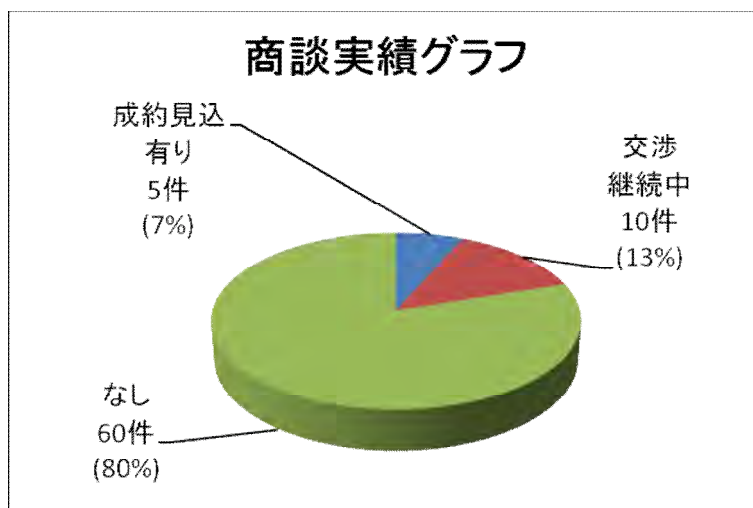
バイヤー名	① 10:00~10:20	② 10:25~10:45	③ 10:50~11:10	④ 11:15~11:35	⑤ 11:40~12:00	⑥ 12:05~12:25	⑦ 12:30~12:50
HLorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co KG	2 千寿園	12 山松園	5 瀬戸松園		10 出上吉光園	13 平松春松園	1 (有)River Field Flowers
P8 Gartenarchitektur	5 瀬戸松園		12 山松園	2 千寿園	13 平松春松園	10 出上吉光園	
Bambus centrum Kastner		5 瀬戸松園	2 千寿園	13 平松春松園	12 山松園	1 (有)River Field Flowers	10 出上吉光園
浙江森禾種業股份有限公司	10 出上吉光園	13 平松春松園		5 瀬戸松園	2 千寿園		12 山松園
雲南綠大地生物科技股份有限公司		10 出上吉光園	13 平松春松園		5 瀬戸松園	12 山松園	2 千寿園
棕櫚園林股份有限公司	12 山松園	2 千寿園		10 出上吉光園		5 瀬戸松園	13 平松春松園
深圳市鉄漢生環境股份有限公司	13 平松春松園		10 出上吉光園	12 山松園		2 千寿園	5 瀬戸松園
CanDY Floriculture Pte. Ltd	1 (有)River Field Flowers	1 (有)River Field Flowers					
BJN Asia Co. Ltd			1 (有)River Field Flowers	1 (有)River Field Flowers			

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

5. 商談成果

出展者数	商談件数	成約見込	継続交渉	成約見込率	成約見込有 +継続交渉
11社	75	5	10	7%	20%

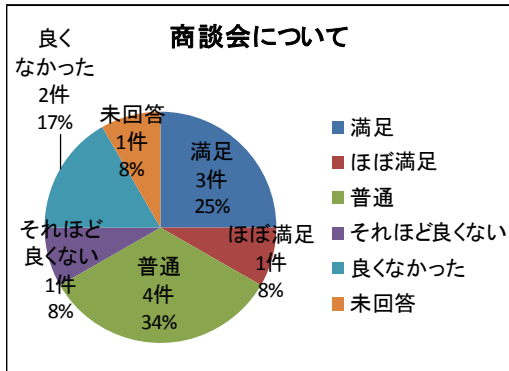
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 1,075,000円



02 各開催の実施状況〔高松会場〕

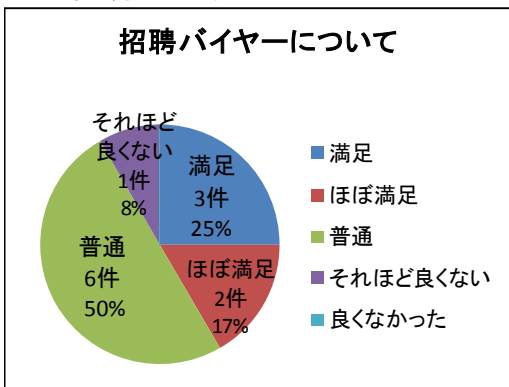
6. アンケート結果（回答数12社）

Q1.商談会について



- ・ 通訳の方も知り合いで、商談がうまく進んだ。
- ・ 熱心に話を聞いてくれた。
- ・ 打ち合わせ等に関して、誰に聞いて、誰が決定するのか等、良くわからないまま進んでいった気がする。
- ・ 商談会の方法は考慮した方が良い。

Q2.招聘バイヤーについて

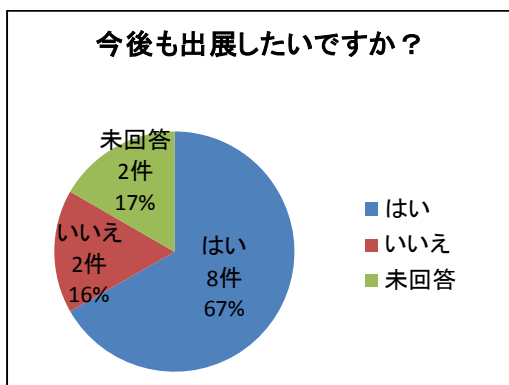


- ・ 特にドイツの方が理解を示した。
- ・ 事前の情報が少ないと感じた。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ EUの検疫条件としては、出荷期間もふまえてリサーチが必要と感じた。
- ・ 今後もこのような機会を作ってほしい。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 時期が3月では出荷には難しい。とにかく忙しい時期なので、10月くらいなら参加してもメリットがあるかもと感じた。
- ・ 検疫条件（EUの関係）による。今後もこのような機会を作ってほしい。
- ・ 人脈作りとして。
- ・ バイヤーによっては出展したい。

Q5.他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

台湾、香港、シンガポール、ロシア、EU、米国、トルコ、東アジア

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

7. 相談コーナーの設置と活用

品目や国ごとにも検疫条件が異なるため、参加生産者に限らず、バイヤーも相談テーブルについて質問にこられる場面もみられた。

①相談コーナー担当者 神戸植物防疫所坂出支所 須之内恒久 氏

②相談内容

相談者 /Bambus centrum Kastner (バイヤー)

相談内容/新潟産ボケを240本チェコに輸出した際、1本に穴があいていたため破壊検査を受けた。結果的に虫はついていなかったが、残り239本すべてを2年間隔離し保管調査されることになり、その後輸入を認められていない。かつ、そのような検査が必要な商品を輸出してきたことによるペナルティとして、チェコ側より今後2年間、同社からの輸入は認めないとの措置まで受けた。
このことに納得がいかないため、日本側で解決する方法はないか。

→すべてチェコ側による措置のため、日本側からは指摘できない。

相談者 /平松春松園

相談内容/ドイツ向けカリン盆栽を3月に輸出したい。規制について質問。

→カリンは落葉性植物になり、落葉性のものは“葉がなく休眠中であるもの”が輸出の条件となっているため、3月は新芽が出る季節であるから規制を受ける可能性が高い。

→出展者から、すでに新芽も出始めているため秋以降に輸出することを再検討するとのこと。

相談者 /棕欏園林股份有限公司 (バイヤー)

相談内容/シロバナトックリキワタの栽培者を知りたい。

→東京でこの木を見て、ぜひ購入したいと思い生産者を知りたいとのことだったが、直接生産者を知らなかったのでインターネットで調べたところ、亜熱帯植物であるため沖縄や鹿児島県で生産されているのではないかとアドバイス。

(バイヤーが植物の学名リストを持参していたので木の名前を知ることが出来たとのこと)



相談コーナー

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

8. 商談会総括

出展者は「盆栽」13社（内、遠方からの申込1社）、「花き」1社であった。

1日目のホテル会場での個別商談会は、「盆栽（遠方の事業者）」1社と「花き」1社、「盆栽（圃場見学可能な事業者）」4社の計6社で開催した。1商談20分で実施。盆栽、花きとも参加している全バイヤーと商談した。

個別商談ということで、こうした時間をきめた個別商談会は業界的に珍しかったようで、開始時には戸惑っている方もおられたが、商談会が進むにつれ、慣れてこれ、「効率よくバイヤーとの商談ができる」との声をいただいた。

会場に商品を持参・展示をされたのは、「花き」1社と「盆栽（遠方からの参加者）」1社、計2社のみであったが、商談中にバイヤーを展示スペースにお連れして、熱心に商品を説明する場面もみられた。逆に商品を持参していない生産者の商談状況を心配したが、いずれの参加者とも「写真」や「タブレット」を駆使し、自社の商品をPRされており、海外バイヤーとの商談にも慣れた事業者の参加が目立っていた。

バイヤーにおいても、こうした個別商談会は慣れていないかと心配したが、多くの生産者と話ができて情報を得やすいとの意見もいただいた。

「花き」の商談は生産者1社とバイヤー2社であった為、十分な時間をかけ商談いただいた。その結果、アンケートでは商談継続の報告をいただいている。

1日目午後と翌日のナーセリーツアーでは、個別商談会に参加した「盆栽（圃場見学可能な事業者）」4社を含む、計11社の圃場に専用バスで訪れ、見学および現地商談を実施した。



商談の様子

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

Ⅱ 園地視察商談会

開催日時/平成25年3月1日（金）14：00～18：00
3月2日（土）09：00～18：00

視察先(商談参加者)一覧

■3月1日

- 1.神高松寿園
- 2.瀬戸松園
- 3.出上吉光園

■3月2日

- 4.松田清松園
- 5.中西珍松園
- 6.尾路旭松園
- 7.小西 幸則
- 8.山松園.
- 9.平松春松園
- 10.蒼松園
- 11..小西松楽園

8. 園地視察商談会総括

1日目の午後と翌日（終日）を利用し、出展者（盆栽11社）の圃場に訪問。1日目の午後は強風と雨に見舞われた為、見学予定だった数箇所を翌日に変更（天候が非常に悪い中ではじっくりと商品を見ることができない為、商談につながりにくいと判断）したが、2日間で予定通りの11園を見学することができた。

各圃場では、集合時間を決めた上でバイヤーには自由に見学してもらい、興味のある盆栽があれば生産者と直接商談する形式をとった。商談が長引き集合時間をすぎる場合には、商談を優先してその圃場に滞在していただき、商談終了後に次の圃場まで来ていただく方法をとった。

「Bonsai」として世界でも有名な「香川県」での見学であった為、いずれのバイヤーも非常に興味をもち、特にEU圏のバイヤーでは、各圃場ごとに多数写真を撮影したり、チェコのバイヤーは各圃場ごとに「カエデ」や「ウメ」などお目当ての商品を探していた。

今回、「盆栽」や「大きな造形樹」（Macro Bonsai）の購入に実績のあるEU圏のバイヤーを招聘し、EU向け輸出の認定を所有する生産者とが多い香川県内の事業者との商談会を実施することができたが、開催時期としては、ちょうどEU向けの冬季輸出時期と重なってしまったことから、既に多くの商品が秋時期に売却されていたり、輸出業務で忙しい時期でもあった。そうした点から、商談成約をより上げるためには、今後開催時期の検討も必要であると感じた。

02 各開催の実施状況〔高松会場〕

Ⅱ 園地視察商談会

・当日の商談成約について

チェコバイヤーから「ゴヨウマツ」「カエデ」「ウメ」で約1,075,000円のオーダーをいただいた。中国バイヤーは興味を持って値段を聞く場面もあったが、基本的なニーズとして庭木や造園に適した大きなものが好まれるようで、残念ながら成約には至らなかった。

・バイヤーからのコメント

中国バイヤーは、香川のレベルの高い盆栽を一度にみることができ、非常に感激されていたが、実際には、輸送コストや手間も含めたビジネスで考えれば、「庭木」など大規模なものを運ぶほうが、効率がよいとの率直なコメントもいただいた。（結果、高松での成約には至っていない。）

ドイツバイヤーにおいては、自身のプロデュースする「個人庭園」で利用できる商品を限定せずにさがしていたとのこと、しかし、今回は残念ながら買いたと思った商品「カエデ」などは売約済であったとのコメント。時期をあたためて再度来日したい。（本年春に再度自費での香川への来日を予定している。）

チェコバイヤーは経営する「ガーデンセンター」での商品を他にもさがしていたが、他に気に入った「カエデ」「モミジ」などは残念ながら売却済であり、こちらも同様にまた来日したいとのコメントをいただいた。

以上の点からも、より商品が豊富な時期での開催は、今後の課題として感じられた。

園地視察商談会の様子



02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

2 盆栽・花きの部

【千葉会場】

I 個別商談・名刺交換会

開催日時/平成25年3月4日（月）10：00～13：00

開催会場/三井ガーデンホテル千葉 千葉市中央区中央1-11-1

1. 出展者・出展商品一覧

出展企業名	所在地	品目
澤田農園	愛知県常滑市	花木類
平和孝運	千葉県匝瑳市	盆栽類（庭木含む）
有限会社林園	千葉県匝瑳市	盆栽類（庭木含む）
深山園	千葉県君津市	盆栽類（庭木含む）
大村園緑化株式会社	千葉県東金市	盆栽類（庭木含む）
東金市植木組合輸出入部会	千葉県東金市	盆栽類（庭木含む）
有限会社共種園	千葉県匝瑳市	盆栽類（庭木含む）
有限会社あかざ	千葉県旭市	盆栽類（庭木含む）
八日市場輸出入組合	千葉県西瑳市	盆栽類（庭木含む）

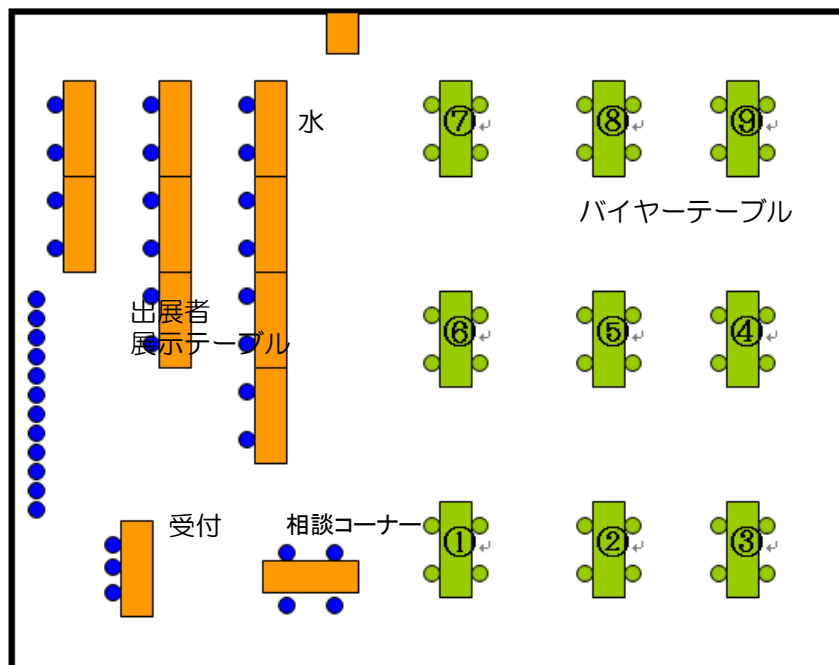
2. 参加バイヤー一覧

	バイヤー名	所在地および 対象商圏	主な 取扱い
1	H.Lorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co. KG	ドイツ	盆栽・植木
2	P8 Gartenarchitektur	ドイツ	盆栽・植木
3	Bambus centrum Kastner	チェコ	盆栽・植木
4	浙江森禾種業股份有限公司	中国	盆栽・植木
5	雲南省緑大地生物科技股份有限公司	中国	盆栽・植木
6	棕櫚園林股份有限公司	中国	盆栽・植木
7	深圳市鉄漢生体環境股份有限公司	中国	盆栽・植木
8	CanDY Floriculture Pte.Ltd	シンガポール	花き
9	BJN Asia Co. Ltd	香港	花き

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

3. 会場図

三井ガーデンホテル千葉 3階「飛鳥の間」



4. 個別商談の実施

総商談件数 62件

《バイヤー9社、出展者9社》

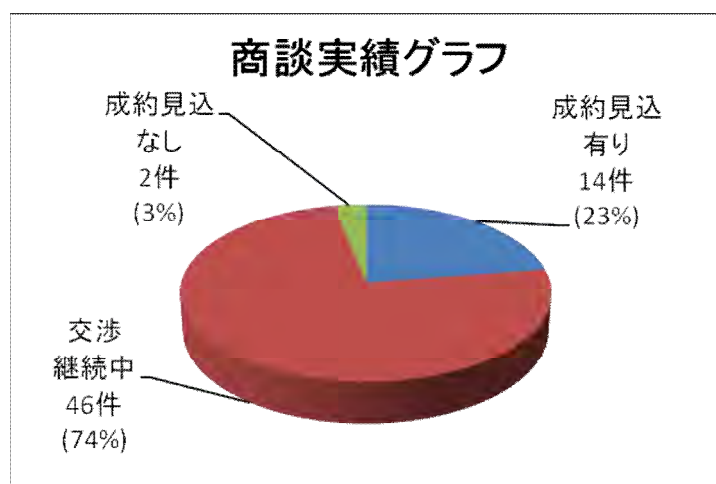
バイヤー名	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
	10:00~10:15	10:20~10:35	10:40~10:55	11:00~11:15	11:20~11:35	11:40~11:55	12:00~12:15	12:20~12:35	12:40~12:55
H.Lorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co KG	2 平和孝運	7 (有)共種園	6 東金市植木組合輸出入部会	1 澤田農園	4 深山園	8 (有)あかざ	9 八日市場輸出入組合	3 (有)林園	5 大村園緑化株
P8 Gartenarchitektur	3 (有)林園	9 八日市場輸出入組合	2 平和孝運	8 (有)あかざ	5 大村園緑化株	1 澤田農園	4 深山園	7 (有)共種園	6 東金市植木組合輸出入部会
Bambus centrum Kastner	8 (有)あかざ	3 (有)林園	9 八日市場輸出入組合	2 平和孝運	6 東金市植木組合輸出入部会	4 深山園	5 大村園緑化株	1 澤田農園	7 (有)共種園
浙江森禾種業股份有限公司	4 深山園	8 (有)あかざ	7 (有)共種園	3 (有)林園	2 平和孝運	5 大村園緑化株	6 東金市植木組合輸出入部会	9 八日市場輸出入組合	1 澤田農園
雲南緯大地生物科技股份有限公司	5 大村園緑化株	6 東金市植木組合輸出入部会	4 深山園	9 八日市場輸出入組合	3 (有)林園	7 (有)共種園	8 (有)あかざ	2 平和孝運	
棕櫚園林股份有限公司	6 東金市植木組合輸出入部会	5 大村園緑化株		7 (有)共種園	9 八日市場輸出入組合	3 (有)林園	2 平和孝運	4 深山園	8 (有)あかざ
深圳市鉄漢生体環境股份有限公司	7 (有)共種園	4 深山園	5 大村園緑化株	6 東金市植木組合輸出入部会	8 (有)あかざ	2 平和孝運	3 (有)林園		9 八日市場輸出入組合
CanDY Floriculture Pte.Ltd	1 澤田農園							9 八日市場輸出入組合	

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

5. 商談成果

出展者数	商談件数	成約見込	継続交渉	成約見込率	成約見込有り +継続交渉
9社	62	14	46	23%	97%

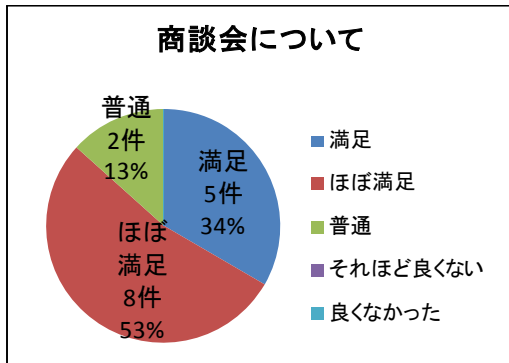
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの：61,535,000円



02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

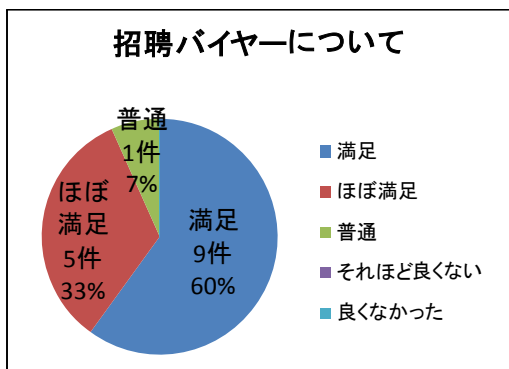
6. アンケート成果（回答数：15社）

Q1.商談会について



- ・ 通訳がいたので意思の疎通もできて、若干時間が短く、急ぎ足ではあったけれどじっくりお話しできた。
- ・ 栽培地まで視察に来てくれることになった。
- ・ 中国のバイヤーの中でマキを知っている（興味のある）バイヤーが少ない。
- ・ 商談時間の開始をもう少し早くしても良かったと思う。
- ・ その場での値段を言ってもらいたかった。
- ・ 初めてなので良くわからなかった。
- ・ 商談時間がちょっと短かった。

Q2.招聘バイヤーについて

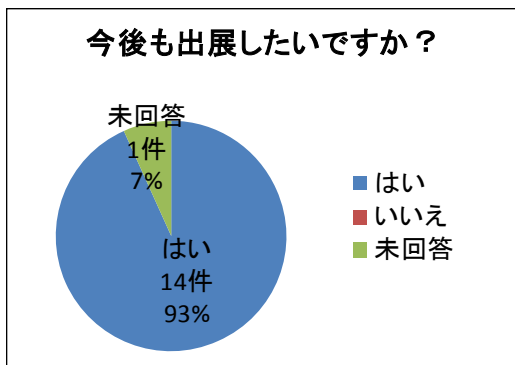


- ・ 素晴らしい会社が多かったので、勉強になった。
- ・ 皆さんにとっても興味を示していただいた。また、造園工事の関係の方が多く、欲しい商品を提示してくれたのも良かった。
- ・ 大手会社であり、購買意欲が強い方々であった。
- ・ チェコなどのヨーロッパの国々に来てほしい。
- ・ 皆さんの興味があるようなものが多少分かった。
- ・ それぞれの強みを持っている。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ このような機会をいただけてとてもよかった。
- ・ 周期的に行われると良いと思う。
- ・ もう何名か中国のバイヤーがいて欲しかった。
- ・ 直接話ができて良い。少し時間が足りないように感じた。
- ・ 形、大きさについて、どのような物が欲しいのかわからなかった。
- ・ 商談に答えられるだけの品物がないのが実状。
- ・ 会場で植木や盆栽の実物があればいいと思った。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 造形物は日本では無理だと感じた。
- ・ 植木生産の活性化に繋がればと思う。
- ・ 色々な国のバイヤーと交流したい。
- ・ ドイツ・オランダに行っても、商談中は良く意味が分からなかった。今回は良かった。

Q5.他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

ベトナム、タイ、メキシコ、アジア地域、インドネシア、2013年メキシコ、2014年フィリピン、EU、マレーシア

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

7. 相談コーナーの設置と活用

同事業の「盆栽・花き」コーディネーターであるNRTガーデンプロダクツの寒郡氏が担当したことから、実務的な手続きや実際の商流等について多くの出展者が相談していた。

①相談コーナー担当者 (有)NRTガーデンプロダクツ 寒郡茂樹氏

②相談内容

相談者 / 深山園 刈込昌俊氏

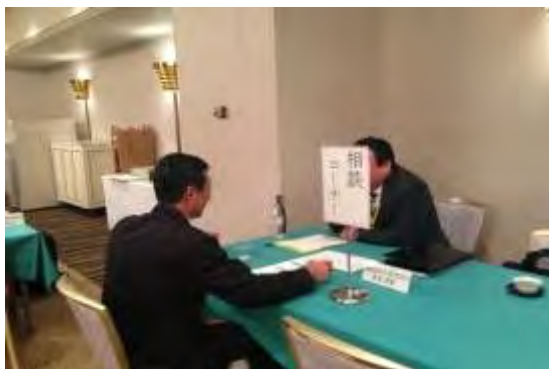
内容 / 輸出に関わる検疫等の経費を知りたい

相談者 / 平和孝運

内容 / 五葉松のドイツへの輸出検疫について知りたい

相談者 / 澤田農園

内容 / 品種登録済み植物の海外販売戦略について



相談コーナーの様子

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

8. 商談会総括

出展者は、「盆栽（庭木を中心とした）」8社（内、遠方からの申込1社）、「花き」1社であったが、盆栽を扱っている「東金市植木組合輸出入部会」と「八日市場輸出入組合」は、組合としての参加登録だったため、実際には20社近い生産者が参加した。

1日目の午前、全出展者が個別商談会のために会場へ来場し個別商談を行った。盆栽と花きに分かれ、1商談15分でそれぞれ全バイヤーと商談した。

・盆栽の個別商談

高松会場同様、参加者にとって個別商談会は珍しく不慣れな点もあったが、逆に新鮮であったのか「効率よくバイヤーとの商談ができる」との声もいただいた。

商談時間はバイヤー数と生産者の数の関係上、15分だったため通訳を介するとさらに短く感じ、インターバルの5分間も利用して次商談まで継続して商談している出展者もあった。参加者全体の反応として心配したが、商談会後のアンケートでは、約9割の出展者から「満足」「ほぼ満足」の回答をいただけた。

商品を持参、展示する出展者は居なかったが、やはり商品写真のデータをタブレットで持参して自社商品のPRに慣れた出展者も多かった。

・花きの個別商談

出展者1社とバイヤー2社での商談となるため、個別商談後もフリー商談の時間としてじっくり商談して頂いた。即日の商談成約はなかったが、終了後の出展者アンケートには、「具体的な商談ができた」と、まだ継続商談の結果をいただいている。

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

商談の様子



02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

Ⅱ 園地視察商談会

開催日時/平成25年3月4日（月）14：00～18：30
3月5日（火）08：30～16：00

視察先(商談参加者)一覧

■3月4日

- 1.東金市植木組合輸出入部会
- 2.大村園緑化株式会社
- 3.中村植木
- 4.子安植木
- 5.マッドグリーン
- 6.東鈴園
- 7.野島緑行

■3月5日

- 8.有限会社共種園
- 9.有限会社 あかざ
- 10.八日市場輸出入組合

実施内容

1日目の午後と翌日のナーセリーツアーには個別商談会に参加した「盆栽（圃場見学可能な事業者）」5社の圃場見学に訪問し、現地で商談を実施した。

8. 園地視察商談会総括

千葉県内でのナーセリーツアーは、地元でも庭木の輸出への取組みが盛んで実績のある「東金市」地区と「匝瑳」地区を、2日間に分けて実施した。

高松会場とは異なり、千葉県の生産者の取扱いはほとんどが「庭木」であり、圃場も広範囲であり、圃場間の移動にも時間がかかるため、現地で希望品種に分かれて見学したり、バスからの「車窓見学」なども交えて実施した。

特に不動産開発などの緑化や建材利用としてのニーズをもつ中国バイヤーの商談が活発であった。中国向けとしては「マキ」などへの高いニーズや実績が報告されているが、いまでは中国国内でも輸入業者が手に入れられるようになったことから、最近では「ツゲ」や「サルスベリ」など逆に日本でしか手にはいないものが好まれる傾向にあり、日が暗くなってからも個々に所有する生産者の圃場見学を希望するバイヤーの声があり、遅い時間まで実施した。

ドイツやチェコのバイヤーにおいても庭木への関心が高く、日本でしか作れない「造形物」として人気があった。今回ドイツのバイヤーは具体的に個人庭園での利用として「シンパク」や「キャラ」などに興味を持っており、各圃場で熱心に商談していた。

圃場先は東金市植木組合輸出入部会（7箇所）を入れて計10箇所、車窓見学も含めればそれ以上の圃場を見学・商談していただくことができた。

02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

Ⅱ 園地視察商談会

・当日の成約について

ドイツバイヤーからは「シンパク」「キャラ」「ゴヨウマツ」で約3,800,000円ほど、中国バイヤーからは「イヌツゲ」で約7,800,000円、「オオムラサキツツジ」1,000本のオファーがあり、「オオムラサキツツジ」は供給量の問題があるが、クリアできれば約50,000,000円の実績になる予定である。

・バイヤーからのコメント

バイヤーからは、「千葉には何度も来ているが、こうした公務事業だと、広く参加を募る為、全体（地域の特性など）をみるには、高松開催も含め非常によいと思うが、逆に商品レベルは圃場によって相違があり難しい点もあるとのコメントがあった。自主的に（ビジネスで）くる際には、特定の民間業者の商品などに絞って来日することが多いため、そうしたことは少ないようだった。この点については、今後商談成約にむけ、バイヤーニーズのより詳細を、いかに事前に収集できるかが大きな課題でもあると感じた。

園地視察商談会の様子



02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

3 柑橘類（香酸柑橘類等）

【名古屋会場】

I 展示・商談会

開催日時/平成25年3月6日（水）10：00～17：40

開催会場/メルパルク名古屋 名古屋市東区葵3-16-16

1. 出展者・出展商品一覧

出展企業名	所在地	商品	品目
株式会社岡林農園	高知県高岡郡	ゆずシロップ	加工品
		ゆず果汁(業務用)	加工品
		柚子果汁	加工品
		直七果汁(業務用)	加工品
		直七果汁	加工品
有限会社柑香園	和歌山県紀の川市	ドライフルーツ イチジク	加工品
		ドライフルーツ カキ	加工品
		ドライフルーツ ミカン	加工品
		みかんジュース	加工品
トナミ醤油株式会社	富山県砺波市	しろえびゆずぼん酢	加工品
		ゆずみそドレッシング	加工品
		ゆず塩ぼん酢	加工品
		ゆずごしょう	加工品
		ゆずの水	加工品
ながみね農業協同組合	和歌山県海南市	蔵出しみかんゼリー	加工品
		しもつまかん和みの味 小ビン	加工品
		しもつまかん和みの味	加工品
農業生産法人 PLUS株式会社	岐阜県関市	初霜ケーキサレミックス・キット	加工品
		初霜パウンドケーキミックス(ゆず入り)・ キット	加工品
		初霜パウンドケーキミックス・キット	加工品
		初霜パンミックス 無糖	加工品
		初霜ケーキミックス 砂糖あり	加工品
株式会社 伊勢萬	三重県伊勢市	ハーフムーン ゆず	加工品
株式会社不二屋	大阪府大阪市	いよかん羊羹	加工品
		味きらり ゆず昆布	加工品
		ぶるり・ゆずはちみつ	加工品
		ノンオイルドレッシング 瀬戸内のレモン	加工品
		美味ぼん酢	加工品

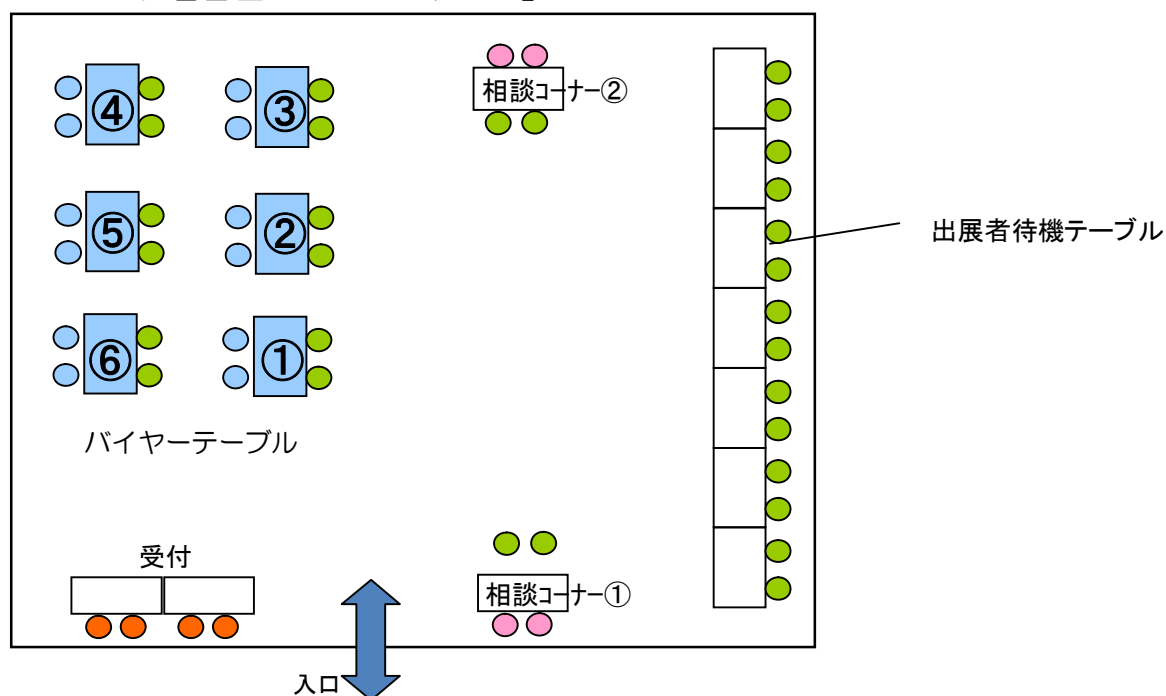
2. 参加バイヤー一覧

	バイヤー名	所在地	商圏
1	(株)1112YAMA	兵庫県	シンガポール
2	(株)MRTジャパン	愛知県	香港
3	芙蓉海運(株)	愛媛県	台湾・香港・タイ
4	台和通有限公司	台湾	台湾
5	ツインピークスジャパン(株)	東京都	マレーシア
6	トップ・トレーディング(株)	大阪府	フランス・EU圏

02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

3. 会場図

メルパルク名古屋 3F 「カトレア」



4. 個別商談の実施

総商談件数 40件

《バイヤー6社、出展者7社》

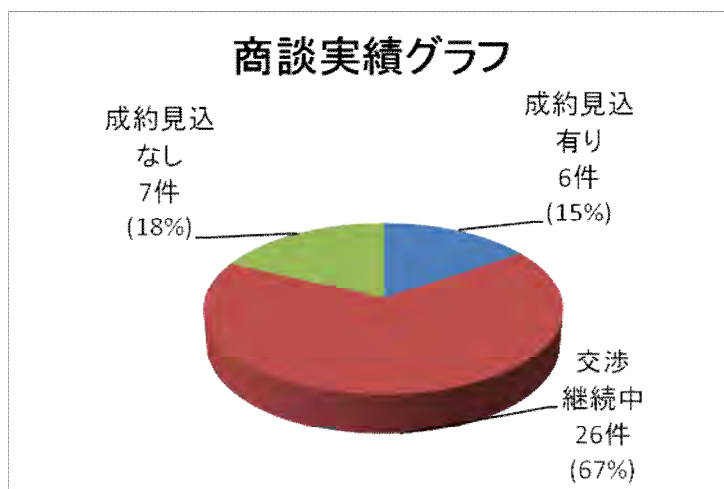
バイヤー名					星食				
	①	②	③	④		⑤	⑥	⑦	
	10:00～10:40	10:45～11:25	11:30～12:10	12:15～12:55		14:00～14:40	14:45～15:25	15:30～16:10	
㈱1112YAMA	7 ㈱不二屋	1 ㈱岡林農園	5 農業生産法人 PLUS㈱	2 (有) 柑香園		3 トナミ醤油㈱	6 ㈱伊勢萬	4 ながみね農業協同組合	
(株)MRTジャパン	1 ㈱岡林農園	5 農業生産法人 PLUS㈱	2 (有) 柑香園	4 ながみね農業協同組合		6 ㈱伊勢萬	3 トナミ醤油㈱		
芙蓉海運(株)	2 (有) 柑香園	6 ㈱伊勢萬	1 ㈱岡林農園			5 農業生産法人 PLUS㈱	4 ながみね農業協同組合	3 トナミ醤油㈱	
台和通有限公司	4 ながみね農業協同組合	3 トナミ醤油㈱	6 ㈱伊勢萬	7 ㈱不二屋		2 (有) 柑香園	5 農業生産法人 PLUS㈱	1 ㈱岡林農園	
ツインピークスジャパン(株)	5 農業生産法人 PLUS㈱	4 ながみね農業協同組合	7 ㈱不二屋	3 トナミ醤油㈱		1 ㈱岡林農園	2 (有) 柑香園	6 ㈱伊勢萬	
トットレーディング(株)	6 ㈱伊勢萬	7 ㈱不二屋	3 トナミ醤油㈱	5 農業生産法人 PLUS㈱		4 ながみね農業協同組合	1 ㈱岡林農園	2 (有) 柑香園	

02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

5. 商談成果

出展者数	商談件数	成約見込	継続交渉	成約見込率	成約見込有り +継続交渉
7社	39	6	26	15%	82%

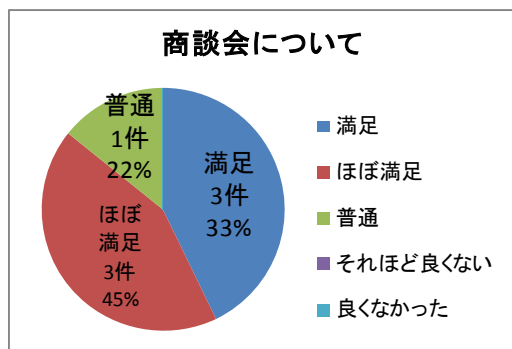
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 0円



02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

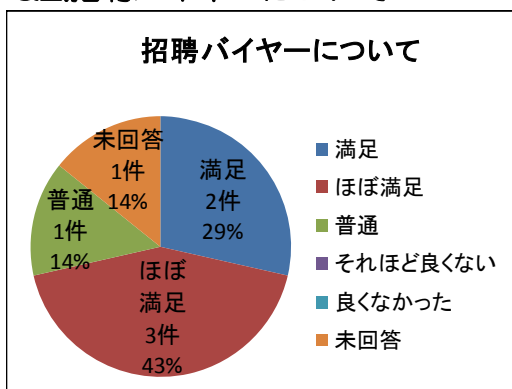
6. アンケート成果（回答数：7社）

Q1.商談会について



- ・ フランス向けの商社が興味を持ってくれた。
- ・ 輸出に関するアドバイスを頂き、勉強になった。
- ・ 個別商談で具体的なお話ができ良かった。
- ・ 焼酎や酒に対して興味のあるバイヤーが少なかった。
- ・ 海外のマーケットのお話ができ、良かった。

Q2.招聘バイヤーについて

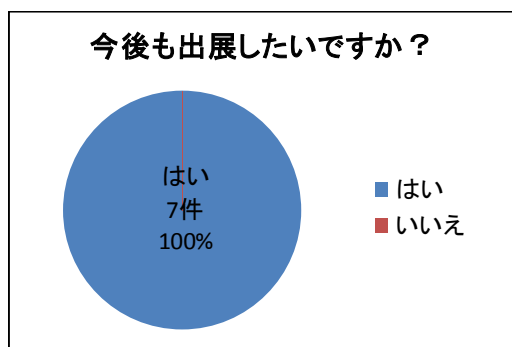


- ・ 輸出希望国のバイヤーの方がいたので。
- ・ 今回は農産物がメインのバイヤーであった事もあり、なかなか焼酎や酒などの輸出に対する具体的な商売には結び付かなかったのが残念だった。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ 相手に目的があったので、商談がしやすかった。
- ・ Wi-fiができればよかったと思う。
- ・ 同じ説明が多いため、統一情報は事前にすればよいかと思います。
- ・ 商談会の進行方法、会場選定、オルガナイザーサイドの方々のリードの仕方に関しては、非常に満足している。バイヤーの方々のBIZボリュームがとても少ない企業の方、又は、まだ起業したばかりの方との印象が強く残った。
- ・ このような商談会を機会に、更に海外ビジネスの取り組みを強めたい。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 毎回、農水省事業でJTBがオルガナイズする商談会に出展して失望したことは今迄にない。とにかく毎回頑張って努力していく所存である。
- ・ 販路拡大の為。
- ・ 色々なご縁を頂きたい為。

Q5.他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

オーストラリア、フランス（ヨーロッパ）、ハワイ、イタリア、アセアン諸国（インドネシア・フィリピン）、“東アジア（インド等）、カナダ、オーストラリア、台湾、中国など

02 | 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

7. 相談コーナーの設置と活用

展示商談会場に相談コーナーを設置し、出展者各々の事業課題に対する相談受付を実施した。

①相談コーナー担当者 ジェトロ 近藤氏・森田氏

相談内容

相談者 /有限会社柑香園

相談内容/ジェトロのサービス内容についてご案内(メルマガ登録希望)

農産物輸出の現状について

どこの県のどんな商品が良く出ているか

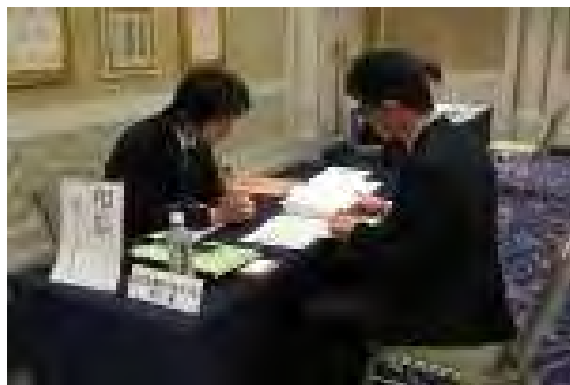
②相談コーナー担当者 愛知運送株式会社

相談者 /紀州観音山フルーツガーデン 児玉氏

相談内容/農産品の輸出について

現在輸出料量が多い国と品目及び今後増えそうな品目

輸出に関する注意点、コスト削減方法について



相談コーナー

02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

8. 商談会総括

バイヤー6社に対し出展者7社の商談会で、1出展者につき40分の商談でプログラムを設定。事前のアレンジどおり本番のプログラムは進んだ。出展者は1社のみ柑橘で、その他は加工食品というラインナップ。

相談コーナーでは2ブース設置し、輸出入に関してはJETRO名古屋貿易センターの梅木氏、輸送については愛知海運㈱の中川氏に相談員になっていただく。また、名古屋会場では日本農業新聞あいち通信部の吉野氏からの取材もあり、東海農政局にご対応いただく。

出展者アンケートでは商談会全体については7社中6社がほぼ満足という評価をいただいた。しかし1社が「普通」という回答だったためヒアリングしたところ、海外の最新のマーケットは聞けたが、商談には直結しなかったのもそのような回答になったとのこと。ゆずの加工食品を扱っている事業者で、特に今後はマレーシア・シンガポールへの販路を希望している。弊社としても他事業をつうじ両国とも複数のバイヤーを知っているので今後、双方の取次ぎを行うフォローアップを実施。

招聘したバイヤーの質については1社のみ「普通」であった。ここはお酒を扱う事業者で、今回酒類のライセンスを持っている事業者が少なかったとの回答であった。確かに今回は柑橘類メインの商談会のため、農産物、青果の加工品を扱う輸入業者を中心に招聘したために、酒類を扱えないバイヤーもいた。今回、柑橘の加工品も参加要件では参加可能であったので、今後は酒類も商談ができる小売りチェーンの方も呼ぶ必要があったと反省している。今後は扱う商材に汎用性のある、小売りチェーン、レストランのバイヤーも招聘する必要がある。

商談成約については即日の成果はなかったが、交渉継続で7割弱となっているので今後のフォローアップによっては成果が出る要素はある。まずは出展者自らがサンプルや見積もりの話を進めていただき、その中で課題が出た場合は弊社がフォローアップとして支援する。

バイヤーからは「名古屋との実施のことで東海地域の柑橘が出ることに期待していたが、来られた事業者に該当地域の方が少なかったのが残念であった。」「もっと加工食品だけでなく青果の事業者との商談機会を提供してほしかった。」との声（課題）をいただいている。柑橘の輸出が盛んな地域は西日本、中四国に集中しており、今回は愛知や静岡などの青果事業者の参加も期待していたが、参加はゼロであった。一つの要因としては温州みかんが主流のため、香酸柑橘・晩柑類の事業者自体が少なかったことも挙げられるが、最大の要因としてはやはりまだ東海地域では積極的に輸出をしている事業者が少なかったということである。これは今回の出展勧奨の中で感じたことである。静岡や愛知の生産者は国内の需要が高く、「なかなか輸出にまで手が回らない」や「敢えてリスクの高そうな輸出は考えていない」という声をもらった。ただ、園地見学先の萬秀フルーツのような、若い方が新たな販路を模索されているケースもあり、その一つに海外輸出も検討しておられる。この東海エリアについては、まずは県・自治体にも協力をいただき、チャレンジ精神の高い事業者の発掘と啓蒙活動を進めていければ、日本全体の柑橘の輸出額の底上げにつながるのではないかと感じている。

02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

商談の様子



出展者のサンプル展示

02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

Ⅱ 産地視察会

開催日時/平成25年3月7日（木）10：00出発～12：00

視察対象/萬秀フルーツ 愛知県知多郡美浜町上野間越智83

実施内容

愛知県近郊のフルーツ園地の代表として「萬秀フルーツ」を取り上げ、招聘バイヤーによる園地視察を実施した。

園地見学は、生産者である萬秀フルーツの大崎氏にアテンドいただく。
この時期はグレープフルーツがメインとなっていた。

園地見学には台湾のバイヤー、シンガポールのバイヤーにお越し頂いた。
両地域ともグレープフルーツはアメリカ産のものが多く、日本製と比較しても安価な割に味もあまり差がないので、なかなか日本からの輸入は難しいとのこと。ただ、この園地で生産されているグレープフルーツは傷も少なく外面が非常に綺麗なためギフトとしてであれば可能はあるとのこと。

4月が収穫時期のためまだ酸っぱかったが、ジャムに加工したものは非常に美味しかった。ただ、価格が非常に高いので輸入には難しいようである。

産地視察の様子



02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

【熊本会場】

I 展示・商談会

開催日時/平成25年3月8日（金）10：00～17：40

開催会場/熊本ホテルキャッスル（熊本県熊本市中央区城東町4-2）

1. 出展者・出展商品一覧

出展企業名	所在地	商品	品目
有限会社かぼす本家	大分県別府市	かぼすはちみつ	加工品
		かぼすドレッシングノンオイル	加工品
		かぼすドレッシング和風醤油味	加工品
		柚こしょう	加工品
		かぼす果汁	加工品
にしだ果樹園	熊本県玉名郡	まる搾りストレートジュース 不知火	加工品
		まる搾りストレートジュース 望月みかん	加工品
シナジーアース	熊本県水俣市	ネロリ	加工品
つなぎ物産ギャラリー 「グリーンゲイト」	熊本県葦北郡	スイートスプリング	加工品
農業生産法人 株式会社かぐらの里	宮崎県西都市	ゆずまるごと搾り500ml	加工品
		赤ゆずこしょう200g	加工品
		青ゆずこしょう200g	加工品
		赤ゆずこしょう20g	加工品
		青ゆずこしょう20g	加工品
株式会社山下果樹園	熊本県天草郡	まるごとぎゅーっとゼリー	加工品
		晩柑ジャム	加工品
		みかんジャムソース	加工品
		でこジャム	加工品
有限会社まなべみかん園	鹿児島県阿久根市	減農薬レモン	加工品
		不知火	果実
		無添加100%みかんジュース	加工品
		豊前棚田ゆず「乾燥ゆずパウダー」	加工品
ニシモト食品株式会社	福岡県大野城市	まるごと搾り ゆずベスト	加工品
		柚子ペッパー（青）	加工品
		柚子ペッパー（赤）	加工品
		無添加・無着色 柚子こしょう	加工品
		大分かぼす	果実
ブランドおおいだ 輸出促進協議会 農産部会	大分県大分市	うんしゅうみかん	果実
		デコボン	果実
		美娘（みこ）	果実
		ハウスミカン	果実
		めでたい柚子胡椒 鶴・亀	加工品
有限会社コスミック福岡 （鶴島屋任農産商店）	福岡県福岡市	へべすクイーン	加工品
		へべすキング	加工品
		幻のへべすボン酢	加工品
		氷みつ 1L 170kcal/170g へべす	加工品
		へべす果汁	加工品
調味増産株式会社	福岡県柳川市	ゆず酢みそ	加工品
		ゆず味噌	加工品
ホシサン株式会社	熊本県熊本市	ほんなこつデコボン！ 火の国つゆ	加工品
		おいしい飲む酢 デコボン	加工品
		ほんなこつデコボン！ ジュレ火の国ほん酢	加工品
		ほんなこつデコボン！ 火の国ほん酢	加工品
熊本県農畜産物輸出促進協議会	熊本県熊本市	晩白柚	果実
		デコボン	果実
		デコボンゼリー	加工品

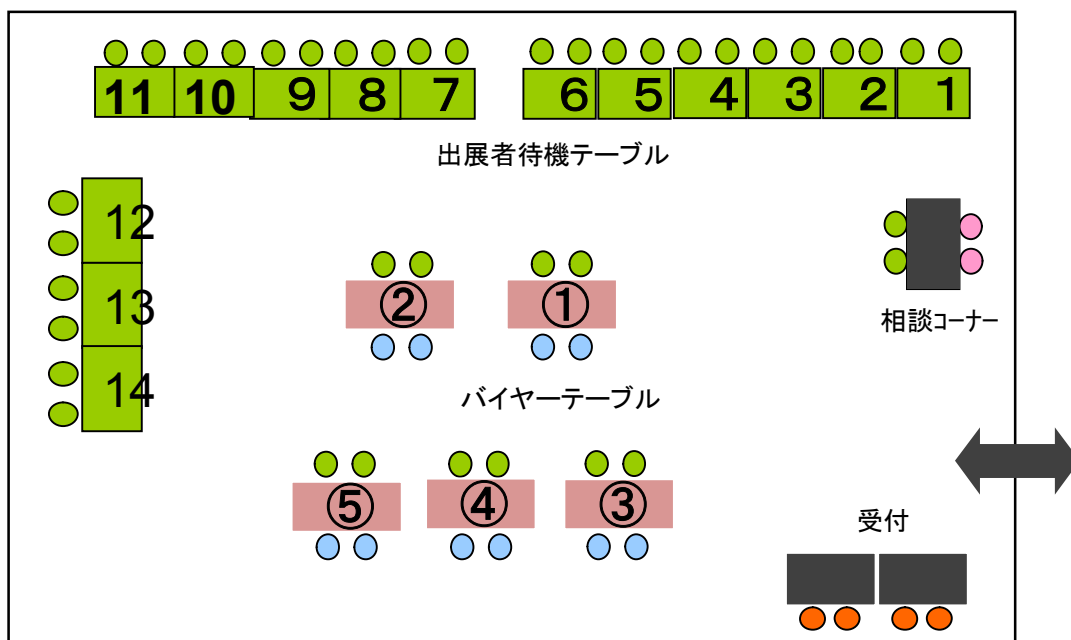
2. 参加バイヤー一覧

	バイヤー名	所在地	対象商圏
1	(株)1112YAMA	兵庫県	シンガポール
2	福岡農産物通商(株)	福岡県	香港
3	芙蓉海運（株）	愛媛県	台湾・香港・タイ
4	台和通有限公司	台湾	台湾
5	JMG TRADING SDN. BHD.	マレーシア	マレーシア

02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

3. 会場図

熊本キャッスルホテル 2F 「キャッスルホール」



4. 個別商談の実施

総商談件数61件

《バイヤー5社、出展者14社》

テーブル 番号	バイヤー名						
		① 10:00~10:25	② 10:30~10:55	③ 11:00~11:25	④ 11:30~11:55	⑤ 12:00~12:25	⑥ 12:30~12:55
1	㈱1112YAMA	3 つなぎ物産ギャラ リー「グリーンゲイ ト」		4 農業生産法人 ㈱かぐらの里	6 まなべみかん園		5 山下果樹園
2	福岡県農産物通商(株)	4 農業生産法人 ㈱かぐらの里	3 つなぎ物産ギャラ リー「グリーンゲイ ト」	2 シナジーアース	5 山下果樹園	6 まなべみかん園	
3	芙蓉海運(株)	1 にしだ果樹園	4 農業生産法人 ㈱かぐらの里	3 つなぎ物産ギャラ リー「グリーンゲイ ト」	2 シナジーアース	5 山下果樹園	6 まなべみかん園
4	台和通有限公司	5 山下果樹園	1 にしだ果樹園	6 まなべみかん園	3 つなぎ物産ギャラ リー「グリーンゲイ ト」	4 農業生産法人 ㈱かぐらの里	
5	JMG TRADING SDN. BHD	6 まなべみかん園	5 山下果樹園	1 にしだ果樹園	4 農業生産法人 ㈱かぐらの里	3 つなぎ物産ギャラ リー「グリーンゲイ ト」	

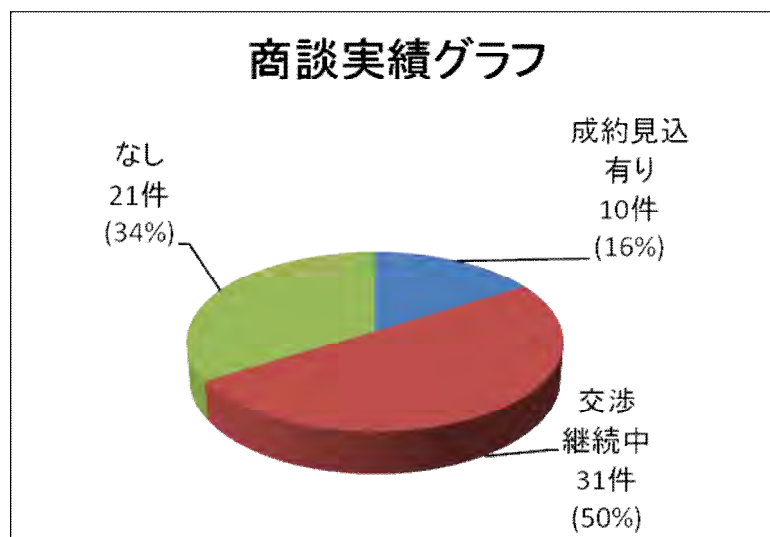
テーブル 番号	バイヤー名	⑦ 14:00~14:25	⑧ 14:30~14:55	⑨ 15:00~15:25	⑩ 15:30~15:55	⑪ 16:00~16:25	⑫ 16:30~16:55	⑬ 17:00~17:25	⑭ 17:30~17:55
1	㈱1112YAMA	7 ニシモト食品㈱	10 ㈱ひむかどりー 夢	14 かぼす本家	9 (有)コズミック福 岡	12 ホシサン㈱	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	11 鶴味噌醸造㈱	
2	福岡県農産物通商(株)	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	14 かぼす本家	9 (有)コズミック福 岡		10 ㈱ひむかどりー 夢	11 鶴味噌醸造㈱	12 ホシサン㈱	
3	芙蓉海運(株)	13 熊本県農畜産物 輸出促進協議会	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	12 ホシサン㈱	14 かぼす本家	9 (有)コズミック 福岡	10 ㈱ひむかどりー 夢	7 ニシモト食品㈱	11 鶴味噌醸造㈱
4	台和通有限公司	12 ホシサン㈱	13 熊本県農畜産物 輸出促進協議会	7 ニシモト食品㈱	10 ㈱ひむかどりー 夢	8 ブランドおおい た輸出促進協 議会	14 かぼす本家	9 (有)コズミック福 岡	
5	JMG TRADING SDN. BHD	14 かぼす本家	12 ホシサン㈱	13 熊本県農畜産物 輸出促進協議会	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	11 鶴味噌醸造㈱	7 ニシモト食品㈱	10 ㈱ひむかどりー 夢	9 (有)コズミック福 岡

02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

5. 商談成果

出展者数	商談件数	成約見込（有）	継続交渉	成約見込率	成約見込有り +継続交渉
14社	61	10	31	16%	67%

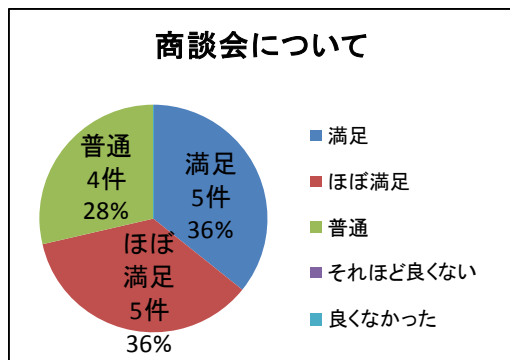
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 365,000円



02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

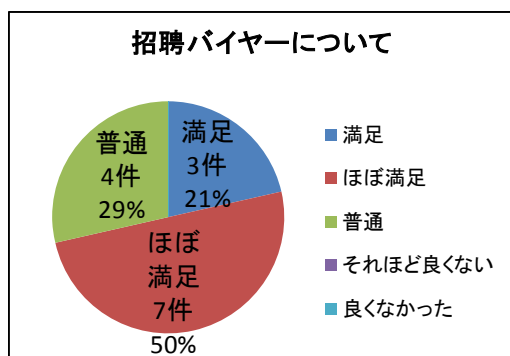
6. アンケート結果（回答数：14社）

Q1.商談会について



- ・ 売り手としてではなく、買い手（消費者）の立場で大変になるアドバイスを受けた。
- ・ 商談内容が柑橘類と限定してあるので、スムーズに行えるため。
- ・ 柑橘類だけでなく、他の部類の商談会も開いて欲しい。
- ・ バイヤーが少ない。商談件数が10件は欲しい。
- ・ ほぼ商談成立しています。JTBの企画がとてもよかった。
- ・ 全てのバイヤー様にしっかりと話を聞いて頂けた。
- ・ 休みが10分程あると準備がしやすいが、一人なので忙しすぎた。
- ・ 対象品目が明確で提案しやすい。

Q2.招聘バイヤーについて

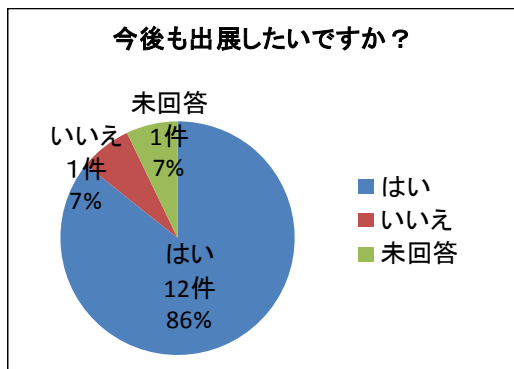


- ・ 販売促進について、とても参考になる話が聞けた。
- ・ とても親身になって話を聞いて頂いた。
- ・ アジア人以外のバイヤーもいれば良かった。
- ・ 意欲的に買って下さった。国内の中間業者の知っている所があり、資料に日本側の商社があり、助かった。
- ・ 自分は初見だったが、以前に取引のある方がいた。
- ・ 各地の状況が聞けたが、即販売にまでは至らない。
- ・ 現地のニーズを説明して頂けた。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ 私たちにとっては、とても為になる充実した商談会であった。出展者数もベストであった。
- ・ 出展業者間の商談ができた。
- ・ 今後も定期的に実施して欲しい。
- ・ 最初は雰囲気さがみしい感じがしたが、落ち着いてゆっくり商談できた。
- ・ 当社の商品の位置が明確になり助かった。食品流通のプロの目から見た商品像が見えてよかった。
- ・ 商談件数が多ければ、とてもよかった。
- ・ バイヤー、出展者とも、数を増やした方が良いか考える。
- ・ 商談先別に、欲しがられている商品の情報がもう少しあってもよいと思う。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 将来的には輸出を増やしていきたいため。
- ・ 件数と輸出入の両業者のバイヤーが揃ってると良い。
- ・ 当社の食品（商品）は、食品として流通させるものではないと判断した。
- ・ 輸出入の両業者のバイヤーが揃ってると良い。
- ・ ハワイ以外に商品を出していないので、他国にも宣伝したい。

Q5.他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

トルコ、中東諸国、フランス、イタリア、カナダ、ヨーロッパ、ドバイ等（中東）、タイ、マレーシア、EU、シンガポール、東南アジア諸国など

02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

7. 相談コーナーの設置と活用

展示商談会場に相談コーナーを設置し、出展者各々の事業課題に対する相談受付を実施した。

①相談コーナー担当者 ジェトロ熊本 一瀬友太氏

②相談内容

相談者 /シナジーアース 松田氏

相談内容/ 1、柑橘類の輸出現状について

EU向けの規制について(柑橘類)

TPPについて

―手持ち資料にて説明

2、フランス、イタリアのコスメバイヤー情報

―後日ダイレクトメール送付

3、コスメの海外への売り込みチャンスについて

―11月香港での展示会「コスモプロフ」をご紹介

相談者 /熊本県農畜産物輸出促進協議会 上田氏

マレーシアの輸入規制について

―手持ち資料で説明



相談コーナー

02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

8. 商談会総括

バイヤー5社に対して出展者が14社だったことから、出来るだけ多くの商談をしてもらえるよう1商談25分でプログラムを設定した。

事前に出展者の輸出希望国等のヒアリングも行った上でマッチングを組み、当日はプログラム通りに進行できた。

出展者アンケートでは14社中11社に「満足」「ほぼ満足」という評価をいただいたが、「普通」という回答が3社あり、理由としては招聘バイヤー数が少なかったこと、商談時間の間を10分とってほしいとのことであった。

今回、限られた時間の中で商談を行うにあたり、出展者数とバイヤー数のバランスが取りにくかったため、出展者の希望どおりにマッチングするには25分でプログラムするしか方法がなかったが、出来れば事前に出展者から商談希望バイヤーの優先順位をとり商談数を限定するか、バイヤーの招聘数を増やす必要があったかもしれない。

招聘したバイヤーの質については、4社が「普通」と回答。即成約ができなかったということなので、今後もバイヤーとの取次を行いフォローアップを積極的に実施する必要がある。

商談成約については、出展者から「意欲的に購入いただいた」という声もあり、本番時にすぐに結果が出た。発注品目は熊本の青果事業者のみかんの100%フルーツジュースと、鹿児島県の青果事業者の作った無添加みかんジュースである。どちらも甘味料を全く使用していないのにほのかな甘さがあり、みかん本来の甘さが濃縮され、且つ無添加という点で健康にも良いとのこと、ここが発注のポイントであったようだ。価格のことはあまり気にせず購入いただいている。前者は台湾、マレーシア、後者はシンガポール、マレーシアのバイヤーが購入している。この2品目で本番時は総額365,000円の発注である。また、大分県の団体では4月の収穫時期に発注額が決まる予定のため、もう少し成約額は上がると予想している。

今回参加のバイヤーからは、「各県から集まった商品を効率良く見ることができ、大変参考になった。」という意見をいただき、九州での開催に喜んでおられた。参加出展者の商談レベルも高く、短時間で効率良く商談ができたようだ。ただ、晩柑類の輸入はまだ少ないようで、甘みのあるデコボンなどは今後も積極的に輸入はしていきたいそうだが、酸味のあるものについては、現地の嗜好とはマッチしておらず、加工したもの（ジュース、ジャムなど）が売れる可能性は高いとのこと。

バイヤーからの今後の希望として「商談会は温州みかんの多い10月～12月に実施してほしい」とのこと。現在も日本の柑橘は温州みかんが主流で、バイヤーの購買意欲も集中している。今後、さらなる輸出拡大を進めていくのであれば、すでに認知されている温州みかん中心の柑橘商談会事業か、新しい切り口で市場を切り開く晩柑・香酸柑橘の事業を区別して実施する必要があるかもしれない。当然後者のほうが、時間、手間、費用の投資が必要となり、商談会だけではなく、現地でのプロモーション、広報活動、事前勉強会、商品評価会など含めた、包括的で長期的な取り組みが必要と考える。

02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

商談の様子



出展者のサンプル展示



02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

Ⅱ 産地視察会

開催日時/平成25年3月9日（土）10：00出発～11：30

視察対象/JAたまな晩柑部会 晩柑農家視察

実施内容

九州地区の柑橘類園地の代表として「JAたまな柑橘部会」を取り上げ、加盟農園を訪問し、園地視察を実施した。

玉名の河内晩柑の園地へ、シンガポール、台湾、香港、マレーシアのバイヤー計4名が参加。にしだ果樹園の西田氏にアテンドいただく。本来デコボンがメインの産地であったが、収穫時期が2月末のため、今が旬の河内晩柑を見ることになった。河内晩柑は熊本と愛媛が有名で、香港には愛媛の河内晩柑が、少額だが輸出されている。グレープフルーツと同様、晩柑類には酸味が強いものが多く、そのままだと現地の「日本のみかん＝温州みかん＝甘い」のイメージと異なるので輸入は苦戦している様子。ただ、サイズが大きいところはギフトとして見栄えはいいし、加工すれば売れるかもしれないとのこと。あと、デコボンだけは特別で、これは海外でも非常に人気があるとのこと。外見のユニークさと、味が甘いことが売れている要因。

産地視察の様子



03 統括(所感)

同事業は本年で6年目となるが、これまでの実施とは異なり、なにより品目を限定した研修会（分科会）から展示商談会を実施したことが大きな特徴であった。

品目を限定することで、その確かな商談意欲を持った生産者とバイヤーでの商談で成果に結びつけることも期待できるが、逆に生産者や開催場所を限定したり、取扱う「品目」から招聘バイヤーを限定してしまう可能性もあり、新たなビジネスを生み出す機会を欠如してしまわないかも心配するところであった。そうした意味でも、各品目の研修会（分科会）や展示商談会でのアンケート結果は、その成果や課題として注視すべきだと考える。

研修会参加者の割合は「輸出したことはない」との未経験者が約4割、輸出実績ある参加者も4割近くいるなかで、感想は約8割「参考になった」「とても参考になった。」であった。この点からは全参加者への有意義な研修会となったと考える。

しかし、分科会や模擬商談会への参加の割合は、基調スクーリングの約半数であり、その参加者は「模擬商談会」では輸出未経験者が多く見られ、「分科会」ではいずれの事業者も参加いただく傾向もみられた。こうした点から、参加者によって出席する内容が異なっていたことがいえる。

また、全体アンケートの「コメント欄」には、品目に限定した「食品以外のセミナーを希望する。」、「最初から分科会にわけてほしい」、「米もお願いします。」、「豚肉の事例をしりたい」などといったコメントを多数いただいていることから、研修会事業としては、「成約実績にむけた本番番商談会（品目ごと）の研修会」と「輸出全般のセミナーの研修会」として、今後は別日時や会場で設定する工夫が必要であると感じた。

展示商談会においても、「輸出オリエンテーションの会」では今年初めて実施した「盆栽」「花き」については特筆すべき点は多く感じられた。今回、その知見ある「NRTガーデンプロダクツ」寒郡氏をコーディネーターとして、多数ご尽力いただき運営したが、「盆栽」と「花き」として商談会を実施することは、そのビジネスの違い（扱うバイヤーや生産者も異なる為）から同時開催ではなく、区別するほうが望ましいと実感した。

また、広く募集をおこなったが、参加者として大半は「盆栽（庭木含む）生産者」となり、取引実績額からみても「盆栽」のほうがはるかに今後マーケット拡大の期待を感じさせた。

商談手法においては、「圃場に出向いての商談（ナーセリーツアー）」でなければ、物理的に実物をバイヤーがみることも困難であり、今回の実績もホテルでの会場内だけでは決してあげることはできなかったとツアーへ参加することでも実感した。「花き」においても、「圃場」や「市場」に出向いての商談のほうが、バイヤーはより多い商品を見ることができ、商談成約の可能性も広げられると考える。

03 統括(所感)

食品のように全く同じ商品はなく、バイヤーはいわゆる「造形品」を探し求めて商談に訪れ、生産者は何年何十年と歳月をかけた商品を世代にまたがり売り込んでいるように感じた。

「圃場に出向いての商談（ナーセリーツアー）」を実施する上で、そうした点からも、短期間の実施や広域にわたる商談会は、逆にビジネスチャンスを逃すことも考えられ、両者に納得して商談いただくためにも、より長いスケジュールや地区や限定した開催のほうが好ましいと感じられた。

今回、輸出オリエンテーションの会で「品目」を分けて実施したことで、「盆栽」「花き」の開催だけでも、「盆栽と花き」、そして盆栽でも、「高松（盆栽）と千葉（庭木）」で異なり、また、そのニーズを持つバイヤーの国も「中国やEU圏」などで異なることも実感できた。この点については、今後品目ごとになど特化した商談会を検討する上での参考材料として、貴重な成果の1つであると考えている。

今回同事業を終えたなかで、今後、輸出オリエンテーションの会を、初心者からの支援事業とすることに加え、実績にこだわる特化した研修会や商談会としても検討していくのであれば、本年の各品目ごとでの成果や反省をもとに継続していくことは、輸出額拡大の可能性として大いに期待できると感じた。

■
平成24年度輸出拡大リード事業のうち

輸出オリエンテーションの会 制作物一覧

■

1 輸出促進研修会 参加者募集チラシ A4 両面カラー



2 展示・商談会 参加者募集チラシ A4 両面カラー



3 参加者募集ホームページ <http://jtb-food-web.com/orien/>

