

# 令和4年度GFPコミュニティ構築委託事業 最終報告書(公表版)

アクセンチュア株式会社

2023年3月23日

The logo for Accenture Strategy, featuring the word "accenture" in black, a red chevron symbol above the letter "t", and the word "strategy" in red.



# GFP北海道輸出セミナー & マッチング in旭川 実施概要

# イベント実施概要

## 日程・会場

- 2023年1月27日（金）13:00~18:00
- 会場：ホテルウィングインターナショナル旭川駅

## 目的

- スイーツ等を取扱うスタートアップ事業者・メロンやスイカ等の果樹産地の2つの柱を軸に、道央・道北エリアの有望な輸出商材を取扱う有望事業者・生産者の発掘、輸出を行うパートナーとのマッチングを行う
  - ▶ 魅力ある産品は多いものの、輸出に関してはコメが中心で他品目が少ない
- 先進的な事業者によるセミナー・商社による産品の評価を通じて、輸出への機運を高める

## 構成

- 先進事業者によるセミナー
- 国内商社との商談会（オンライン参加も可）＋産品試食会
  - 輸出熟度の高い果樹生産者等は個別の商談会を実施
  - スイーツを中心としたスタートアップ事業者は商社を囲むグループ商談会を実施

## 対象者

- スイーツや酒を中心とした加工食品メーカー、青果物生産者、スタートアップ企業、行政等を想定
  - ▶ 想定エリア：旭川・富良野・美瑛・東川・東神楽・上川・士別・留萌・増毛・美唄・砂川
- GFP登録者・農水省加工食品分科会メンバーへの声かけ、キープレイヤーと連携した一本釣りを通じて集客を実施予定

## 参加人数

- 参加者109名（参加企業数72社）

	全体		セミナーのみ		セミナー＋商談会	
	参加人数	参加企業数	参加人数	参加企業数	参加人数	参加企業数
生産者	26	24	11	10	15	14
食品メーカー	15	15	5	5	10	10
商社・物流事業者	11	6	10	5	1	1
公的機関(自治体等)	7	7	7	7	-	-
その他	32	16	16	16	-	4
スタッフ	18	3	0	0	18	3
合計	109	71	49	43	44	32



# GFP北海道

## 輸出セミナー&マッチング

### in 旭川

**道北・道央の青果物やスイーツ等加工食品の輸出拡大へ！**  
**輸出取組に関するセミナー・販路開拓に繋がる商談会を開催します！**

開催  
日程

**2023年1月27日(金)** ※事前に下記フォームよりお申し込みください。  
 時間：12:30開場 13:00開始 18:00終了予定

開催  
場所

ホテルウイングインターナショナル旭川駅前  
 (北海道旭川市宮下通7-3112)

セミナー

商談会

道内の産地/メーカーや商社による  
輸出の取組事例、現地ニーズの紹介



北海道産品の取扱いに積極的な  
国内商社/海外バイヤーとの商談会



申込フォーム

**セミナーのみ参加**

<https://www.secure-cloud.jp/sf/business/16691153940chUFBpD>



1/20(金)締切り

**セミナー・商談会ともに参加**

<https://www.secure-cloud.jp/sf/business/1669112725wczEnxX>



1/13(金)締切り

本イベントの詳細はチラシ裏面をご覧ください


共催


後援



## イベントプログラム①

### セミナー

13:00～  
15:30

1. 輸出拡大に向けた制度等の紹介  
(北海道農政事務所・北海道経済産業局 等)
2. 道北・道央エリアからの輸出拡大のポイント (アクセントチャ)
3. 道産品の輸出取組紹介 (生産者/加工食品メーカー)
4. 輸出事業者との取組・現地ニーズの紹介 (輸出商社)

### セミナーに登壇予定の事業者概要 (予定)

時間	登壇者	内容	登壇者概要
13:00 ～ 13:48	北海道農政事務所 北海道経済産業局 等	・事業主旨/GI/予算措置の紹介 ・Do★食輸出Platformの紹介 ・海外輸出プラットフォームの紹介	-
13:48 ～ 14:03	JAUがしかわ	・JAにおける輸出取組の紹介 ・グローバル産地に向けた挑戦	2009年に東川米の輸出を開始。輸出向け専用契約圃場を設置する等、輸出に積極的。
14:03 ～ 14:18	滝川地方卸売市場	・市場からの青果物輸出の取組 ・輸出拡大における課題の共有	道内産の青果物や水産物を中心にアジアや北米に輸出。地域事業者の輸出支援も行う。
14:33 ～ 14:48	とかち製菓	・冷凍スイーツ輸出の取組紹介 ・道内事業者との今後の連携	大福やわらび餅等の冷凍スイーツをアジアを中心に輸出。現地の小売や飲食店で販売。
14:48 ～ 15:03	札幌パークホテル	・新たな販路拡大に向けた輸出事業への取組 ・輸出商材の紹介	札幌市の老舗ホテル。アジア主要国でのプレゼンス向上に向け、冷凍商材の海外販路を開拓。
15:03 ～ 15:18	SS GLOBAL	・輸出の流れ/関連事業者の役割 ・シンガポールマーケットでの取組	北海道の地域商社。ライブコマース等を通じて地元の実業家と伴走した輸出を行う。

※登壇事業者は追加・変更となる可能性があります。

### 問い合わせ先

- ・ GFP北海道事務局(アクセントチャ株式会社)  
メール: Agri\_Exportation\_JP@accenture.com
- ・ 北海道農政事務所事業支援課 TEL: 011-330-8810



Do★食輸出  
Platformにつ  
てはこちらへ

※記載内容は変更になる可能性があります。

## イベントプログラム②

### 商談会

15:50～  
18:00

対象者：北海道の生産者/加工食品メーカー

- ・商談会に参加されるためには事前にGFP登録が必要となります。
- ・商談会はグループ形式と個別形式の二方式で開催いたします。
- ・商談会への参加の詳細は、お申し込み後バイヤー様と相談のうえ決定いたします。
- ・道北・道央エリアの実業家様優先となりますが、道内他地域の皆様も参加可能です。



GFP登録はこちら！

### 商談会に参加する輸出商社・海外バイヤー概要 (予定)

事業者名	主な輸出先国・地域	事業者概要
SS GLOBAL (輸出商社)	シンガポール・香港・台湾等	ライブコマースを通じた輸出やシンガポールでの北海道フェアへの出展等、新千歳空港を活用した道産品の高頻度航空輸送スキームも確立。
北海道総合商事 (輸出商社)	香港、ベトナム、中国、ロシア等	スイーツ・水産物等の輸出を推進。北見産の玉ねぎの輸出を2年間で24倍に拡大。
九州農水産物直販 (輸出商社)	香港・シンガポール・台湾・中国等	様々な地域の産品も積極的に輸出しており、今後は北海道産青果物の仕入による同一商材の長期間販売を目指す。
紫沼醤油 インターナショナル (メーカー/輸出商社)	EU・中東・アジア・米国・オセアニア等の62カ国	現地での営業活動を積極的に先行輸出先国を拡大。醤油や菓子等の加工食品の他に青果物(福島県産あんぼ柿・桃等)の輸出も手掛ける。
四洲集団 (輸入商社)	香港、中国	香港最大級の食品会社であり卸売・製造・小売・飲食業等を幅広く展開。北海道産米800tの香港への輸出契約を締結しており、北海道産品取扱への関心が高い。
SGM (輸入商社)	台湾	日本企業の台湾への進出前後の運営を一気通貫で支援。台湾にて食品の輸出入業務を行っており、グループのペーカリー事業では北海道産品を積極的に取扱う。

※輸出商社・海外バイヤーは追加・変更となる可能性があります。

### 問い合わせ先

- ・ GFP北海道事務局(アクセントチャ株式会社)  
メール: Agri\_Exportation\_JP@accenture.com
- ・ 北海道農政事務所事業支援課 TEL: 011-330-8810



Do★食輸出  
Platformにつ  
てはこちらへ

※記載内容は変更になる可能性があります。

## ホテルウィングインターナショナル旭川駅前

旭川駅から徒歩2分の好立地。大小の会場展開で目的に合わせた利用が可能。  
ホテルのwifi使用可能。追加料金支払いでより安定する有線のネットワーク環境を用意する事も可能。



### 会場DATA

会場：ホテルウィングインターナショナル旭川駅前  
定員：～72名  
住所：旭川市宮下通7-3112  
アクセス：旭川駅から徒歩2分

# 当日のタイムテーブル

#	開始時間	終了時間	イベント	内容			所要時間
				トピック	登壇企業名(候補)	登壇者名(候補)	
1	12:30	13:00	GFP 北海道輸出セミナー	開場	-	-	0:30
2	13:00	13:03		イベント概要説明	司会	-	0:03
3	13:03	13:08		開会挨拶	北海道農政事務所	福島所長	0:05
4	13:08	13:18		導入講演①	北海道農政事務所	武藤課長	0:10
5	13:18	13:28		導入講演②	北海道経済産業局	三木係長	0:10
6	13:28	13:38		導入講演③	三井住友海上火災保険株式会社	長江様	0:10
7	13:38	13:48		導入講演④：商社	アクセンチュア	小栗	0:10
8	13:48	14:03		講演①：小売	JAひがしかわ	山下様	0:15
9	14:03	14:18		講演②：生産者	滝川地方卸売市場	林様様	0:15
10	14:18	14:28		質疑応答	司会	-	0:10
11	14:28	14:33		休憩	-	-	0:05
12	14:33	14:48		講演③	とかち製菓	駒野様	0:15
13	14:48	15:03		講演④	札幌パークホテル	須戸様	0:15
14	15:03	15:18		講演⑤	SS GLOBAL	鈴木様	0:15
15	15:18	15:28		質疑応答	司会	-	0:10
16	15:28	15:38	マッチング	商談会・交流会の案内・バイヤー紹介	司会	-	0:10
17	15:38	15:50		休憩	-	-	0:12
18	15:50	16:40		グループ商談会	-	-	0:50
19	16:40	18:00		個別商談会・交流会	-	-	1:20

## GFP北海道輸出セミナー&マッチング in 旭川 実施内容 ~第1部：セミナー

北海道で先進的な輸出の取組を行う事業者より、食品輸出における産地間連携の方向性や、輸出拡大のポイントについての講演があった。

JAひがしかわ

- **米の輸出事業の取組と「グローバル産地」への挑戦について**
  - 現地プロモーション等の取組の紹介、今後の展望等

滝川地方卸売市場

- **道産青果物の輸出拡大・地域連携のポイントについて**
  - 輸出先国のニーズ把握、輸送コスト削減の知見共有等

とかち製菓

- **冷凍技術活用による和菓子の輸出取組について**
  - 冷凍のメリット・デメリットを考慮した輸出取組の紹介等

札幌パークホテル

- **札幌パークホテルにおける輸出の取組について**
  - 冷凍食品・冷凍スイーツの輸出取組事例の紹介等

SS GLOBAL

- **輸出の流れ・道内産品の輸出拡大のポイントについて**
  - シンガポール向け道内食品輸出のポイント説明等

# 開催の様子 ~第1部：セミナー

## 【全体セミナーの様子】



# GFP北海道輸出セミナー&マッチング in 旭川 実施内容 ~第2部：マッチング

## 参加バイヤー・商社 一覧

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
<b>SS Global</b> (輸出商社)	シンガポール等	ライブコマースを通じた輸出やシンガポールでの北海道フェアへの出展等、北海道の地域商社として地元の事業者と伴走した輸出を積極的に行う。新千歳空港を活用した道産品の高頻度航空輸送スキームも確立。
<b>北海道総合商事</b> (輸出商社)	香港、ベトナム、中国、ロシア等	北海道銀行と業務提携し、スイーツ・水産物等の輸出を推進。ロシアへの輸出に強みを持ち、極東地域への道内農業関係者の視察に際し、PR方法の調査等を支援。北見産の玉ねぎの輸出を2年間で24倍に拡大した実績あり。
<b>九州農水産物直販</b> (輸出商社)	香港・シンガポール・台湾・中国	直接仕入れ、香港の小売市場シェア3割を超えるDairy Farm社へ直接送ることでマージンを極力控えた独自の販路を有する。様々な地域の産品も積極的に輸出しており、今後は北海道産青果物の仕入による同一商材の長期間販売を目指す。
<b>柴沼醤油インターナショナル</b> (メーカー/輸出商社)	EU・中東・アジア・米国・オセアニア等の62カ国	柴沼醤油醸造を母体に輸出に特化した形で分社化。現地での営業活動を積極的に行い輸出先国を拡大。醤油や菓子等の加工食品の他に青果物(福島県産あんぼ柿・桃等)の輸出も手掛ける。EUや中東のハイエンドに販路を持つ。
<b>四洲集団</b> (輸入商社)	中国・香港	香港最大級の食品会社であり卸売・製造・小売・飲食業等を幅広く展開。香港・中国・日本において食品生産工場を計20カ保有。北海道産米800tの香港への輸出契約を締結しており、北海道産品取扱いへの関心が高い。
<b>SGM</b> (輸入商社)	台湾	日本企業の台湾への進出前後の運営を一気通貫で支援。台湾にて食品の輸出入業務を行っており、グループのベーカリー事業では北海道産品を積極的に取扱う。

## 当日討議された主要テーマ

## 主な議論結果

SS GLOBAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポール向け輸出のポイント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カタラーナは高評価。賞味期限の短さ(3か月)が課題。じゃが芋は“芋感”が活きるグラタン等で可能性あり。カレーは畜肉エキスがネック</li> </ul>
北海道総合商事	<ul style="list-style-type: none"> <li>道産米輸出に向けた共同開発</li> <li>テスト輸出、販売先の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>輸出未経験の米生産者とも連携しおにぎりブランドのパッケージ開発を進める。テスト輸出や試食を通して味の良さを伝え、販路開拓に繋げる</li> </ul>
九州直販 (青果物)	<ul style="list-style-type: none"> <li>香港における青果物の需要把握(規格や時期)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>香港では、メロンは贈答用として通年で需要があることは判明したものの、日本とは異なるサイズのメロンの需要が高く、規格の課題が発生した</li> </ul>
九州直販 (加工品)	<ul style="list-style-type: none"> <li>道産米輸出に向けた輸送方法</li> <li>香港の惣菜コーナー事情</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本米はデリーファームから需要が高く、具体的な輸送方法まで確認済。参加者の生産物(米、豚肉)を掛け合わせた商品の話が浮上するも課題あり</li> </ul>
柴沼醤油 インターナショナル	<ul style="list-style-type: none"> <li>EU・中東向け輸出の可能性</li> <li>輸出全般に係る留意点</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>EU・中東エリアは価格よりも商品特徴・生産ストーリー重視のため、メロンやグルテンフリーパスタ等、高価であっても特徴のある商品は可能性がある</li> </ul>
SGM	<ul style="list-style-type: none"> <li>黒ニンニク、飲むヨーグルトの海外需要把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>道産黒ニンニクは台湾の富裕層で需要がある。飲むヨーグルトも需要が高く、相性の良いパン(猫猫食パン)とのタイアップを狙うのが有望等の具体策が提示された</li> </ul>
四洲集団	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存取引関係者同士の継続</li> <li>水産物輸出強化の可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存取引関係のある参加者とは引き続きPB商品開発も視野に連携を進める。水産物の輸出については、参加者からバイヤー側に旬のものを提案頂くよう打診がされた</li> </ul>



# **GFP北海道輸出セミナー&マッチング in帯広 実施概要**

# イベント実施概要

## 日程・会場

- 2023年2月24日（金）13:00~18:00 ※十勝振興局との共催
- 会場：北海道ホテル ポロシリの間(セミナー・グループ商談)、ポプラ・ハマナスの間(交流会)、ホワイエ(個別商談会)

## 目的

- 帯広・十勝エリアにて青果物の大ロット輸出等を行うJA/農業生産法人や、青果物・青果加工品、の輸出を目指すスタートアップ事業者を主な対象として、輸出を行うパートナーとのマッチング・チームづくり、海外向けの新しい食べ方・メニューの検討を行う
- 青果物以外にも、水産・畜産・酪農・スイーツ等の帯広・十勝エリアの幅広い品目に関しても対象に含め、輸出を行うパートナーとのマッチング・チームづくりを行う

## 構成

- 先進事業者によるセミナー
- 国内商社・海外バイヤーを交えた商談会
  - 輸出熟度の高い生産者等は個別の商談会を実施
  - スタートアップ事業者は商社を囲む形でのグループ商談会を実施

## 対象者

- 青果・水産・畜産・酪農・スイーツ等の生産者・メーカー、地域商社、スタートアップ、行政等を想定
  - ▶ 想定エリア：帯広・十勝・釧路・北見等の道南地域
- GFP登録者への声かけ、キープレイヤーと連携した一本釣りを通じて声かけを実施予定

## 参加人数

- 参加者120名（参加企業数75社）

	全体		セミナーのみ		セミナー+商談会	
	参加人数	参加企業者数	参加人数	参加企業者数	参加人数	参加企業者数
生産者	24	18	10	8	14	10
食品メーカー	21	16	7	5	14	11
商社・物流事業者	27	19	10	7	17	12
公的機関(自治体等)	11	9	11	9	0	0
その他	13	9	9	6	4	3
スタッフ	24	4	0	0	24	4
<b>合計</b>	<b>120</b>	<b>75</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>73</b>	<b>40</b>

## 実施イメージ

実輸出に繋げる・満足度の高いイベントを実現するために、バイヤー×参加者の輸出実績・ニーズに鑑みながら、複数形式でのマッチングの場を提供する。

		地域商社	大手輸出商社	海外バイヤー	コンサル・行政
		小ロットで 希少性のある産品	大ロットで 輸出実績のある産品	ストーリー性のある 日本らしい産品	市場開拓の方向性・ スタートアップ支援
1部	セミナー (13:00-15:30)	セミナー開催(国分・プライムストリーム・JA・メーカー等) ※ポロシリの間			
	名刺交換会・ 産品披露会 (15:30-16:30)	名刺交換会と交流会を合体させ、軽食(試食)を提供し、 名刺交換&立食形式の試食会を開催 ※ポプラ・ハママスの間			
2部 任意	商談会 (16:40-18:00) ・ 1on1 : 取引条件の調整・提案 ・ グループ: 新たなメニュー提案・ フィードバック	グループ 商談 (60分)	グループ 商談 (60分)	グループ 商談 (60分)	相談会・交流会 (行政相談ブース・ ブランドスケープ等) ※ポプラ・ハママスの間
			1on1商談① (25分)	1on1商談① (25分)	
			1on1商談② (25分)	1on1商談② (25分)	
		1on1商談③ (25分)	1on1商談③ (25分)		

## 北海道ホテル

幅広いイベントに対応しているため充実した設備を有する。  
大小様々な会場があるため、イベント規模に合った利用が可能。



### 会場DATA

会 場：北海道ホテル  
定 員：～528名  
住 所：北海道帯広市西7条南19丁目1  
ア ク セ ス：帯広駅から徒歩15分(車で5分)

# 広報活動

## 北海道農政事務所をはじめ、関係機関ホームページ・SNS・メルマガにて周知。

### 広報用チラシ



### SNS投稿



GFP Facebook

### プレスリリース(Webサイト)



北海道農政事務所HP

北海道経済産業局HP



北海道経済事務所 Twitter

# 当日のタイムテーブル

開始時間	終了時間	トピック	所要時間	登壇者名(候補)	講演アジェンダ	
12:30	13:00	開場	0:30			
13:00	13:02	イベント概要説明	0:02		-	
13:02	13:05	開会挨拶	0:03	北海道農政事務所	福島所長	
13:05	13:15	行政の取組紹介①	0:10	北海道農政事務所	事業支援課 名村 夏海	<b>GFP北海道の目的・農水省事業の紹介</b> ・GFP北海道の事業主旨（農政局若手輸出塾の取組紹介） ・全国版GFPの取組・海外輸出支援プラットフォームの紹介、GI及び予算措置等
13:15	13:25	行政の取組紹介②	0:10	経済産業省北海道経済産業局/株式会社TNC	地域経済部食・観光産業課 課長補佐 佐藤友樹氏/ 代表取締役・プロデューサー 小祝 誉士夫氏	<b>経産局の取組紹介</b> ・Do★食輸出Platformの取組(5分) ・TNC小祝様との連携取組・スタートアップ支援(5分)
13:25	13:40	イントロダクション	0:15	アクセント株式会社	ビジネスコンサルティング本部シニアマネジャー 小栗史也氏	<b>十勝・帯広エリアからの輸出拡大のポイント</b> ・GFPを活用した輸出拡大(輸出熟度別) ・地方チーム輸出の必要性
13:40	13:45	会場ホテルの紹介	0:05	株式会社 勝毎ホールディングス (施設名：森のスパリゾート北海道ホテル)	マネジメント戦略部 部長 山崎 隆弘氏	<b>ホテルの紹介・海外向けの取組(インバウンド・輸出事業者サポート)</b> ・輸出商談の場としてのホテル活用（料理提供・バイヤー向け宿泊）頂きながら輸出事業者のサポートを ・インバウンド向け(サウナ等)PR
13:45	14:00	講演①:JA輸出取組紹介	0:15	十勝清水町農業協同組合	参事 富樫 和之氏	<b>GFPを活用した有機農産物の輸出推進</b> ・GFPアンバサダーとしてGFPの活用内容・効果 ・取組事例：①有機農産物の輸出の可能性、②スペイン視察を踏まえた生産体系確立、③台湾出身の職員採用、④その他：海外ニーズ把握・商談の進め方等
14:10	14:25	講演④:輸出ベンチャーの輸出取組紹介	0:15	株式会社グリーンズ北見	営業開発部営業課 丸山 勇太氏	<b>地域における輸出ベンチャーの役割</b> ・輸出ベンチャー立上の背景・マインドセット ・地域輸出のポテンシャル・地域との連携
14:00	14:10	質疑応答	0:10			
14:25	14:40	講演⑤:地域商社の輸出取組紹介	0:15	国分北海道株式会社	地域共創部フレッシュ課 長谷川 広貴氏	<b>地域単位・輸出チームでの輸出拡大の必要性</b> ・北海道産輸出拡大に向けた具体的な取組・ポイント ・GFPシンガポールイベントの結果報告 ・輸出を目指す生産者に向けた海外ニーズ共有・アドバイス
14:40	14:55	講演⑥:地域商社の輸出取組紹介	0:15	株式会社 プライム・ストリーム北海道	業務部マネージャー 林 朋美氏	<b>地域輸出におけるコーディネーターの必要性</b> ・地域商社の役割（産地トレーニング・コーディネート等） ・現地での産品ニーズ・コラボレーション ・GFPシンガポールイベントの結果報告
14:55	15:10	講演⑦:商社の輸出取組紹介	0:15	九州農水産物直販株式会社	総務企画部 部長 矢野 剛一 氏	<b>香港・ベトナムを中心とした現地のニーズ</b> ・現地における日本産品のポテンシャル ・デイルーファームでの具体的な取組・ベトナム向け青果物輸出の取組 ・GFPと連携したマッチング（鶏卵等） ・北海道産品の輸出の可能性
15:10	15:20	質疑応答	0:10			
15:20	15:25	第二部の進め方	0:05		・商談会・交流会の説明、バイヤー紹介	
15:25	15:30	会場移動	0:05			
15:30	16:30	名刺交換会・産品披露会	1:00			
16:40	18:00	商談会(グループ・個別)・交流会	1:20		-	

## セミナー講演テーマ一覧

下記テーマにて、帯広エリアからの輸出に取り組む事業者からの講演を実施。

### 北海道ホテル

- ホテルの紹介・海外向けの取組(インバウンド・輸出事業者サポート)

### 十勝清水町農業協同組合

- GFPを活用した有機農産物の輸出推進

### 株式会社グリーンズ北見

- 地域における輸出ベンチャーの役割

### 国分北海道株式会社

- 地域単位・輸出チームでの輸出拡大の必要性

### 株式会社 プライム・ストリーム北海道

- 地域輸出におけるコーディネーターの必要性

### 九州農水産物直販 株式会社

- 農水産物輸出の取り組みについて

## 開催の様子 ~セミナー

積極的な姿勢で輸出をリードする先進事業者からの講演に続き、十勝・帯広エリアからの食品輸出に携わる各事業者(商社・生産・物流等)による取組紹介を実施。

### 【全体セミナーの様子】



## 開催の様子 ~試食展示会

参加事業者の内、スイーツや青果加工品、水産物等の合計14商品が試食として出展。  
活気のある交流が行われた。

### 【交流会展示の様子】



## 当日討議された主要テーマ

## 主な議論結果

### 国分北海道 (青果・青果加工)

- チームでの輸出に向けた関係性の強化

- 輸送方法については、国分北海道は直近10年間で青果物の取扱を始めたため、既存商社との差別化を図りたい
- 可能性のある商品のサンプル送付

### 国分北海道 (加工食品)

- 事業者間の商品のコラボレーションの可能性
- 輸出向けの新たな商品開発

- 文字入りの昆布は中国で縁起物として有望である
- にんにくと麴をコラボした麴にんにくの商品開発の検討
- 可能性のある商品のサンプル送付

### プライム・ ストリーム 北海道

- “チーム十勝”で輸出に向けた議論・意見交換

- 粉碎昆布は多様なメニューに合わせることができるので、海外の外食店や国内チーズメーカーとのコラボも可能性有
- 北海道産チーズの需要はあるため、フランス産と比較した場合のコスト低減も図りつつ、販路拡大を目指す

### 北海道物産 トレーディング

- 台湾向け輸出に向けた規制対応
- 現地で有効なプロモーション

- 日本のパッケージは海外では人気のため、プロモーションの1つとしてパッケージに力を入れる事は有効
- 青果は台湾輸出のハードルが高いため、香港向けに見積の作成・サンプル送付を行う

### ブランド スケープ

- 今後の輸出向けの商談の在り方や輸送方法についての議論

- 小規模事業者の輸出については、輸出商流構築と航空便活用が課題
- 個別の商談形式では尻込みする小規模事業者が多いので、相談会等でハードルを下げた必要性がある



# **GFP北海道輸出セミナー & マッチング in札幌 実施概要**

# イベント実施概要

## 日程・会場

- 2023年 3/20 (月) 13:00~19:00
- 会場：札幌パークホテル 3FパークホールBC室（地下鉄南北線「中島公園駅」から徒歩1分）

## 目的

- 本事業の総括として、取り組んできた内容の発表・輸出成功事業者による取組紹介等を行うことで、道内からの輸出機運向上・次年度以降の取組のきっかけを創出する
- 全北海道エリアの品目・事業者を対象として、輸出を行うパートナーとのマッチング・チームづくり、海外向けの新しい食べ方・メニューの検討を行う
  - 青果・水産・畜産・酪農・スイーツ等が中心となることを想定

## 構成

- 先進事業者によるセミナー
- 国内商社・海外バイヤーを交えた商談会
  - 輸出熟度の高い生産者等は個別の商談会を実施
  - スタートアップ事業者は商社を囲む形でのグループ商談会を実施
- シェフを交えて新しい食べ方・メニュー検討を行うグループワーク/産品試食会

## 対象者

- 青果・水産・畜産・酪農・スイーツ等の生産者・メーカー、地域商社、スタートアップ、行政等を想定
  - 想定エリア：全北海道地域
- GFP登録者への声かけ、キープレイヤーと連携した一本釣りを通じて集客を実施予定

## 参加人数

- 参加者200名（参加企業数119社）

	全体		セミナーのみ		商談会のみ		セミナー+商談会	
	参加人数	参加企業者数	参加人数	参加企業者数	参加人数	参加企業者数	参加人数	参加企業者数
生産者・メーカー	49	38	12	11	7	5	30	22
商社	20	13	20	13	0	0	0	0
行政機関	30	13	30	13	0	0	0	0
バイヤー	14	7	0	0	0	0	14	7
その他	70	46	57	35	0	0	13	11
運営スタッフ	17	2	0	0	0	0	17	2
合計	200	119	119	72	7	5	74	42

## 札幌パークホテル

国際的なサミットやMICEなどに最適な大きな会場から小規模イベントにまで対応可能。多目的な用途で対応可能な会場も完備。



### 会場DATA

会場：札幌パークホテル  
定員：24~1000名  
住所：札幌市中央区南10条西3-1-1  
アクセス：中島公園駅から徒歩1分

# 広報活動

## 北海道農政事務所をはじめ、関係機関ホームページ・SNS・メルマガにて周知。

### 広報用チラシ



### SNS投稿



GFP Facebook 告知



### プレスリリース(Webサイト)



北海道農政事務所HP



北海道経済産業局HP



北海道経済事務所 Twitter



GFP Facebook 告知

# 当日のタイムテーブル

#	開始時間	終了時間	内容				所要時間
			トピック	登壇企業名	登壇者名 (敬称略)	概要	
1	12:30	13:00	開場	-	-		0:30
2	13:00	13:05	イベント概要説明	アクセントチュア	小栗 史也		0:05
3	13:05	13:10	開会挨拶	北海道農政事務所	福島 一		0:05
4	13:10	13:20	導入講演①	北海道農政事務所	安田 史建		0:10
5	13:20	13:30	導入講演②	北海道経済産業局	三木 ももこ		0:10
6	13:30	13:35	導入講演③	函館税関 札幌税関支署	菅原 秀和		0:05
7	13:35	13:45	導入講演④	海外輸出支援プラットフォーム	那須 孝章	シンガポールからの オンライン登壇	0:10
8	13:45	14:00	事業者講演①	ホクレン農業協同組合連合会	原田 隆則		0:15
9	14:00	14:15	事業者講演②	北海道はまなす食品	渡邊 浩司		0:15
10	14:15	14:30	事業者講演③	プライムストリーム	高田 篤史		0:15
11	14:30	14:40	質疑応答	-	司会		0:10
12	14:40	14:50	休憩	-	-		0:10
13	14:50	15:05	事業者講演④	北海道エアポート	菊辻 龍太		0:15
14	15:05	15:20	事業者講演⑤	北海道食品開発流通地興	谷澤 廣		0:15
15	15:20	15:35	事業者講演⑥	パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス	渡辺 和博		0:15
16	15:35	15:45	質疑応答	-	司会		0:10
17	15:45	15:50	商談会・交流会のご案内	アクセントチュア	司会		0:05
18	15:50	17:00	名刺交換・試食会	イベント参加者全員 (任意)	-	・名刺交換会(15分) ・試食会(55分)	1:10
19	17:00	19:00	商談会	生産者・メーカー (事前申込者)	-		2:00

## 実施イメージ

実輸出に繋げる・満足度の高いイベントを実現するために、バイヤー×参加者の輸出実績・ニーズに鑑みながら、複数形式でのマッチングの場を提供する。

		地域商社	大手輸出商社	海外バイヤー	コンサル・行政
		小ロットで希少性のある産品	大ロットで輸出実績のある産品	ストーリー性のある日本らしい産品	市場開拓の方向性・スタートアップ支援
1部	セミナー (13:00-15:50)	セミナー開催(函館税関・海外輸出支援PF・JA・食品メーカー等) ※パークホールBC室			
	名刺交換会・交流会 (15:50-16:30)	名刺交換会と交流会を合体させ、軽食(試食)を提供し、名刺交換&立食形式の試食会を開催 ※パークホールBC室			
2部 任意	商談会 (16:30-19:00) ・ 1on1: 取引条件の調整・提案 ・ グループ: 新たなメニュー提案・フィードバック	グループ商談 (60~90分)	グループ商談 (60~90分)	グループ商談 (60~90分)	相談会・交流会 (行政相談ブース・輸出支援サービス等) ※パークホールBC室
			1on1商談① (30分)	1on1商談① (30分)	
			1on1商談② (30分)	1on1商談② (30分)	
			1on1商談③ (30分)	1on1商談③ (30分)	

1on1商談はエメラルドA室にて開催

## セミナー講演テーマ一覧

下記テーマにて、北海道から先進的に輸出に取り組む事業者からの講演を実施。

北海道農政事務所  
北海道経産局

- 事業主旨/GI/Do★食輸出Platformの紹介

函館税関札幌税関支署

- 保税制度活用および輸出業務の紹介

海外輸出支援  
プラットフォーム

- 輸出プラットフォームおよび道産品のシンガポール輸出状況紹介

ホクレン  
農業協同組合連合会

- 輸出拡大の必要性と現地プロモーションの事例紹介

北海道はまなす食品

- 輸出状況および輸出拡大に向けた課題・展望の紹介

PRIME STREAM ASIA  
PTE LTD

- 輸出状況および道内事業者との連携について

北海道エアポート

- 道内空港の新規就航・運行状況および自治体との取組紹介

北海道食品開発流通地興

- 中国や香港、越境EC等の輸出取組について

パン・パシフィック・インターナ  
ショナルホールディングス

- 札幌市連携協定の取組紹介および今後の海外戦略について

## 開催の様子 ～セミナー

行政・運営(アクセントチュア)からの導入講演の後、北海道から積極的に輸出を行うサプライヤー、国内外の商社からの輸出取組における講演を実施。

### 【全体セミナーの様子】



## 開催の様子 ～試食交流会

セミナー開催後バイヤー・産品紹介を兼ねた名刺交換会を実施。グループ商談・個別商談会を行い、北海道全域からの輸出チームづくり・輸出に結び付く実践的な商談を開催。

【交流会の様子】



## 当日討議された主要テーマ

## 主な議論結果

九州農水産物直販	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地での販路拡大のポイント</li> <li>混載サービスを活用した北海道からの輸送可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>苫小牧港からの冷凍混載サービスを利用し、各生産者から集荷した商品の小口混載輸送は今後連携が可能</li> <li>売り方や現地での食べ方の検討については、生産者自身が現地で市場調査する事も必要</li> </ul>
国分北海道	<ul style="list-style-type: none"> <li>道産品の現地での食べ方の検討</li> <li>参加事業者同士のコラボレーションの可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>野菜パウダーは無添加で2年日持ちが可能。菓子類の原材料としての提供で道内事業者とコラボ可能</li> <li>北海道産のゆり根は、菓子や惣菜の原料として現地に提案が可能</li> </ul>
SS GLOBAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポール向けのメニュー提案</li> <li>各商品の現地での可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカライズした商品開発に向け、華僑系にスパイスのある味付けやスープカレーとコラボしたメニュー等が有望か</li> <li>参加した水産品と取り扱う事業者間にて、小樽の保冷倉庫を活用して共同で混載輸出する事が可能</li> </ul>
パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス	<ul style="list-style-type: none"> <li>Donki小売/外食向け卸の双方の可能性</li> <li>青果輸出に向けたチーム作り</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値野菜については、総菜やDonkiが進める外食向け卸売にフィットするため、そちらの可能性も探る</li> <li>アスパラについては主産地の香川からの産地リレーが可能</li> </ul>
SGM	<ul style="list-style-type: none"> <li>台湾ベーカリーで応用可能な商品の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>米粉は台湾で有望商材であり、台湾国内での生産量も限られている為、現地ニーズが期待可能</li> <li>ポーロ等の菓子類については現地スーパーにて取扱い確度が高いため、小売担当を日本に招聘する可能性あり</li> </ul>

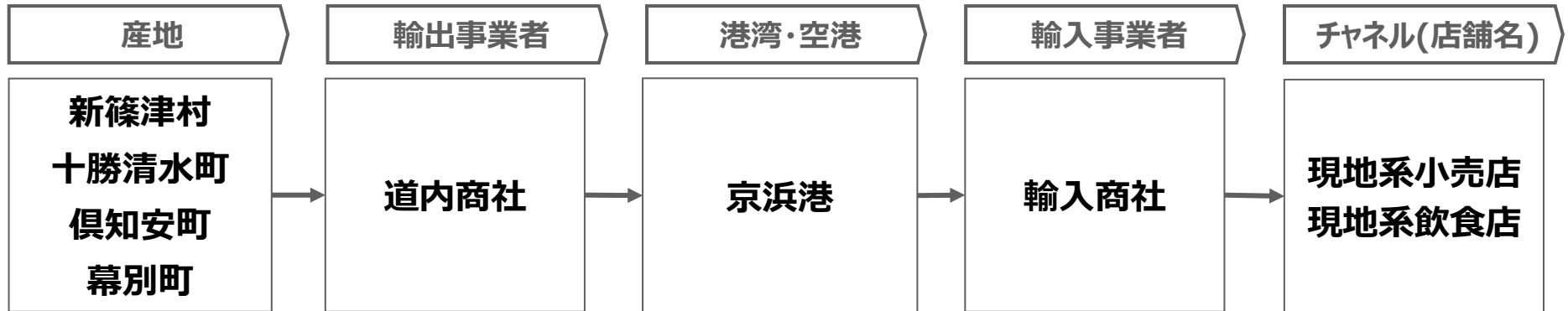


# 青果物大口輸出実証

## エグゼクティブサマリ ~北海道産青果物の大ロット輸出

- 農林水産物輸出額2030年までに年5兆円達成の為には、既存の小ロット×多回数の個別商談での商流構築では厳しく、市場調査を行った上でのマーケットインでの商品提案、ビジネススキーム単位での提案、在庫リスクを取った取組等、中期の単位で大ロットを取りに行く輸出取組が必要
  - 既存の商流構築は、輸出商社が個別商談会で生産者商品を確認して、海外バイヤーに完全に売り繋ぐ
    - ✓ 売り繋ぐ必要がある為、取引期間が少ない場合は少数・小ロットでの商談になりやすく、また、商品の魅力を一方的に伝える提案になりやすい為、継続的なビジネスに至らない商売も多い
  - 大手商社は既存で海外バイヤーとのコネクションを持っているケースが多く、市場調査も念入りに行う為、現地ニーズに合致した商品を日本で探すアプローチになることが多い
    - ✓ 現地ニーズに合致した商品を探すにはグループ商談会の様な幅広い生産者・産品と接点を持てる機会の方が適しており、現地ニーズの高い商品の目星がついた段階で現地バイヤーに提案することから、継続的な商売になりやすい
    - ✓ 市場調査を踏まえ、競合・現地人の嗜好・現地料理等を熟知した状態で、売り場・パッケージ・輸送方法等を含めたトータルでの提案(ビジネススキームでの提案)を行うことが多く、複数商品を一度に売り込むことが可能であり、品目の拡張性にも優れている
    - ✓ 大手商社は在庫リスクを取ることも多く、全量が売り繋がっていない段階でも、現地ニーズが期待される場合は買い付けに動く為、買い付け判断が早く、ロット拡大による輸送コスト低減も可能
    - ✓ 一方、市場調査には人材・時間・知見がある程度必要であり、ある程度の体力のある事業者でないといけない。また、大手商社であっても市場調査等のコスト負担は大きく、行政のサポートが必要
- 北海道産青果物の京浜港への輸送について、JRコンテナの活用は輸送コストを抑える上で有効だが、JRコンテナ自体には保冷機能が備わっていない為、夏場の青果物輸送においては、保冷方法の工夫等の対策が必要
  - JRコンテナは天候遅延が発生しやすく、JRコンテナ輸送に適した品目と適さない品目の洗い出しが必要

## 道産野菜の大ロット輸出実証



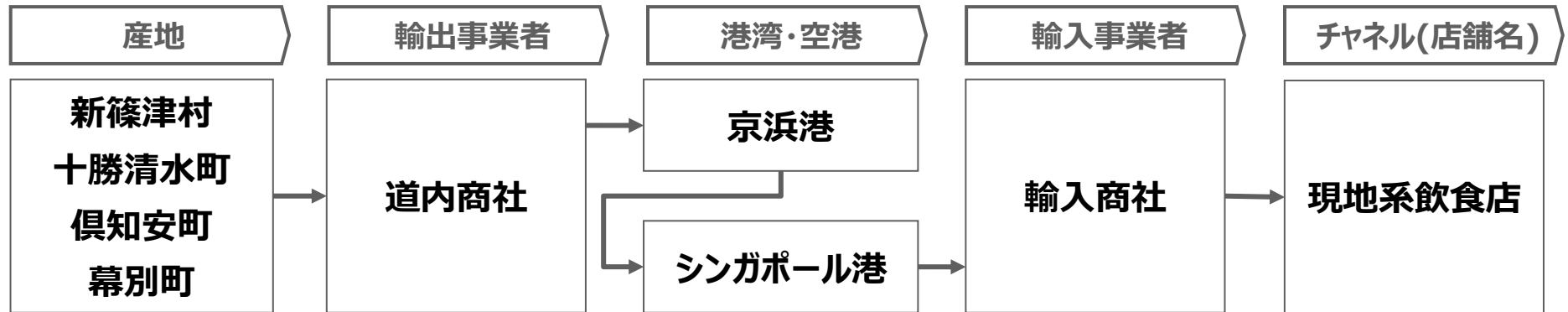
### 取組の背景・目的(現在の輸出状況・課題等)

- 北海道においては、輸出品目が一部品目(ホタテ・ながいも)に偏っており、道内からの輸出拡大・安定した輸出の確保に向けて新たな品目等の開拓が急務
- 道産玉葱の台湾輸出は実績があるが、現地価格で台湾を上回るシンガポール向け等は、開拓できていない
- 玉葱と同じ温度帯で輸送可能なにんにく・長芋・馬鈴薯等についても台湾・香港向けが多く、シンガポール向けの拡大余地は大きい
- シンガポール向けは、これまで全国的にみてもDONKI・伊勢丹・明治屋等、日系小売店に傾倒している背景があり、外資系の開拓も期待

### 輸出実証内容(新規性・持続性のポイント等)

- 道内の「玉葱」・「にんにく」・「馬鈴薯」・「長芋」の生産者が連携した取り組みで、道内広域からの集約を実証
- 本格的に道産青果物輸出に取組む第1弾
  - 現地への食べ方・売り場提案等も含めた販売提案を実施し、新規商流開拓
  - シンガポールまでの輸送コスト・時間を検証

## 道産野菜の大ロット輸出実証



### 取組の背景・目的(現在の輸出状況・課題等)

- 北海道においては、輸出品目が一部品目(ホタテ・ながいも)に偏っており、道内からの輸出拡大・安定した輸出の確保に向けて新たな品目等の開拓が急務
- 玉葱と同じ温度帯で輸送可能なにんにく・長芋・馬鈴薯等についても台湾・香港向けが多く、マレーシア向けの拡大余地は大きい
- マレーシア向けは、これまで道産品の輸出実績が少ないことから、今後の道産品輸出拡大において重要な輸出先候補

### 輸出実証内容(新規性・持続性のポイント等)

- 道内の「玉葱」・「にんにく」・「馬鈴薯」・「長芋」の生産者が連携した取り組みで、道内広域からの集約を実証
- 本格的に道産青果物輸出に取り組む第2弾
  - 現地への食べ方・売り場提案等も含めた販売提案を実施し、新規商流開拓
  - マレーシアまでの輸送コスト・時間を検証

## 実証品目・輸送方法一覧

#	品目	輸送方法	輸送温度帯
1	玉葱	海上	1~4℃
2	黒にんにく	海上	1~4℃
3	にんにく加工品	海上	1~4℃
4	馬鈴薯 (キタカムイ)	海上	1~4℃
5	長芋	海上	1~4℃
6			
7			
8			
9			
10			
11			

## 実証結果 ~施設インフラ・輸出オペレーションに係る課題

### 輸送 時間・コスト

- 採算が取れており、トータル輸送コストに大きな課題はないが、道内集荷については一部産地から道内集荷拠点まで宅配便等を利用し、コストが割高
- 道内集荷・JRコンテナ輸送・海上輸送を含め、トータル輸送時間に大きな課題はかつた
  - JRコンテナは天候による遅延の影響を受けやすいことが課題

### ラベリング等 付帯作業

- ラベル貼り・ケースマークの貼り付けは京浜港の輸出商社拠点(外部物流会社の倉庫)で実施
  - 産地から商品情報をもらえれば、輸出商社で対応可能。オペレーションの課題もない
- 冷凍リーファー使用の場合、温度変化による結露発生でラベルが剥がれる可能性があり、対策が必要

### 集荷・保管 パレタイズ

- パレタイズは京浜港の輸出商社拠点(外部物流会社の倉庫)で実施、オペレーションの課題は無し
- 産地(新篠津)でのJRコンテナ積載作業において、多品目混載の為、荷崩れリスクへの注意が必要だった

### コールドチェーン 鮮度保持

- 道内集荷拠点から京浜港まではJRコンテナにて輸送し、コールドチェーンは不完全
  - 保冷機能のあるJRコンテナの数は限定的であり、保冷機材を入れる等でコンテナを保冷する
- シンガポールからマレーシアの輸送について、温度管理可能な定期物流(2-3便/週)を現地パートナー事業者が持っている為、オペレーション面での課題はない。シンガポール積み替え時のみ要注意

### 輸出関連 手続き

- マレーシア向け輸送貨物とシンガポール向け貨物を今回混載輸出したことから、マレーシア向けの貨物についても一度シンガポールで通関を切る必要があり、シンガポール側でのGST・消費税等でコストアップ

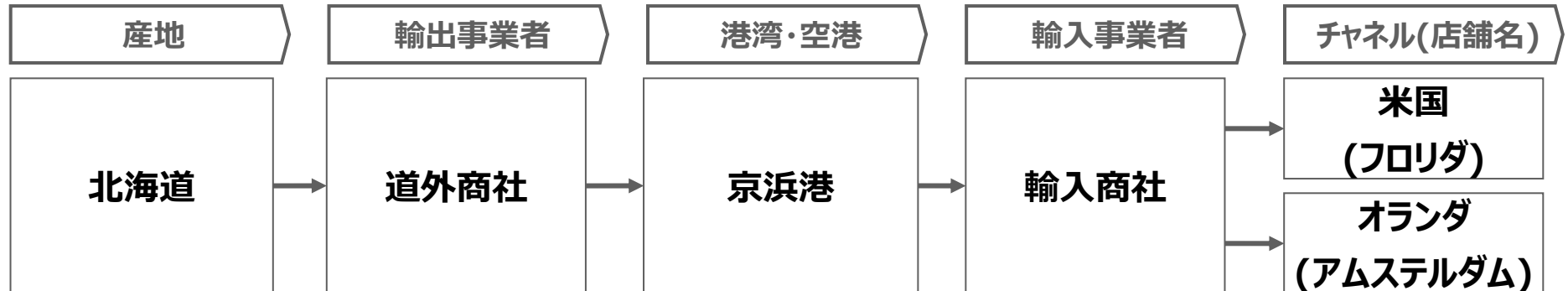


# 北海道産米輸出実証

## エグゼクティブサマリ ~北海道産米の米国・オランダ向け輸出

- 米国の日系・アジア系小売店では多くの種類の日本産米・カリフォルニア米を取扱っており、米国全体での米需要は大きい、既に日本産米がターゲットとしているアッパー層向けのマーケットは飽和状態
- カリフォルニア米・イタリア米の不作に伴い、ミドル層向けの米のシェア獲得のチャンスだが、ミドル層のターゲット価格に対して日本産米は割高な為、仕入値・輸送コスト・中間マージン削減による値下げがシェア獲得には必要
  - カリフォルニア米・イタリア米の不足分の穴埋めには台湾・ベトナム産米が注目されており、これらの海外産米に匹敵する価格設定(600円/kg程度)が日本産米には必要
  - 欧州向けも、600円/kg程度がミドル層のターゲット価格となっており、米国・欧州のいずれに対しても日本産米の値下げによるシェア獲得が必要
    - ✓ 現地では都道府県名・品種への関心は薄い為、日本産米のミックス米として、出来るだけ仕入れ値を下げる事が重要。等級への関心も無い為、2等級程度で十分
    - ✓ 問屋から直接輸出することで、中間マージンを下げ、値下げに対応することも重要
    - ✓ 欧米の消費者は米の品質に対する拘りは強くない為、リーファーコンテナで輸送して高価格販売するよりも、ドライコンテナで輸送して低価格販売した方が、現地バイヤー・消費者からの評価は高い
- R5年度の道産米の相場(125円/kg)であれば、欧米はミドル層ターゲット価格まで抑えることが可能
  - 来年度の道産米の国際競争力は高いと予想され、シェア獲得のチャンスである
- 今後道内でFCLのロット確保が可能であれば、米国向けは苫小牧港から輸出した方が輸送コスト面で有利
  - ドライコンテナを使用する場合、苫小牧-米国と京浜-米国の海上輸送費は大きく変わらず、国内輸送費の分だけ苫小牧港からの輸出した方が有利となる

## 北海道産米の米国・オランダ向け輸出



### 取組の背景・目的(現在の輸出状況・課題等)

- 欧米への輸出ルートを有する道外商社と連携し道産米の大ロット輸出を実践
  - カリフォルニア・イタリア産米の不作で輸出の好機にあり、北米・欧州の現地大手食品卸会社への販路拡大の可能性
  - 米国・オランダでの道産米流通量は限定的であり、道産米の認知度を拡大し、輸出量拡大を図る
- 米国・オランダまでドライコンテナ輸出して、品質維持可能性を検証
- 現地での道産米の品質等に関する評価・想定価格等を踏まえ採算性を検証、取組の継続・拡大を目指す

### 輸出実証内容(新規性・持続性のポイント等)

- 米国・オランダの市場調査を実施し、道産米輸出拡大に向けたターゲット客層・価格帯の見極め、仕入値・コスト低減策と最適輸送方法を検討
  - 現地で流通する短粒種の相場・産地を確認
  - ターゲット客層・価格帯に現地販売価格を合わせる為の打ち手を検討
- 京浜港から道産米(玄米ベースで26トン)を混載し、米国・オランダ向けに輸出、物流オペレーションと輸送コストに関する課題検証
  - 道内産米を関東集荷し、関東で一時保管した後に京浜港から輸出する一連の物流における、オペレーション・輸送コストを確認

## 実証品目・輸送方法一覧

#	品目	輸送方法	輸送温度帯
1	米(ゆめぴりか・ななつぼし)	海上	常温
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			

# 輸出実証結果報告 ～総括

		苫小牧-米国	京浜-米国	京浜-蘭国
検証結果	輸送コスト	<p><b>40FT : X円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>道内産地→苫小牧→京浜→ニューヨーク(NY)</li> <li>40FTドライコンテナ</li> </ul>	<p><b>40FT : X円 + ¥ 200,000</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>京浜→NY</li> <li>40FTドライコンテナ</li> </ul>	<p><b>40FT : X円</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>京浜→ロッテルダム</li> <li>40FTドライコンテナ</li> </ul>
	輸送時間	<p><b>約45日</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>道内産地→苫小牧→京浜→NY</li> </ul>	<p><b>約49日</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>道内産地→京浜→フロリダ(FL)</li> </ul>	<p><b>約40日</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>道内産地→京浜→ロッテルダム</li> </ul>
	輸出手続き	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>加工設備認証はHACCP水準以上必要、FDAの登録必須</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>FSSC認証を持っていれば、追加の書類は基本不要</li> <li>FSSC認証が無ければHACCP認証が必須</li> </ul> </li> <li>手続き面で客先に求められる可能性の高い書類           <ul style="list-style-type: none"> <li>残留農薬検査</li> <li>品種のDNA検査</li> <li>原産地証明</li> </ul> </li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>加工設備認証はHACCP水準以上必要</b></li> <li>必要書類は多め           <ul style="list-style-type: none"> <li>残留農薬検査結果</li> <li>原産地証明書</li> <li>DNA検査結果</li> </ul> </li> <li>包装資材規制への対応が必要</li> </ul>

京浜-米国

京浜-蘭国

調査結果

市場調査・取組の方向性

**中間マージン・国内仕入値を下げることで現地小売価格を600円/kgに抑え、ミドル層のシェア獲得が必要**

- 日系・アジア系5小売店で32品目(日本産米・カリフォルニア米等)が販売。品目の多さからも現地ニーズの高さが伺えるが、カリフォルニア米は不作であり、日本産・アジア産米のニーズは拡大
- 日本産米は650～900円/kgでの販売が多く、現地高所得層をターゲット
- 一方、カリフォルニア米等は600円/kg程度での販売が多く、消費者層の暑いミドル層をターゲット。特にカリフォルニア米の錦と田牧米が多く流通

**品種・産地への拘りを下げることで、現地小売価格を600円/kgに抑え、ミドル層のシェア獲得が必要**

- 欧州はイタリア産不作に伴い、シェア獲得のチャンス
- 日本産米は650～900円/kgでの販売が多く、現地高所得層をターゲット
- 一方、イタリア産米等は600円/kg程度での販売が多く、消費者層の暑いミドル層をターゲット
- 品種・都道府県産地の違いは概ね認識されておらず、ブランドは日本産米か北海道産米で十分

品質への意見

**ドライコンテナ輸送でも品質レベルで問題無し**

- ドライコンテナが一般的に使用され、品質維持面も概ね問題ないとの意見多数
- 一方、通常包装だと虫発生リスクがあること、また水分値が低下しやすいことから、真空包装の使用が理想
- また、リーファーコンテナ使用時の方が、ドライコンテナ使用時よりも、炊飯食味値・新鮮さ・硬さ・粘り等の総合評価値が若干優れる(ただし、現地欧米人が差を把握することは困難と思われる)
  - ✓ リーファーコンテナの輸送コストがドライコンテナの約1.2倍程度であることを鑑み、現地バイヤーからも費用対効果の面からドライコンテナ輸送の希望が聞かれる