

■ ■ ■

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 実施報告書

■ ■ ■

平成25年3月19日

■

事業運営受託者



株式会社JTB西日本法人営業大阪支店

■

輸出オリエンテーションの会 実施報告書

目次 CONTENTS

P.1	もくじ
P.2	事業概要
P.3	輸出促進研修会
P.4	実施概要
P.5	熊本会場 [2013年1月29日]
P.16	千葉会場 [2013年1月31日]
P.20	那覇会場 [2013年2月5日]
P.24	名古屋会場 [2013年2月6日]
P.29	大阪会場 [2013年2月7日]
P.34	高松会場 [2013年2月8日]
P.39	札幌会場 [2013年2月12日]
P.43	仙台会場 [2013年2月13日]
P.47	新潟会場 [2013年2月14日]
P.51	研修会アンケート集計
P.56	アンケート分析
P.57	展示・商談会
P.58	実施概要
P.61	牛肉の部〔大阪会場〕
P.69	牛肉の部〔鹿児島会場〕
P.77	盆栽・花きの部〔高松・千葉共通〕
P.78	盆栽・花きの部〔高松会場〕
P.86	盆栽・花きの部〔千葉会場〕
P.95	柑橘類（香酸柑橘類等）の部〔名古屋会場〕
P.102	柑橘類（香酸柑橘類等）の部〔熊本会場〕
P.110	総括
P.112	制作物一覧

01 | 事業概要

(1) 事業趣旨

**牛肉・花き盆栽・香酸柑橘類を先鞭として
日本の農林水産物等の輸出の裾野を拡大すること
を目的とする。**

海外への販路の確保・拡大に取り組む農林漁業者・事業者を支援するため、農林漁業者等に対して日本産農林水産物・食品の輸出のための情報提供等を行う機会や輸出に関わる国内外の有力な商社・バイヤーとの商談を行う機会等を国内において提供し、新たな農林水産物等の海外販路の拡大を通じて、農林水産物等の輸出の裾野を広げることがを目的とする。

(2) 実施概要

名称 : 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
『輸出促進研修会』および『展示・商談会』

主催者 : 農林水産省

事業委託先 : 株式会社JTB西日本

(3) 開催概要

研修会の実施

- ①基調スクーリング
- ②模擬商談会
- ③分科会（カテゴリー別で開催）
牛肉／盆栽・花き／柑橘類（香酸柑橘類等）

商談会の実施

- ①試食・商品展示会の開催
- ②アポイント型個別商談会の開催
- ③生産現場の視察（バイヤーのみ）

(4) 参加者募集方法

- ・専用募集ウェブサイトの開設
- ・参加者募集チラシの配布（輸出促進研修会、展示・商談会）
- ・各地方農政局等への働きかけ
- ・業界団体等への働きかけ
- ・電子メール等（メールマガジンの活用）

■
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
輸出促進研修会
■

01 実施概要【輸出促進研修会】

（１）事業概要

輸出に取り組む農林漁業者に対し、輸出に当たっての有益な情報等を提供し、商談会への参加を誘導するための研修会を開催する。

（２）応募要件

対象3品目を中心に、日本産農林水産物の輸出に意欲ある生産事業者で、かつ日本産の原料を使用して日本で生産加工している農林水産物、食品、盆栽・花きの生産者、または流通(輸出)事業者。

（３）参加者の選定

応募要件を満たす応募者の中から原則として先着順で受付け、各開催地定員をもって締め切り。（研修会の参加は商談会参加の必須条件とない）

（３）開催概要

進行スケジュール

13:00	開会セレモニー	■主催者あいさつ
13:15		■進行説明
13:15	（１）基調スクーリング 「食品輸出の基礎情報」 「放射能汚染に対する 風聞と規制・その対処」	■講演：「食品輸出の基礎情報」 食品輸出サポーターを講師に招聘し、食品輸出・貿易業務の基礎知識と主な国・地域の貿易に関する基礎情報についての講演を行う。
14:00		
14:15	ブレイクタイム	
14:15	（３）模擬商談会	■模擬商談会 ①食品 ②盆栽・花き に分かれ、講師がバイヤー役となり、輸出商談時の具体的なポイントなどをまじえて参加者と1対1で模擬的な商談を行う。
15:15		
	ブレイクタイム	
15:30	（４）分科会 ①牛肉 ②盆栽・花き ③柑橘類	■分科会 ①牛肉 ②盆栽・花き ③柑橘類 のカテゴリーに分かれ、それぞれの商品の国際流通に専門知識・経験を有する講師を招聘し、分科会を実施。 それぞれの輸出流通事情、市場ポテンシャルと課題点、輸出事業先進事例の紹介、具体的な商談ポイント等実践的な内容で実施。
17:00		

01 事業概要【輸出促進研修会】

(4) 開催スケジュール

地区	日時	会場名
札幌	2月12日（火）13:00～17:00	TKPガーデンシティ札幌きょうさいサロン
仙台	2月13日（水）13:00～17:00	TKP仙台西口ビジネスセンター
千葉	1月31日（木）13:00～17:00	千葉県文化会館
新潟	2月14日（木）13:00～17:00	新潟駅前カルチャーセンター
愛知	2月6日（水）13:00～17:00	メルパルク名古屋
大阪	2月7日（木）13:00～17:00	天満研修センター
高松	2月8日（金）13:00～17:00	高松センチュリーホテル
熊本	1月29日（火）13:00～17:00	ネストホテル熊本
沖縄	2月5日（火）13:00～17:00	那覇第2地方合同庁舎1号館

(5) 各会場の講師一覧と参加者数

地区	講師名				参加者数			
	基調 スクーリング	分科会 牛肉	分科会 盆栽花き	分科会 柑橘類	基調 スクーリング	分科会		
						牛肉	盆栽 花き	柑橘類
札幌	岡部	岡部	白川	—	33名	7名	6名	—
仙台	岡部	岡部	白川	—	24名	7名	7名	—
千葉	岡部	岡部	寒郡	—	28名	4名	15名	—
新潟	岡部	岡部	白川	—	38名	3名	17名	—
愛知	岡部	岡部	白川	岡崎	28名	1名	9名	3名
大阪	岡部	岡部	白川	岡崎	25名	5名	6名	2名
高松	岡部	岡部	白川	岡崎	24名	6名	5名	6名
熊本	岡部	岡部	山本	Wendy Wu	34名	4名	6名	7名
沖縄	塩田	岡部	—	岡崎	28名	7名	—	3名

※参加者数に農政局含む

02 実施報告 担当講師

〔会場： 熊本、千葉、名古屋、大阪、高松、札幌、仙台、新潟〕

■基調スクーリング

講演テーマ/「食品輸出の基礎情報」

～食品輸出の基礎知識と主な国・地域の市場環境と課題～

講 師/ 岡部 健太郎 氏

株式会社ケングローバル 代表取締役
農林水産省輸出促進サポーター
ジェトロ輸出有望案件発掘専門官(食品分野)
中小企業基盤整備機構国際化アドバイザー
ジェトロ認定貿易アドバイザー(認定番号547)



岡部健太郎氏

講師プロフィール

商社の食料部門（約28年間）、食品メーカーの輸出・海外部門（約4年）での国内・海外勤務を経て、2008年に、主に中小食品メーカー様の輸出をサポートするコンサルティング会社（株）ケングローバル（大阪）を設立。
商社では食料部門一筋に輸出、輸入、三国間貿易、海外（米国、中国等）での国内取引、海外事業、食品メーカーでは、輸出、海外事業（業務提携、自社工場、合弁工場）を担当。
これまでに食品専門の輸出コンサルタントとして支援した企業の取扱品目は、和菓子、洋菓子、米菓、スナック菓子、豆菓子、ケーキ、清涼飲料、ノンアルコールあまざけ、米粉麺、冷凍麺、緑茶、調味料、和風デザート、味噌、醤油、ドレッシング、清酒、焼酎、梅酒、ビール、ワイン、わさび、果実（梨など）、水産加工品、佃煮、漬物、ハム、ソーセージなど多数。
専門は加工食品、飲料、農産物、水産物、畜産物の輸出サポート。

- 講演内容/
1. 各国・地域の輸入規制と輸入手続き
 2. 食品輸出の基礎知識
 3. 日本の食品輸出を取り巻く海外の市場環境と問題点

■講演概要

基調講演では、「食品輸出の基礎情報～食品輸出の基礎知識と主な国・地域の市場環境と課題～」と題して、輸出初心者の方に十分理解できる内容で説明した。

輸入規制では、福島第一原発事故に伴う各国・地域の輸入規制状況や品目毎の輸入規制について最新情報の説明、輸出手続きでは、頻繁に必要となる

「輸出証明書」の手続きの仕方から輸出証明書の内容、輸出証明書作成にあたり必要な情報等を詳しく理解しやすいように解説した。

食品輸出の流れを、留意すべきポイントを織り交ぜながら細かく説明。特に輸出に伴うコスト計算については、商品価格にも直接的に影響を受けることから、輸送コストを抑える工夫が必要であることを強調した。

02 実施報告 基調スクーリング

〔会場： 熊本、千葉、名古屋、大阪、高松、札幌、仙台、新潟〕

熊本会場



千葉会場



那覇会場



名古屋会場



大阪会場



高松会場



札幌会場



仙台会場



02 実施報告 担当講師

〔会場：那覇〕

■基調スクーリング

講演テーマ/「食品輸出の基礎情報」

～食品輸出の基礎知識と主な国・地域の市場環境と課題～

講師/ 塩田靖浩氏

SHIOTA TRADE CONSULTING OFFICE 代表

ジェットロ認定貿易アドバイザー

財団法人かがわ産業支援財団国際取引 支援アドバイザー

財団法人ひろしま産業振興機構 国際化アドバイザー



塩田靖浩氏

講師プロフィール

日本食の輸出成功事例として有名な「島根県の米の台湾向け輸出」プロジェクトに携わり、輸出者であるJA西いわみの代理として輸出業務全般を担う。また、北米、中国、台湾向けの食品輸出プロジェクト輸出等に携わり、仁多米、出雲そば、有機味噌、菓子等の継続輸出実現に寄与。2009年～2010年には、“Agri & Foods Export Frontier, Hiroshima”のプロモーターとして、中国上海、シンガポール、台湾、フランス、香港、マレーシア等で開催された商談会の成功に大きく貢献するなど、日本食品の海外輸出事業におけるキーパーソンのひとり。

講演内容/

- 1、輸出対象国・地域の流通事情（各国・地域に於ける、主な日本食の商流について）
- 2、輸出入規制の概要（農産物・水産物などの輸出入規制について）
- 3、輸出費用の試算方法（輸出価格（FOB, CFR, CIF）の試算方法について）
- 4、具体的な商談ポイント（バイヤーの発掘方法、商談時の留意点などについて）

■講演概要

輸出初心者では良く分からない価格の構成等、貿易の基本知識や海外マーケットの最新情報を中心に説明。

また、島根県のお米を台湾の百貨店への商流を構築した経験を踏まえ、現地流通事業者とのネットワーク構築の重要性を強調。

香港、台湾等アジアを商圏とする輸出商社から輸入業者そして小売バイヤーに繋がる具体的な会社名を交えて、説明をいただいた。



那覇会場

02|実施報告 担当講師

■分科会

《牛肉の部》 岡部 健太郎 氏 株式会社ケングローバル 代表取締役

《盆栽・花きの部》

寒郡 茂樹 氏

(有)NRTガーデンプロダクツ 代表取締役、(株)北総園芸 専務取締役、(有)フォックス 専務取締役、富里市商工会 会長
植物の知的財産権取引、米国産園芸植物全般、中国との園芸植物貿易、EU諸国との園芸植物貿易に知見有。花き・盆栽の輸出事業に関する講演を手がけるなど、輸出事業・海外マーケティングに関する専門家。

《盆栽・花きの部》

白川 裕 氏

ブルームジャパンネットワーク(株)代表取締役
農林水産省 花き産業国際競争力強化対策調査委員、ケニア共和国政府 TICAD IV/African Fair Consultative Committee委員他。
花の輸出入のエキスパート。

《盆栽・花きの部》

山本 岳史 氏

豊明花き株式会社 商品部観葉鉢花課 課長
同社入社後、愛知県の産地対応（5年）、生産種苗販売担当（海外からの種苗輸入5年）、豊明花き渥美営業所勤務（愛知県渥美地区産地対応3年）を経て、買参人対応（主にホームセンター担当）を6年。全国の産地対応統括（洋蘭以外）1年。花卉業界20年のエキスパート。

《柑橘類（香酸柑橘類等）の部》

岡崎 勝己 氏

芙蓉海運株式会社 貿易部
バンコクフードフェア（2008）、四国味めぐりフェア(2009)、食品輸出オリエンテーション（2009）、西条柿フェア（2009）参加/実施経験
事業内容：海上運送業、陸上運送業、航空運送業及びそれらの取扱業通関業物流情報センター管理、情報処理業港湾運送関連事業（輸出入本船管理業務）船舶代理業倉庫業貨物の保管、梱包、荷造、検量及び運送並びにこれに付帯する事業貨物保険の代理契約事業食料品の販売と輸出入酒類の販売と輸出入通信販売業不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介各号に付帯関連する一切の業務

《柑橘類（香酸柑橘類等）の部》

Wendy Wu 氏

台和通有限公司 統括部長
2007年輸出オリエンテーション大阪会場にてパネリストとして参加経験あり
事業内容：貿易、卸売り、小売特に日本からの果物の輸入を始め、高級百貨店で日本商品の物産展、イベントの企画、開催、日本商品の台湾市場進出コンサルタントなども行う。

02 実施報告 ①熊本会場

九州地区開催

1 開催概要

- 開催日時/平成25年1月29日（火） 13：00～17：00
- 開催会場/ネストホテル熊本 熊本市中央区辛島町4-39
- 参加者 /37名（うち九州農政局3名）
基調スクーリング 37名／分科会・牛肉4名、盆栽・花き6名、柑橘類7名
- 実施内容
 - ①開会セレモニー（13：00～13：15）
 - ・主催者あいさつ
九州農政局 経営・事業支援部 経営政策調整官 岩本和史氏
 - ・ブリーフィング(研修会内容説明)
 - ②基調スクーリング（13：15～14：00）
 - 講演 「食品輸出の基礎情報」
 - 講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
 - ③模擬商談会（14：15～15：15）
(株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
 - ④分科会
 - 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎 氏
 - 盆栽・花きの部 講師/豊明花き株式会社 商品部観葉鉢花課
課長 山本岳史 氏
 - 柑橘類の部 講師/台和通有限公司 統括部長 Wendy Wu 氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	永利 園芸	福岡県小郡市	2
2	熊本県木材協会連合会	熊本県中央区	2
3	株式会社九州大田花き	福岡市博多区	1
4	株式会社エコ アース	熊本県中央区	1
5	葉菜葉菜	福岡県朝倉市	1
6	農事組合法人森ファーム組合	宮崎県児湯郡	1
7	株式会社山下果樹園	熊本県天草郡	1
8	有限会社市場食鳥	宮崎県東諸県郡	1
9	合資会社 緑屋本店	熊本県人吉市	1
10	公益社団法人鹿児島県特産品協会	鹿児島市名山町	1
11	株式会社カミチク	佐賀県鳥栖市	1
12	株式会社木村	熊本市南区	2
13	ホシサン株式会社	熊本市北区	2
14	6次化産業プランナー(坂本中小企業診断士事務所)	熊本市北区	1
15	ユニバーサルクリエート	熊本市国府	2
16	株式会社山麓園	熊本市良町	1
17	株式会社芳田園	上益城郡	1
18	合同会社成光丸水産	天草市	1
19	水俣・芦北地域雇用創造協議会事務局	熊本県葦北郡	1
20	肥後銀行 国際ビジネス推進グループ	熊本市中央区	2
21	グリーングループ株式会社	大分県日田市	1
22	宮崎銀行 証券国際部 外国為替業務室	宮崎市	2
23	トリーフ	福岡県久留米市	1
計			30

	関係者		参加人数
1	熊本市 産業政策課	熊本市中央区	1
2	熊本市 農水商工局	熊本市中央区	1
3	宮崎県 商業支援課	宮崎市橘通東	1
4	JETRO 熊本	熊本市中央区	1
計			4

九州農政局 3名

02 実施報告 ①熊本会場

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



九州農政局
経営・事業支援部 経営政策調整官
岩本和史氏

4 基調スクーリング

牛肉・盆栽花き・柑橘系3品目を扱う事業者がバランス良く参加されたので、特定品目に特化せず、初心者向けに輸出の基礎知識について広く講演頂いた。そのなかでも重要ポイントとして市場調査は自分で現地に出向き、マーケット規模、流通慣習、競合品情報収集が必要であると説明。

また、商品規格書は国によりレギュレーションが違うため最低限必要な情報は当然のことながら、輸出量によっては記載する必要のない栄養成分や含まれる原材料を多い順で記載するなどバイヤーが現地マーケットで販売しやすいと思ってもらえる事も重要なポイントであると説明されていた。

最後に参加者から、次回は対象国を限定した講演を実施して欲しいとの意見があった。

5 模擬商談会

バイヤー役を岡部講師になっていただき、出展者役を和牛の事業者で模擬商談を実施。

海外輸出に初めて取り組む業者であったため、自社の商品PRまでは出来たが、輸出入に関する条件面となると対応が出来ず、バイヤー役の岡部講師に尋ねてしまう場が多々あった。

本番に向けて貴重な機会になった様で、今後指摘された点を改善し少しずつ輸出に取り組みたいとの事であった。



02 実施報告 ①熊本会場

九州地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

少人数での開催だったため、輸出規制等の説明後、主に参加者からの質疑応答形式で進行了た。

質問① 展示会、商談会等に参加して、海外の販路開拓に努めたいと考えているが、効果的な販路開拓方法はあるか。

岡部氏の回答

販路を開拓するには、業者間、産地間の競争に勝つ必要があるが、それ以上に海外において和牛の市場を拡大する必要がある。

近年、和牛の輸出数量は増加傾向にあるが、まだまだ限定的。海外における和牛の市場（需要）が拡大しなければ、日本の業者間、産地間の競争が厳しくなる一方。販路の開拓と拡大を実現するには、現地のインポーター/ディストリビューターに任せきりにせず、生産者や加工業者が自ら現地に出張して、試食販売や同行営業をおこなうなどのプロモーションが必要。

香港、マカオの和牛の輸入業者は、レストランのキッチン・スペースが狭いことや人件費節約のため、キッチンで牛肉をカットする手間を極力少なくしたい意向。豪州や米国からはカットサイズが2kgのものも仕入れ可能だが、日本の牛肉のカットサイズは最少20kgゆえ、User Friendlyなカットサイズを希望している。

シンガポールの輸入業者は、日本の輸出者がセットでの販売を条件とするため、テnderロイン、ストリップロイン、リブアイなどを購入するが、売れる商品はテnderロインのみで、それ以外の部位が売れず、在庫処分に困っている。

和牛の市場拡大のためには、上記のような悩みに応える必要がある。

質問② 生体牛の輸出ができないか。

岡部氏の回答

海外の国々は、BSEや口蹄疫発生等の検疫上の理由により、日本からの生体牛の輸入を認めていない。

また、日本政府は和牛の遺伝資源保護に資する知的財産権を保護するため、生体牛や精液の輸出を制限している。

01 実施報告 ①熊本会場

九州地区開催

Ⅵ 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/山本岳史氏



**講演内容/①輸出の現状と市場性の特徴 ②日本の花の特徴と各国の嗜好
③香港の花きマーケットの紹介 ④今後の輸出の課題**

講師は切り花の輸出を担当しており、盆栽・植木よりも切り花のほうが輸出しやすい中、鉢物が急激に伸びていることも説明。現在、切り花はアメリカ、オランダが多く、鉢物は中国、香港に多く輸出されている。海外バイヤーを展示会に呼び、商品を見せることにより販促を行える。現状、風評被害はあまり気にしなくて良い。参加者が花木関係だったため、専門家である講師に対する質問がかなり多く出たが、ひとつずつ丁寧に回答した。

質問① 旧正月向けの出荷は多いのか。

回答→通年、宅配などで送っており、洋ランなどは大きいのでコンテナで送る。
(年数回) シンビジウムや小さめの洋ラン(50~60cm)のものは航空便で通年送っている。春節に向けてはたくさん送られている。

質問② 現地でも胡蝶蘭は作られているのではないか。

回答→胡蝶蘭の品質を重視している日本の業者は差別化ができる。

質問③ 海外で人気のある色は？

回答→濃い色。ギフトは濃い色が多いが、年々個人用は薄い色も好まれるようになってきた。

質問④ 海外での需要傾向は？

回答→高級志向。珍しい商品は100鉢、200鉢欲しいといわれる。

質問⑤ 鉢物の土について教えて欲しい

回答→人口土が7割、8割。根洗いをする。

質問⑥ 許可書付ならば、香港、シンガポールでは土付でも大丈夫なのか？

回答→ほぼ問題がない。

虫がいらないのが前提。暗い所になると虫が上がってくる可能性あり。
しかし、日本の通関を通っても、虫が出てくることがある。

02 実施報告 ①熊本会場

九州地区開催

■ 分科会

質問⑦ 土について教えて欲しい

回答→100%人口土は難しいが、人口土で花を作る試験をするのもいいと思う。
ヨーロッパや中国で作ってない珍しいものは需要が大きい。

質問⑧ 果樹の植木のニーズはどうか。

回答→日本の品種なら欲しいというバイヤーも多い。山形のさくらんぼなどの
需要が高い。

質問⑨ お金の回収についてはどうなっているか？

回答→生産者が国内市場に出荷するのと同じ。BJN（仲介事業者）が海外と交
渉。直接輸出は難しい。間に業者が入っているほうが簡単である。

質問⑩ 到着後、商品として不具合があった場合は誰が対応するのか？

回答→豊明花きでは、自社またはBJNが負担している。
生産者の方に今後も前向きに輸出をしてほしいので。

質問⑪ どんな品種が売れるか？

回答→春節向けには、12月のフラワーショー用を発送する際にサンプルを付け
て提案している。品質と取引きに信用を作ることも重要。

■ 質問⑫ 香港のガーデンセンターは少ないのか？

回答→少ない。

質問⑬ 中国では洋ランのイベントはあるのか？

回答→これまでは少なかった。蘭の品種も少なかったが、近年中国産の洋ランが
急激に増え、日本産の市場規模が年々小さくなってきている。

02 実施報告 ①熊本会場

九州地区開催

Ⅵ 分科会

柑橘類（香酸柑橘類等）の部

担当講師/ Wendy Wu 氏



**講演内容/①台湾向け商品の輸出実績と現地市場 ②輸出における規制(検疫・関税)
③販路拡大に伴う戦略と重要点**

■講演概要(参加者の反応等)

参加者には輸出未経験者や、行政関係者の姿もあった。

講師Wendy Wu氏は日本国内（大阪）に青果市場を持ち、台湾の日系スーパーや百貨店、フルーツパーラーへの卸業務をはじめ、日本産青果の輸出入業務に携わっている。分科会では自身の経験より、台湾市場で売れている商品および台湾向け輸出の実績、そして台湾がフルーツ王国でありながら、日本産青果の品質の高さから、ギフト市場において多く流通していることなどが述べられた。輸出未経験の参加事業者より、現地で売れている品種や加工品の受け入れ状況などについての質問があった。柑橘類で人気の品種として一位が「温州みかん」、二位「金柑」、三位「せとか」、「デコポン」などの中晩柑類で、加工品においては「ゼリー」が一番人気があるとの事であった。

商品を海外に出す際は、①安定した高品質の商品の提供、②より効果的な宣伝方法を図るための現地でのフェアやイベントや試食会等に積極的に参加し、海外で消費者の反応を自分の目で確かめる事、③パートナーシップ（輸入業者等）と長期的な展望で一緒に考えて進めていく事、が重要なアドバイスとして挙げられた。

02 実施報告 ②千葉会場 関東地区開催

1 開催概要

- 開催日時/平成25年1月31日（木） 13：00～17：00
- 開催会場/千葉文化会館 千葉市中央区市場町11番2号
- 参加者 /29名（うち関東農政局1名）
基調スクーリング 29名／分科会・牛肉4名、盆栽・花き15名
- 実施内容
 - ①開会セレモニー （13：00～13：15）
 - ・主催者あいさつ
関東農政局 経営事業支援部事業戦略課 輸出証明指導官 石関 哲夫氏
 - ・ブリーフィング(研修会内容説明)
 - ②基調スクーリング （13：15～14：00）
講演「食品輸出の基礎情報」
講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
 - ③模擬商談会 （14：15～15：15）
(株)JTB西日本法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
(有)NRTガーデンプロダクツ 代表取締役 寒郡茂樹氏
 - ④分科会
 - 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
 - 盆栽・花きの部 講師/(有)NRTガーデンプロダクツ 代表取締役 寒郡茂樹氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数		関係者		参加人数
1	株式会社大田花き	大田区	1	1	千葉県農林水産部	千葉県	2
2	首都圏ミートパッカー輸出推進協議会	東京都立川市	1	2	独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)	東京都港区	3
3	フォーデーズ株式会社	東京都中央区	1	計			5
4	川崎花卉園芸株式会社	神奈川県川崎市	1	関東農政局 1名			
5	愛友酒造株式会社	茨城県潮来市	2				
6	あさ川製菓株式会社	水戸市元石川町	1				
7	鳥山畜産食品株式会社	群馬県渋川市	1				
8	東金市植木組合輸出入部会	東金市東岩崎	2				
9	赤城畜産有限会社	群馬県前橋市	1				
10	石原園芸	山梨県中央市関原	1				
11	齋藤畜産		1				
12	有限会社あかざ	千葉県旭市鎌数	1				
13	有限会社林園	千葉県	1				
14	角田農園	千葉県	2				
15	千葉産直ビーフ研究会	千葉県旭市	1				
16	吉澤中小企業診断士事務所	千葉県成田市	1				
17	京葉銀行	千葉市中央区	1				
18	(財)日本食品分析センター	東京都渋谷区	1				
19	京葉銀行	千葉市中央区	2				
計			23				

02 実施報告 ②千葉会場

関東地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



関東農政局
経営事業支援部事業戦略課 輸出証明指導官
石関 哲夫氏

4 基調スクーリング

参加者は、畜産関連事業者と盆栽関連事業者が約半分ずつであったため、牛肉と盆栽の両方に関した輸出基礎知識について講演。

特筆すべきは、2012年度中国向けの樹木、灌木のFOB価格が17億と農林水産分全体からすると小さいが、キロあたりの平均単価が3400万円と大きく、高級品として今後も有力商品となり得るものであり、千葉県が主な生産地となっている事も説明があった。

5 模擬商談会

＜食品業者＞

畜産事業者と酒造事業者がバイヤー役と出展者役に相互に入れ替り実施。

両社共に海外への輸出経験があったため、かなりリアルな模擬商談を他の出展者にもご覧頂けた。

買う側の気持ちを経験する事によって今までは見えなかった部分を発見できたので、今後の商談に活かしていきたい、と両社からの感想があった。



＜盆栽・花き＞

盆栽・花きの模擬商談会が食品の商談会と異なるため、模擬商談会の内容を講師（(有)NRTガーデンプロダクツ 代表取締役 寒郡茂樹氏）にアレンジいただき、実際の商談ではこういったやりとりが行われるのかというシュミレーションを講師と参加者とで行った。

02 実施報告 ②千葉会場 関東地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検査について ②各国への輸出実績について

少人数での開催だったため、輸出規制等の説明後、主に参加者からの質疑応答形式で進行した。

質問① 海外のニーズはロイン中心だが、モモやバラなど他の部位も購入してもらえるか？

岡部氏の回答

ロイン以外の部位もセットで販売できれば、和牛のコスト削減にもつながるので、ロイン以外の部位の販路開拓・拡大が重要な課題。ロイン以外の部位の使い方、料理メニューの提案、牛肉のカット技術向上のための技術指導等をおこなう必要がある。

質問② 輸出にあたって最寄の空港は成田空港だが、成田空港が非常に混雑していて、検査や輸出通関に時間がかかるため、福岡空港から輸出するケースもあり、国内輸送費がコストアップになる。他に良い方法はあるか？

岡部氏の回答

従来より、福岡空港は午前中に搬入すれば午後には通関が切れ、また、東アジアや東南アジアに距離的に近いので運賃が割安で、和牛や水産物の輸出基地として福岡空港は優位性があるといわれてきた。

最近では、関西空港なども食品の取り扱い拡大に力を入れており、また、旅客のLCC便の便数拡大に伴い、今後、航空貨物運賃の値下げを期待する声も多い。

02 実施報告 ②千葉会場 関東地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/寒郡茂樹氏



**講演内容/①庭木・盆栽の世界流通事情 ②EU向け輸出の現状とマーケット
③EU地域の植物検疫 ④マーケティング活動 ⑤中国の現状等**

輸出事業・海外マーケティング専門家である講師より、盆栽・花きの世界流通事情をはじめ、生植物の輸出額やEU諸国向けの輸出の現状、特にEUへの窓口であるイタリアに関しては、イタリアにおける盆栽の受け入れ体制や輸出の現状、輸出の価格構造についても具体的に説明された。

また、EUの植物検疫の特徴として、特殊盆栽類（ゴヨウマツ）や一般盆栽庭木類等の検疫、緑虫やゴマダラカミキリの検出と対策についても説明があった。

植木を主体とした見本市等のイベントの開催は日本ではあまりみられないが、海外では大きなマーケティング活動の場となっている様子が写真と共に紹介され、輸出未経験の参加者は新しいプロモーション戦略の方法を知った事に感心した様子であった。また、「盆栽・花きの海外への輸出情勢について講師が熟知しておられ、大変勉強になった。」との声もあがった。

また、千葉県産の木である「マキ（羅漢松）」について、「マキの販売マーケット拡大」の話、中国でも人気が高いため現地生産されている事や、中国向け輸出の現状等についても取り上げられた。

02 実施報告 ③那覇会場

沖縄地区開催

1 開催概要

- 開催日時/平成25年2月5日（火） 13:00～17:00
- 開催会場/那覇第2地方合同庁舎1号館 那覇市おもろまち2丁目1番1号
- 参加者 /31名（うち沖縄農政事務局3名）
基調スクーリング 31名/分科会・牛肉7名、柑橘類3名

●実施内容

①開会セレモニー（13:00～13:15）

- ・主催者あいさつ

内閣府沖縄総合事務所農林水産部 農林水産部 部長 馬場一洋氏

- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13:15～14:00）

講演「食品輸出の基礎情報」

講師 SHIOTA TRADE CONSULTING OFFICE 代表 塩田 靖浩氏

③模擬商談会（14:15～15:15）

(株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局

④分科会

牛肉の部

講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部 健太郎氏

柑橘類の部

講師/芙蓉海運株式会社 貿易部 岡崎 勝己氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	株式会社南都	南城市	1
2	沖縄ハム総合食品株式会社	読谷村	2
3	株式会社JCC	沖縄県糸満市	1
4	未来牧場	沖縄県南城市	1
5	沖縄銀行	那覇市	3
6	アジアビジネスコンサルタント	那覇市	1
7	株式会社紅濱	浦添市	2
8	有限会社名護珈琲	沖縄県那覇市	2
9	株式会社沖縄県物産公社	沖縄県那覇市	1
10	(株)琉球エコプロジェクト	名護市伊差川	1
11	株式会社沖縄県物産公社	沖縄県那覇市	1
12	株式会社新垣通商	那覇市	2
13	株式会社ZUSSI	浦添市屋富祖	2
14	那覇国際コンテナターミナル株式会社	那覇市港町	1
15	三井物産株式会社 那覇支店	那覇市久米	1
16	株式会社青い海	沖縄県糸満市	1
17	沖縄海邦銀行	那覇市	1
18	沖縄港湾	那覇市	1
19	ナゴパynaナッブルパーク	沖縄県名護市	1
20	沖縄タイムス社	那覇市	1
21	株式会社ホクガン	沖縄県糸満市	1
計			28

沖縄農政事務局 3名

02 実施報告 ③那覇会場

沖縄地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



内閣府沖縄総合事務所
農林水産部 農林水産部
部長 馬場一洋氏

4 基調スクーリング

基調講演の塩田氏は、島根県のお米で台湾の百貨店への商流を構築した経験を踏まえ、商流構築の重要性を強調した講演内容であった。

また、香港、米国、台湾、中国、韓国、シンガポール、欧州、オセアニア（豪・ニュージーランド）、ブラジルにおける小売、業務、輸入業者の詳しい状況、農林水産物の輸入規制と輸出費用の算出方法、海外バイヤーとの商談ポイントであるバイヤー情報の収集方法、商談時に必要な情報等について、詳しく説明をいただいた。

参加者からは、輸出のイロハが理解でき、輸出のイメージができると評価をいただいた。

5 模擬商談会

自社商品を持参した3社のプレゼンテーションを、他の参加者がバイヤーの立場となって聞き、質疑応答形式で行った。

最後には、参加者の輸出商社から、FOB価格等、実際の商談でも重要な質問を出され、商談の事前準備の重要性を理解いただいた。



02 実施報告 ③那覇会場 沖縄地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検査について ②各国への輸出実績について

畜産物の輸入規制、輸出するための検査要領、現在の畜産物の輸出の現状、香港における和牛を輸出するための留意点、輸出の成功事例として、佐賀牛を取上げて説明をしていただいた。

また、岡部氏と参加者との意見交換の時間を十分に取って参加者の現状の課題をどのように解決すればよいかという踏み込んだ内容の分科会であった。

特に食肉センターの認可工場からの出荷しか輸入できないため、食肉センターまでの輸送コストが負担になることや、1頭買いにならないため生産コストもかかるなどが、今後の大きな課題となり、打開策が見えない状況であった。

02 実施報告 ③那覇会場

沖縄地区開催

6 分科会

柑橘類（香酸柑橘類等）の部

担当講師/岡部勝己氏



講師自らが実際に取り組んでいる柑橘の輸出事例を基に説明。
実際に柑橘を輸出されていることから、メーカー目線で分かりやすい内容であった。

台湾のポテンシャルは、中秋節・春節にあわせたギフト市場が大きい。また、国民一人あたりのフルーツの消費量も多く、日本産の青果の消費量も高い。
デメリットとしては関税・植物検疫・残留農薬検査・現地品との競合があげられる。

香港のポテンシャルにおいては、食品は輸入に頼っており、特に日本食品に対するニーズは高い。また、シンガポールと同様にフリーオートであり、関税もかからないので、価格をおさえて販売することが可能である。そして、輸入規制も他国と比較すると規制も緩和されている。デメリットとしては、日本産地間同士の競合が厳しい。

両国共通で、柑橘についての味覚は、糖度と酸味の感覚が日本と異なり、甘いものが好まれる。

02 実施報告 ④名古屋会場 東海地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月6日（水） 13：00～17：00
- 開催会場：メルパルク名古屋 名古屋市東区葵3-16-16
- 参加者：28名（うち東海農政局5名）
基調スクーリング 28名、分科会・牛肉1名、盆栽・花き9名、柑橘類3名

●実施内容

①開会セレモニー（13：00～13：15）

- ・主催者あいさつ
東海農政局経営・事業支援部長 三宅 晃氏
- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13：15～14：00）

- 講演 「食品輸出の基礎情報」
講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏

③模擬商談会（14：15～15：15）

- 株式会社JTB西日本法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

④分科会

- 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株)代表取締役 白川 裕氏
柑橘類の部 講師/芙蓉海運株式会社 貿易部 岡崎勝己氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	YOG	愛知県西尾市	1
2	岐阜県立国際園芸アカデミー	岐阜県可児市	1
3	岡田緑花	愛知県田原市	1
4	有限会社 まんてん	愛知県豊橋市	1
5	五英通商株式会社	名古屋市	1
6	株式会社 宏昌食糧研究所	愛知県西尾市	3
7	新日本スーパーマーケット協会・東海地区連合会	稲沢市西町	1
8	澤田農園	愛知県常滑市	1
9	小島工機アグリ事業部(小島農園)	愛知県弥富市	1
10	田原市役所産業振興部農政課	愛知県田原市	1
11	農業生産法人PLUS株式会社	岐阜県関市	1
12	オフィス・イズハラ	愛知県みよし市	1
13	榎ますぶち園	愛知県犬山市	2
14	愛知県淡水養殖漁業協同組合	愛知県	1
15	株式会社秀農業	愛知県一宮市	1
16	合名会社 澤田行平商店	静岡県	1
17	豊明花き株式会社	愛知県豊明市	1
18	㈱アイエムビジネス	名古屋市	1
19	萬秀フルーツ	愛知県知多郡	1
計			22

	関係者		参加人数
1	日本貿易振興機構(ジェトロ)	名古屋市	1
計			1

東海農政局 5名

02| 実施報告 ④名古屋会場

東海地区開催

③ 開会セレモニー

主催者あいさつ



東海農政局
経営・事業支援部長
三宅 晃氏

④ 基調スクーリング

名古屋では比較的、盆栽・花きの参加者が多かった為、基本は「食品輸出の基礎情報」に沿った案内であったが、盆栽・花きについても「諸外国に植物等を輸出する場合の検疫条件」や「海外の市場環境として、よく売れている国別の案内」なども交えて説明をいただいた。他参加者も、水産品なども含め、青果や加工品を扱う事業者など幅広い参加であったが、その多くは輸出未経験の事業者がほとんどであった為、物流や決済なども含めた貿易に関わる基礎情報等には、熱心にメモをとられる事業者もみられた。

基調講演では質問は出なかったが、盆栽・花きの参加者においてはその後の分科会参加者も多く、東海地区の事業者では、実際に「展示・商談会/千葉」への参加を申し込まれた方もいた。

⑤ 模擬商談会

＜食品業者＞

先に自社商品の商品提案書を作成をいただいた上で実施した。サンプル持参の参加者が3社であった為、参加者同士でのシュミレーションではなく、岡部氏にバイヤー役となっていていただき各15分×3商談で実施した。

商談会参加においても初心者の方が多かった為、バイヤーから出た質問事項として、商品の「ターゲット層」や「利用シーン」、または「販売プロモーション」などに

ついては詰まる場面もあり、輸出する自社商品の分析の重要性も意識していただく場となった印象をうけた。

他に共通して出た質問事項として、「賞味期限」や「添加物の有無」などもあったが、最後に「FCPの手引き」を利用し、改めて自社商品のPRポイントや事前の準備の重要性についての説明を行った。



＜盆栽・花き＞

商談するうえで何が必要なのかを説明。

- 1、プライスリスト
- 2、WEB媒体を活用（Facebookでの写真の発信等）
- 3、簡単な企業・商品紹介のショートムービーを作成する。

02 実施報告 ④名古屋会場 東海地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

参加者が一名で輸出未経験者であったため、分科会は岡部氏とマンツーマン形式で行われた。

輸出に関する基礎的な事柄から実務的な内容の説明に加え、これから輸出をするにあたり、参加者が抱く数々の質問や疑問に対して親身で丁寧な回答や指導もあり、参加者からは大変有意義な時間であったとの声が聞けた。

参加事業者の取扱い商品は加工品で、現状直ぐに輸出できる段階ではなかったが、この分科会で講師から受けたアドバイスを参考に、今後輸出に取り組んでいきたいとの事であった。

02 実施報告 ④名古屋会場 東海地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



講演内容/日本産花きの輸出について

輸出未経験者の参加者が多い中、すでに輸出に取り組んでいる事業者もいた。花き輸出はここ数年で急速な伸びを見せ始めたところで、輸出実績は4年前まではほぼなかった事、また世界経済の逆境（円高や燃料高）の状況であるなか、特定のマーケット（シンガポール・香港）では着実に輸出を伸ばしていると説明されていた。

質疑応答では、「現状北米やヨーロッパへの輸出を考えている。品目は鉢物である場合、どうすればよいのか？」という問いに対し、「鉢物に関しては、検疫の問題上米国へは輸出ができないので、現地で生産するしかない。カリフォルニアのお客様からは花を現地で生産している日系人がおり、その品質は良いとの定評がある。」という回答であった。

ヨーロッパに関しても鉢物は運賃が高いため、商業的に考えた場合、現地に農場を持つか、提携農場を持つか、アライアンスを組む必要があるとの事であった。

また、「香港やシンガポールのマーケットにおいて、まだ輸出の素地はあるか？」といった問いに対しては、「切り花に関しては円高の影響でオランダと格差ができ、厳しい状況が続いていたが、このところ円安市場になってきている事もあり市場的にまだ輸出の可能性はある。」との回答であった。

「どのくらいまで円安が進めば、オランダ産等の商品と良い勝負ができるか？」といった質問には「1ドル100円位になるとかなり変わってくる。香港の場合、現在HK\$12円前後であるが、数円の変動でもかなり変わってくる。」との回答。海外へ鉢物を出荷する際の決済通貨については、「国内事業者は概ね円決済であるので、現地側が為替のリスクを背負う形となる。」との事であった。

02 実施報告 ④名古屋会場

東海地区開催

⑥分科会

柑橘類（香酸柑橘類等）の部

担当講師/岡崎勝己氏



参加者は、輸出経験豊富な事業者から未経験の事業者もあり、取扱い品目も青果・青果加工品に限らず、米粉を利用したケーキを扱う事業者などの参加もあった。岡崎氏（芙蓉海運）が、5年前まで全く食品輸出に取組まれていなかった状況からの経験談や、3年前に自治体（愛媛県）と連携し取組んできた柑橘類輸出の実務的な取組事例（輸出国の選定～選定国での輸送テスト・味覚アンケート・販売事例～各国での成果・反省など）の話には、初心者の参加者にも理解しやすく、輸出経験者からも講演中うなずく場面が多くみられた。

柑橘類における「各国のマーケティング」や「パートナー（サプライヤー）の選定」、「トラブル事例もふくめた検疫」・「品質保持（輸送）の難しさ」などの内容では、輸出経験者からも同調する声もあり、初心者の参加者においては、あらためて輸出への取組覚悟を感じてもらえる機会となった印象をうけた。

現在、自社の輸出製品の約9割を地場産品で行う岡崎氏（芙蓉海運）の取組実績や現地での営業を基礎とした生の失敗談や成功事例であった為、参加者には説得力があった。質疑応答はなかったが、分科会終了後、雑談形式ではあったが、初心者からは、実際の国内商社の選び方など、経験者からは今後の取組展開など、様々な意見交換が行われていた。

この分科会参加の事業者（初心者）1社は「展示・商談会（柑橘類/）／名古屋会場」に参加となった。

02 実施報告 ⑤大阪会場

近畿地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月7日（木） 13：00～17：00
- 開催会場：天満研修センター 大阪市北区錦町2-21
- 参加者：27名（うち農政局2名）
基調スクーリング 27名／分科会・牛肉5名、盆栽・花き6名、柑橘類2名

●実施内容

①開会セレモニー（13：00～13：15）

- ・主催者あいさつ
近畿農政局 経営・事業支援部 事業戦略課長 奥地弘明 氏
- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13：15～14：00）

- 講演 「食品輸出の基礎情報」
- 講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏

③模擬商談会（14：15～15：15）

- (株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

④分科会

- 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
- 盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏
- 柑橘類の部 講師/芙蓉海運株式会社 貿易部 岡崎勝己氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	東亜青果株式会社	鳥取県米子市	1
2	株式会社JF鶴見花き	大阪市鶴見区	1
3	株式会社禾の人(かのと)	大阪市中央区	1
4	株式会社谷常製菓	兵庫県養父市	1
5	株式会社姫路生花卸売市場	兵庫県姫路市	1
6	株式会社妙興	大阪市西淀川区	1
7	株式会社 一番	大阪市福島区	1
8	大阪府南河内農と緑の総合事務所	富田林市寿町	1
9	日仏商事株式会社	神戸市中央区	2
10	常盤堂製菓(株)	兵庫県姫路市	1
11	富永貿易株式会社	神戸市中央区	2
12	(有)M・Tジャパン	兵庫県丹波市	2
13	株式会社 製茶本舗	高石市	1
14	(株)岩城生花店	京都市山科区	3
15	池田泉州銀行	大阪市北区	1
16	株式会社M・I・G・T・フェローズ	大阪市浪速区	1
17	株式会社 不二屋	大阪市福島区	1
18	株式会社利招園茶舗	宇治市	2
計			24

	関係者		参加人数
1	京都府農林水産部担い手支援課	京都市上京区	1
計			1

近畿農政局 2名

02 実施報告 ⑤大阪会場 近畿地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



近畿農政局
経営・事業支援部 事業戦略課長
奥地弘明 氏

4 基調スクーリング

他の研修会同様、「食品輸出の基礎情報」の資料に沿って、「輸入規制」・「輸入手続き」・「貿易実務」の説明をいただいた。

大阪では輸出実績ある商社などの参加も多くみられた為、岡部氏からは「日本の食品輸出を取り巻く海外の市場環境と問題点」の中では複数品目や国に焦点をあてて説明いただいた。講演終了後の公式な質問はなかったが、そうした参加者は、終了後に岡部氏や他の参加事業者と意見交換をされていた。

「大阪会場の参加者から展示商談会の「大阪/牛肉会場」に1社、「愛知/柑橘会場」1社への参加となった。

5 模擬商談会

食品事業者と、盆栽・花き事業者が分かれて実施。

＜食品業者＞

先に自社商品の商品提案書を作成をいただいた上で実施した。サンプル持参の参加者が2社であった為、参加者同士でのシュミレーションではなく、岡部氏にバイヤー役となっていていただき各15分×2商談で実施した。

実際にフランスへ「茶葉」を輸出されている事業者においては、これまでの展示会や小売店舗での販売経験をもとに、商品の「ターゲット層」や「訴求ポイント」なども明確にPRされ、バイヤー役の岡部氏からも是非購入したい商品との意見もいただいた。サンプル品の持参がなく、模擬商談に参加していない事業者も多かった為、同様に模擬商談でバイヤーからでた質問事項を共有いただくとともに、最後には「FCPの手引き」を利用し、商談会における自社商品のPRポイントや事前の準備に重要性についての説明をおこなった。



＜盆栽・花き＞

商談するうえで何が必要なのかを説明。

- 1、プライスリスト
- 2、WEB媒体を活用（Facebookでの写真の発信等）
- 3、簡単な企業・商品紹介のショートムービーを作成する。

02 実施報告 ⑤大阪会場 近畿地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

少人数のため、講演後は講師に対して気軽に質疑応答をしていただく形になった。

質問① 輸出金額において、カンボジア・ラオスが高いのはなぜか？

回答→すべて国内消費とは考えられない。和牛に対する輸入規制がない為、非公式であるが、カンボジア・ラオスを経由して中国に流れているという話もある。

質問② 香港への輸出はハードルが高い。マカオなどの迂回輸出は可能か？

回答→非公式に行われることがあるが、衛生証明書を要する審査があり、迂回は不可能である。

質問③ ブランド名のみが一人歩きし、国際的に受け入れられる格付けやおいしさの指標がない。

回答→国として、日本のブランドを保護し、国際的に認証されるような格付けを将来的に法制化しておこなっていく必要がある。

02 実施報告 ⑤大阪会場 近畿地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



講演内容/日本産花きの輸出について

香港その他での実際に花木を販売している様子を、わかりやすく映像で紹介。参加者の実売のイメージが付きやすい説明を行った。

また、花き輸出の現状、SNSを用いた海外販路拡大への取組事例、日本の花の特色、花き輸出での課題など、様々なことが説明された。輸出したらそれまでではなく、どのように管理し、どのように飾ったりするのかという教育も重要であると説明があった。

虫の検査については慎重に対応しているが、シンガポールなど温度差のある地域においては卵が孵化して毛虫が出てくることがあるが、卵には消毒が効かないため、なかなか手の打ちようがないとの事。

リンドウ等特定の花について質問があった際には、保存していたビデオをすぐに上映するなど、参加者の求める情報に即座に対応した。

02 実施報告 ⑤大阪会場 近畿地区開催

6 分科会

柑橘類（香酸柑橘類等）の部

担当講師/岡崎勝己氏



、参加者は実際に柑橘類の輸出を手掛けられる国内商社と輸出未経験の事業者での参加・実施となった。

分科会は少数での進行となった為、終始雑談を交えた形式で進行した。輸出未経験の事業者へ、岡崎氏に加え経験ある国内商社の参加者もアドバイスするような場面もみられた。

柑橘類の輸出における「トラブル事例もふくめた検疫」・「品質保持（輸送）の難しさ」や「現地ニーズに対応した生産供給の必要性」などの内容では、輸出経験がある国内商社の参加者からは当然共感されるところであったが、輸出未経験の事業者からは、「様々なレベルの生産品を確実に購入してくれる地元JA組織との繋がりと、そうしたリスクをとってでも今後輸出（海外マーケット）に取り組んでいくか悩んでいる」との正直な意見もあった。

これに対しては、講師と国内商社ともが、『継続して取り組んでいく覚悟と次世代まで見据えたマーケットにあわせた商品づくりや戦略が必須である』との厳しい意見もあった。

輸出経験ある参加者は、終了後も講師と長く意見交換するなどされ、他社の具体的な輸送テストやマーケティング事例など、今後の参考にされてるようであった。初心者の参加者にとっては、輸出に取り組む際の課題を経験ある事業者から色々アドバイスしてもらうことにより、輸出への強い覚悟を認識して頂けた分科会になった印象をうけた。

02 実施報告 ⑥高松会場

中国・四国地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月8日（金） 13：00～17：00
- 開催会場：高松センチュリーホテル 高松市錦町1-4-19
- 参加者：24名（うち中国四国農政局3名）
基調スクーリング24名／分科会・牛肉6名、盆栽・花き5名、柑橘類6名

●実施内容

①開会セレモニー（13：00～13：15）

- ・主催者あいさつ
中国四国農政局 経営・事業支援部 事業戦略課長 澤井弘行 氏
- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13：15～14：00）

- 講演 「食品輸出の基礎情報」
- 講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏

③模擬商談会（14：15～15：15）

- (株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

④分科会

- 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部 健太郎氏
- 盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株)代表取締役 白川 裕氏
- 柑橘類の部 講師/芙蓉海運株式会社 貿易部 岡崎 勝己氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	岡山総合花き株式会社	岡山市南区	2
2	阪東食品	徳島県勝浦郡	1
3	四国日清食品株式会社	香川県三豊市	2
4	株式会社ヒロシマ・コープ	広島県三原市	1
5	協同食品株式会社	香川県坂出市	2
6	有限会社リバーフィールドフラワーズ	香川県高松市	1
7	株式会社ヤマサ	愛媛県西条市	1
8	株式会社トラストジャパン	高松市	1
9	高松国税局	高松市	2
10	秀長水産株式会社	愛媛県宇和島市	2
11	株式会社手打ちうどんわかば	香川県さぬき市	1
12	(有)丸島運送店	香川県小豆郡	1
13	(有)遠藤青汁	愛媛県松山市	1
計			18

	関係者		参加人数
1	香川県農政水産部畜産課	高松市番町	1
2	香川県農政水産部農業生産流通課	高松市番町	1
3	かがわ県産品振興協議会	香川県高松市番町	1
計			3

中国四国農政局 3名

02 実施報告 ⑥高松会場 中国・四国地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



中国四国農政局
経営・事業支援部 事業戦略課長
澤井弘行 氏

4 基調スクーリング

高松でも比較的、盆栽・花きの参加者が多かった為、岡部氏には、基本は「食品輸出の基礎情報」に沿っての案内であったが、盆栽・花きについても「諸外国に植物等を輸出する場合の検疫条件」や「海外の市場環境として、よく売れている国別の案内」なども交えて説明をいただいた。

他参加者には、実際に地場の牛肉を今後海外へ輸出していきたいと考えている事業者もおられ、牛肉輸出における規制や認定工場の説明などでは非常に参考になったとのアンケートもいただいた。

5 模擬商談会

＜食品業者＞

サンプル持参の参加者が2社であった為、参加者同士でのシュミレーションではなく、講師がバイヤー役となり各15分×2商談で実施した。ここでも実際に牛肉輸出を考える事業者の参加をいただいたが、基本的な輸入規制以外にも、販売部位ニーズへの対応（一頭売りでなく、部位での販売対応など）などには、現在輸出の検討をはじめたばかりとの事もあり、回答に窮する場面もあった。事業者からは「輸出への取り組み姿勢をみなおしていきたい」との声があったが、模擬商談とは基本的にそうした自社商品や取り組み状況を認識いただく主旨であることを説明した。



＜盆栽・花き＞

盆栽・花きの模擬商談はサンプル品がないと難しいため、輸出商談の際にはどういった準備が必要かを説明した。

世界中の人が見ることのできる、FacebookやYouTubeの事例を紹介し、講師自身もどのようにそれらを使用してマーケティングを行っているのかを実際に自分のFacebookページや、YouTubeにアップされているショートムービーなどを参加者に見せて説明。参加者は新しいマーケティング方法に関心を示していたようだった。

02 実施報告 ⑥高松会場

中国・四国地区開催

■ 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

参加者の取扱い品目は、精肉から肉加工品、うどんの加工品事業者まで様々で、輸出実績のある事業者、未経験の事業者、自治体関係者等の構成メンバーによりディスカッション形式で実施した。

質疑では、牛肉に関わる基本的な規制や実務における情報収集の取得方法が一番多かった。“各国のディストリビューター情報”“宣伝販売時のサンプル品にも関税がかかるか？”“FOBに消費税はかかるか？”“加工品の場合、肉エキスや肉類の規制についてが精肉とちがい分かりにくい”などの質問があった。都度、岡部氏から回答しつつも輸出に関する情報収集は、ジェットロや農水省のホームページを参照するようにとのことであった。

しかし参加者からは、実際に「通関に強いサプライヤーは？」や「現地流通事業者の情報はどこから得る？」等知りたいとのことだったため、そういった情報は、最終的には「商社」などからになってくるとの回答であったが、逆に参加者から、「“商社”にたよりたくない」との意見があった。取組事業者の規模にもよるが、“商社”に情報提供してもらうことで取引が商社主導で進むことが多く、そうした関係構築を懸念する参加者の意見が印象深く感じた。

また、地場で精肉を扱い、今後輸出を検討している事業者から、『国内での供給やブランドづくりもある中で、「認定施設での加工」や「HACCP所得」のコストなども含め課題が多く、1民間事業者としてはその戦略や投資には慎重に取り組んでいくしかない』との正直な意見などもあった。

分科会終了までこうした質疑や意見交換が実施されたが、参加者には輸出までにかかるコスト計算や各国での規制に対する覚悟がなにより必要であると、あらためて認識いただけた分科会となった。

最後に、自治体関係者には、岡部氏の資料で「佐賀牛」の成功事例などが紹介され、今後も、官民一体となったブランドづくりから輸出促進の取組にも期待したいと感じた。

02 実施報告 ⑥高松会場 中国・四国地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



講演内容/日本産花きの輸出について

分科会では花き輸出の現状、市場性、海外マーケットの様子、輸出に際しての問題点など、たくさんのグラフや写真を用いて説明がされた。あえて日本語の入ったポスターや、富士山の写真を用い、日本を強調したブランド作りが必要だと話された。例として安代のリンドウはブランドとして確立されているとの話があったので、質疑応答として、「安代のリンドウの出荷はどのように行っているのか。」とあった。リンドウは輸出中にカビが生えたりすることがあるので気を付けなければならないとの指摘があり、リンドウの到着状態のビデオ上映を行うなど、参加者の求める情報を提供していた。

02 実施報告 ⑥高松会場

中国・四国地区開催

Ⅵ分科会

柑橘類（香酸柑橘類等）の部

担当講師/岡崎勝己氏



講演内容/①アジア圏内への輸送について ②台湾・香港への輸出テスト実例

少人数での開催だったため、輸出規制等の説明後、主に参加者からの質疑応答形式で進行した。

講師からの実例を聞いた参加者から質問があがった。

質問①・・・サンプルの提出方法と誰がその代金を持つのか。

講師の回答・・・（芙蓉海運の場合）

商品代はメーカー（出荷人）、送料は運送会社（この場合、芙蓉海運）、関税は現地販売会社である。

質問②・・・現地到着後に発生した不良商品の廃棄処分費用は誰が持つのか。

講師の回答・・・現地業者が持つことが依然多いが、ケースバイケース。できれば政府間でアイデアを入れて企業負担を少なくしていく方向になればよいと考える。

質問③・・・リスクのとらえ方について。輸出先国々の輸出規制が多い中、本当に輸出する意味はあるのか。リスクが多くて、それでも輸出したい企業は多いのか？

講師の回答・・・決して、必ずしも儲かるとは限らない。企業として海外輸出実績を積むことで日本国内全体の売り上げにもつながるケースがある。

02 実施報告 ⑦札幌会場

北海道地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月12日（火） 13：00～17：00
- 開催会場：TKPガーデンシティ札幌きょうさいサロン
北海道札幌市中央区北4条1丁目共済ビル
- 参加者：33名（うち農政事務所2名）
基調スクーリング33名／分科会・牛肉7名、盆栽・花き6名

●実施内容

①開会セレモニー（13：00～13：15）

- ・主催者あいさつ
北海道農政事務所 所長 西岡篤彦 氏
- ・共催者あいさつ
北海道開発局 次長 永杉伸彦 氏
- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13：15～14：00）

- 講演 「食品輸出の基礎情報」
講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏

③模擬商談会（14：15～15：15）

- (株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

④分科会

- 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株)代表取締役 白川 裕氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	法人農園名 赤平オーキッド株式会社	北海道赤平市	1
2	株式会社大平畜産工業	北海道河東郡	1
3	株式会社花桂	札幌市	1
4	株式会社アラコーポレーション	札幌市	1
5	(株)エス・テー・ビー開発センター	札幌市	2
6	ホクレン農業協同組合連合会 ビーフ課	札幌市	1
7	Neeth株式会社	札幌市	1
8	株式会社ブランディア	札幌市	1
9	コンプリートビジネス株式会社	札幌市	1
10	江別市経済部農業振興課	北海道江別市	2
11	有限会社十勝スロウフード	北海道上川郡	1
12	日藤株式会社	札幌市	1
13	辻野ポーク有限会社	北海道虻田郡	1
14	ホクレン農業協同組合連合会常広支所	常広市	1
15	新得物産株式会社	札幌市	1

	会社名	所在地	参加人数
16	株式会社北海道通信特機	札幌市	1
17	阿部牛肉加工株式会社	北海道白老郡	1
18	HTB(北海道放送局)	札幌市	2
19	熊谷総合事務所	札幌市	1
20	(株)ローカルチャリストカハシ	北海道石狩郡	2
21	(有)ファーム花茶	千歳市	1
22	北辰フーズ	北海道江別市	1
計			26

	関係者		参加人数
1	北海道 経済部	札幌市	1
2	北海道 農政部食品政策課	札幌市	1
3	北海道開発局 港湾空港部港湾計画課	札幌市	1
4	北海道開発局 開発監理部開発調査課	札幌市	2
計			5

北海道農政事務所 2名

02 実施報告 ⑦札幌会場 北海道地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



北海道農政事務所 所長 西岡篤彦 氏

共催者あいさつ



北海道開発局 次長 永杉伸彦 氏

4 基調スクーリング

札幌は和牛関係の事業者が多いため、今までの基調講演の内容から、特に和牛の話にある程度焦点を合わせていただいた。輸入規制、輸出証明書の発行についての説明後、畜産物の輸出規制については重点的に時間を割いて説明をいただく。参加者にも、海外へ和牛を輸出する際には、屠畜、加工の認定工場の資格をとることは知られていたが、各国の細かい輸入条件までは把握しておらず、特にフリーポートである香港では、実は厳しい規制があることに驚かされている事業者もいた。

質問は出なかったが、講演終了後、講師と名刺交換をする事業者が多くいた。北海道ではまだ認定施設は登録されていないが、十勝の事業者は早く施設ができることを望んでいた。

5 模擬商談会

＜食品業者＞

講師がバイヤー役になっていただき、15分×2商談の模擬商談会を実施。和牛の事業者と、お米の事業者に出展者役となっていていただく。和牛はまだ北海道では認定施設がないため、他県で加工して輸出している想定で実施した。模擬商談会終了後、感想と商談の心得

・総括を発表。事業者からの感想として、時間配分が難しいとの意見があった。今回は15分で実施したが、通常の商談会では30分～40分であり、その時間配分

(PRからクロージングまで)の説明と、通訳が入ると実質2分の1の時間になることを説明。また、バイヤーからの想定質問で特に多いことは「見積り」と「プロモーション」であるということを説明し、見積りのプレゼンについては小売りチェーンの場合と輸入業者の場合、言い方が異なること、そしてプロモーションについては、出展者自らがフェアや販売活動にいかに関与的に取り組むことができるかというプレゼンが大切であると説明した。



＜盆栽・花き＞

商談するうえで何が必要なのかを説明。

- 1、プライスリスト
- 2、WEB媒体を活用（Facebookでの写真の発信等）
- 3、簡単な企業・商品紹介のショートムービーを作成する。

02 実施報告 ⑦札幌会場 北海道地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検査について ②各国への輸出実績について

口の字型の座談会スタイルで実施。
各事業者の自己紹介から始まり、現在の取組みを説明いただく。

北海道では認定施設がないため、事業者からは早く認定いただきたいという声が多かった。参加事業者の中には、自社独自のネットワークを使って、タイに和牛ではないが輸出をされている方がいる。現地の輸入業者から、早く和牛を扱いたいというニーズがあるとのこと。

行政からは、費用対効果を考えると和牛の輸出に予算を使っていくかはまだ慎重に協議する必要があるとの回答。すでに各国では他県（特に九州エリア）が先行している中、今から和牛を実施することにメリットがあるかが焦点である。国内間同士で競合となるのは国策としても良くないのではないかという意見もあった。

02 実施報告 ⑦札幌会場 北海道地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



参加者は全員が輸出未経験者であった。

花の輸出入のエキスパートである白川裕氏によって、「花き輸出の現状」、「海外マーケットの様子」、「輸出取り組み事例の紹介」、「海外販路開拓に不可欠なPR活動」、「海外での日本産花き類の消費拡大への取組事例」等を中心に、分科会は進められた。

冬場は世界中において、スイートピーが需要の高い品種とされており、アジアでは香港で人気が高い。北海道産のスイートピーは他県産のものに比べ長時間のフライトにも耐えることができ、品質を落とさないのが評価が高い。しかし、数量の供給が少ないので、供給側としての課題はあるが、輸出の可能性は大いにあるとの話が出た。また、枝モノや葉物も意外に需要が増えてきている。

世界中どの国においても、母の日を過ぎると9月ごろまで花きの輸出需要が減ってしまうのが問題との事であった。

トルコキキョウの事例については、アジアでは香港、アメリカではNY周辺の地域で人気が高く、日持ちが非常に良いのがその理由として挙げられた。

使われるシチュエーションはセレブの結婚式であったり、豪華な花卉装飾等として香港からマカオに転売されたりと需要が高い。

鉢物の場合はこの10数年ほど国内マーケットでは元気がなく、単価が下がってきている。そういう状況の中アジアで販路を広げるべく、価格よりもセリに同乗する量を得るための販路を作ろうとしている。

質疑応答で、「切り花を輸出する場合、水に浸しての輸送は可能か？」という問いに対し、「実際やっているのは、水に浸すいうよりも、エコゼリーやおしめのようなものを巻いている。」という回答が出た。

「7-8年前のロシア輸送の際は水がダメであったが、現在はどうか？」という質問に対しては、「関連業者の方は、倒れても水が漏れないバケツで対応している。」という回答。講師の経験を通したアドバイスに、参加者達の頷く姿がみられた。

02 実施報告 ⑧仙台会場 東北地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月13日（水） 13：00～17：00
- 開催会場：TKP仙台西口ビジネスセンター
仙台市青葉区本町1-5-31 シエロ仙台ビル
- 参加者：24名（うち東北農政局3名）
基調スクーリング23名／分科会・牛肉7名、盆栽・花き7名
- 実施内容
 - ①開会セレモニー（13：00～13：15）
 - ・主催者あいさつ
東北農政局 経営・事業支援部 事業戦略課 課長補佐 高橋正行 氏
 - ・ブリーフィング(研修会内容説明)
 - ②基調スクーリング（13：15～14：00）
 - 講演 「食品輸出の基礎情報」
 - 講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏
 - ③模擬商談会（14：15～15：15）
 - (株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏
 - ④分科会
 - 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部 健太郎氏
 - 盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	芦沢農場	青森県十和田市	1
2	(社)山形県国際経済振興機構	山形市七日町	1
3	セイノーロジックス株式会社	宮城県仙台市	1
4	(社)山形県国際経済振興機構	山形市七日町	1
5	仙臺しそ巻 細川屋	宮城県仙台市	2
6	株式会社アイリンク	仙台市	1
7	御稲プライマル(株)	福島県本宮市	1
8	三陸飼料株式会社	気仙沼市	1
9	有限会社すとう農産	会津若松市	1
10	岩手県庁 流通課	岩手県盛岡市	1
11	JA新いわて八幡平花卉生産部会	岩手県八幡平市	2
12	株式会社菜花堂	一関市萩荘字鍋倉	2
計			15

	関係者		参加人数
1	岩手県盛岡広域振興局農政部	岩手県盛岡市	1
2	八幡平農業改良普及センター	八幡平市	1
3	JETRO盛岡貿易情報センター	盛岡市	1
4	JETRO山形貿易情報センター	山形市七日町	1
5	JETRO青森貿易情報センター	青森市本町	1
6	JETRO山形貿易情報センター	山形市七日町	1
計			6

東北農政局 3名

02 実施報告 ⑧仙台会場 東北地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



東北農政局
経営・事業支援部 事業戦略課
課長補佐 高橋正行 氏

4 基調スクーリング

牛肉・盆栽花き・柑橘系3品目を扱う事業者がバランス良く参加されたので、特定品目に特化せず、初心者向けに輸出の基礎知識について広く講演頂いた。そのなかでも重要ポイントとして市場調査は自分で現地に出向き、マーケット規模、流通慣習、競合品情報収集が必要であると説明。

参加者から、次回は品目を限定した講演を実施して欲しいとの意見があった



5 模擬商談会

名刺の英語表記の必要性や、事前に商談シナリオを簡潔にまとめておくことなど「商談の心得」となる商談での留意事項を説明した。

また、輸出するに当たり、ネーミングや商品の包装デザイン等で商品価値が向上できる事などを説明し、参加者に「輸出仕様」の考えを理解いただいた。

02 | 実施報告 ⑧仙台会場 東北地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

参加者相互に名刺交換を行った上で、畜産物の輸入規制、輸出するための検査要領、現在の畜産物の輸出の現状、香港における和牛を輸出するための留意点、輸出の成功事例として、佐賀牛を取上げて説明をしていただいた。

その後、実際に輸出に取り組んでいる牛肉事業者の現状と課題の発表があり、参加者相互の意見交換、最後に講師から対策のアドバイスをいただく内容であった。

参加者からは、和牛の輸出の課題が良く見えたという感想をいただいた。

02 実施報告⑧仙台会場 東北地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



講演内容/日本産花きの輸出について

講師からは、今後はWEB媒体を活用した宣伝が効果的であることを説明。たとえば、企業（商品）紹介の映像作成、Facebookでの情報交換、商品写真のリスト提供等が商談するうえで有益である。またバイヤーは色々な種類の買付けを望んでいるが、個々に輸出するよりはある程度まとめて輸出するほうが通関の回数を減らせることが出来る。県単位でまとめられれば理想的ではあるが難しいため、市場ごとに出荷していければと考えている。

参加者が大変熱心で、質問が多数あがった。

質問① 極東ロシア向けに花を出荷予定で、啓翁桜（けいおうさくら）を数千本送る予定だが、ストック（切り花）も一緒に送るのはいかがでしょうか？

回答→ストックは船での日持ちが悪いので、到着後の花の水揚げ方法も現地の人に事前に伝えておくべき。

質問② 鉢物の輸出の現状はどうか？

回答→やはり、土の問題があるので土をピートなど土ではない素材に変更しなければならない。（ピートモス・パーライト・バーミキュライトなど）

質問③ 切り花を台湾に出す場合はどのような検査があるのか？

回答→潜虫検査がある。台湾の空港で24時間待機させる必要がある。
日本からの商品は少ないので、入念な検査が行われる。

質問④ トルコギキョウの市場はどうか？

回答→日本からの商品は5～10倍の値段になる。現地即売やプロモーション販売が行われるが、現地バイヤーに嫌がられる可能性がある

02 実施報告 ⑨新潟会場 北陸地区開催

1 開催概要

- 開催日時：平成25年2月14日（木） 13：00～17：00
- 開催会場：新潟駅前カルチャーセンター 新潟市中央区東大通1-1-1 第5マルカビル
- 参加者：38名
基調スクーリング24名／分科会・牛肉3名、盆栽・花き17名

●実施内容

①開会セレモニー（13：00～13：15）

- ・主催者あいさつ
北陸農政局 経営・事業支援部 事業戦略課 課長補佐 宮島克也氏
- ・ブリーフィング(研修会内容説明)

②基調スクーリング（13：15～14：00）

- 講演 「食品輸出の基礎情報」
- 講師 株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部健太郎氏

③模擬商談会（14：15～15：15）

- (株)JTB西日本 法人営業大阪支店 輸出オリエンテーションの会運営事務局
ブルームジャパンネットワーク(株) 代表取締役 白川 裕氏

④分科会

- 牛肉の部 講師/株式会社ケングローバル 代表取締役 岡部 健太郎氏
- 盆栽・花きの部 講師/ブルームジャパンネットワーク(株)代表取締役 白川 裕氏

2 参加者一覧

	会社名	所在地	参加人数
1	有限会社四季園	新潟県新潟市	1
2	豊島園芸	新潟県五泉市羽下	1
3	片岡宝青園	新潟市秋葉区	1
4	株式会社マルイチ産商 畜産事業部	長野市	1
5	NIPPORI 日本ポリ鉢販売(株)	岐阜県	1
6	株式会社 大郷屋種苗	新潟市秋葉区	1
7	株式会社 AMDA	新潟県柏崎市	1
8	株式会社新津園芸	新潟市秋葉区	1
9	佐藤農園	新潟市南区	1
10	株式会社グリーンプラザ	新潟市中央区	1
11	越路商事株式会社	十日町市下川原	1
12	JA越後ながおか	長岡市	1
13	土田園芸場	新潟市秋葉区	1
14	菱機工業株式会社新潟支店	新潟市中央区	1
15	長岡市農林部農政課	長岡市大手通	1
16	JA魚沼みなみ	新潟県南魚沼市	1
17	有限会社笹川誠商店	新潟市西蒲区	1
18	日本植物輸出協議会	愛知県豊明市	1
19	三条市経済部農林課	三条市旭町	2
20	株式会社ウオショク	新潟市中央区	1
21	魚沼越光.com	新潟県南魚沼市	1
22	新潟県 農林水産部食品・流通課	新潟市中央区	2
23	株式会社荻成	新潟市北区	1
24	株式会社新花	新潟市江南区	1
25	有限会社すとう農産	会津若松市	2
26	財団法人にいがた産業創造機構	新潟市中央区	1
27	読売新聞東京本社新潟支局	新潟市中央区	1
28	北越農事株式会社	新潟市西蒲区	1
29	有限会社四柳春光園	新潟市浦奥野	1
30	細川 豊生園	新潟市秋葉区	1
31	竹石長生園	新潟市秋葉区	1
32	水沢園芸	新潟市南区	1
計			35
	関係者		参加人数
1	新潟県知事政策局国際課	新潟市中央区	1
計			1

北陸農政局 1名

北陸農政局 新潟地域センター 2名

02 実施報告 ⑨新潟会場 北陸地区開催

3 開会セレモニー

主催者あいさつ



北陸農政局
経営・事業支援部 事業戦略課
課長補佐 宮島克也氏

4 基調スクーリング

新潟は米、花き関係の事業者が多いため、今までの基調講演の内容から、特に米の話にある程度焦点を合わせていただいた。

流れは他の研修会と同様、「食品輸出の基礎情報」の資料に沿って進め、輸入規制、輸出証明書の発行について説明いただいた後、食品輸出プロセスの部分ではお米については輸入枠の設定があり、その枠を現地の輸入業者がどれくらい持っているか、これがバイヤー選定の一つの指標となることを説明いただく。

※参加者からの質問・・・「米の輸出について適切な地域は？」

講師より、「圧倒的に香港である。」と解説。他地域では日本と遜色のない安価なジャポニカ米との競争や、東南アジアで自国の国で育まれた米の文化もあり、なかなか浸透させることは難しい。逆に香港は、ジャパンプランドの米が人気で、中には日本の産地のこだわりを持つ消費者も少なくなく、香港の日本食レストランでも日本米を使用する傾向にあるとのこと。

5 模擬商談会

講師がバイヤー役になっていただき、15分×2商談の模擬商談会を実施。和牛の事業者と、お米の事業者に出展者役となっていただく。和牛の事業者は商談にも慣れている様子で、時間配分も適切であった。この事業者は、長野県の事業者で、りんごを使った肥料で育てた信州プレミアム牛肉を扱っている。講師もこの商品は他商品と差別化でき、そこをポイントにした商談も素晴らしかったと評価。まだ輸出はしていないが、今後はマカオを視野に入れて、自社工場認定の動きもおこなっている。



お米の事業者は米肥料が主力商品であるが、独自の製法で玄米を作っており、この商品を今後輸出していきたいとのこと。香港への輸出を考えている。すでに自社でリサーチもしており、香港の健康志向にマッチしていると分析。岡部氏からも他の玄米と違い、手軽に簡単に炊ける商品というところに、香港は外食文化であり、健康志向の強いOLなどには手軽に家で作れるものも人気があるので、この商品も現地で受け入れられる可能性はあると説明。

02 実施報告 ⑨新潟会場 北陸地区開催

6 分科会

牛肉の部

担当講師/岡部健太郎氏



講演内容/①検疫について ②各国への輸出実績について

少人数ではあったが、同じ業界の方が集まったことから、参加者それぞれが考えを述べ、意見交換をする場となった。講師が1つずつ回答するというよりは、全員でディスカッションする形になり、その内容は以下のとおりである。

- ・ 国内の和牛の消費が落ちてきているので輸出に参加したいと思っている。
- ・ 商談会にはこれからどんどん参加していきたい。
- ・ 外国の富裕層が和牛を買わないと和牛が廃れる。
- ・ オーストラリアから「和牛」が逆輸入されてくることに懸念を抱いている。
- ・ 福岡空港の税関が比較的空いているので、鮮度を保つためにも空いてる空港を使うべきである。
- ・ 流通問屋は最低のコストでやっている。

02 実施報告 ⑨新潟会場 北陸地区開催

6 分科会

盆栽・花きの部

担当講師/白川 裕氏



講演内容/日本産花きの輸出について

今回の参加者はほとんど花きの事者のため、花き中心の講演となった。
講演内容は花きの輸出額、各国の品目取扱数など統計的な説明と、実際に白川氏が現地へ行ったレポートを写真を使いながら説明。
花きマーケットで今後、極東地域も販路拡大の可能性のあることを示唆。新潟は極東から直行の船、飛行機も出ているので、ロシアマーケットも有望性が高いようである。

質疑応答

質問① 花きの輸出に対しての助成金はあるか？

回答→一部、プロモーションについては国の助成金制度はある。ただ、他の品目に

比べると少ないと思う。

質問② 産地証明書をつける必要のある国はあるか？

回答→義務・制度としては必要ない。ただ、PRや付加価値をつけるため敢えて産地

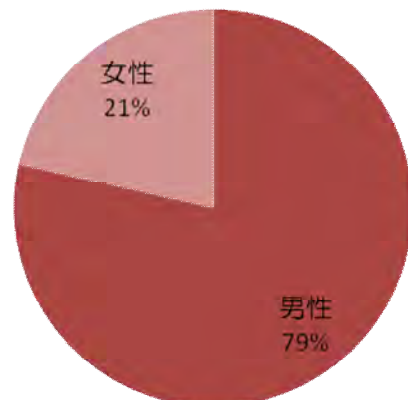
証明書をつける事業者もいる。

03 研修会アンケート集計

回答数:210件（9会場まとめ）

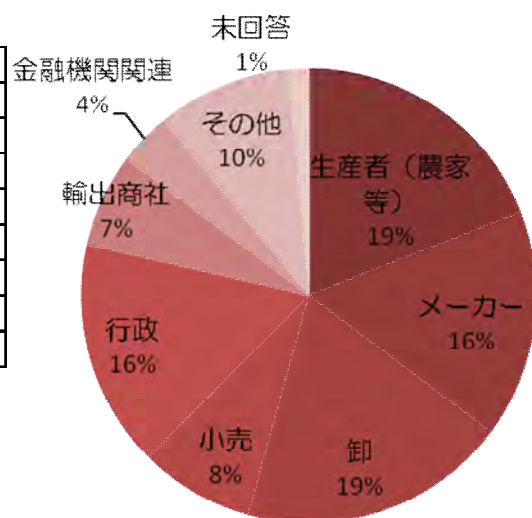
1 参加者の性別

男性	150
女性	41
未回答	19



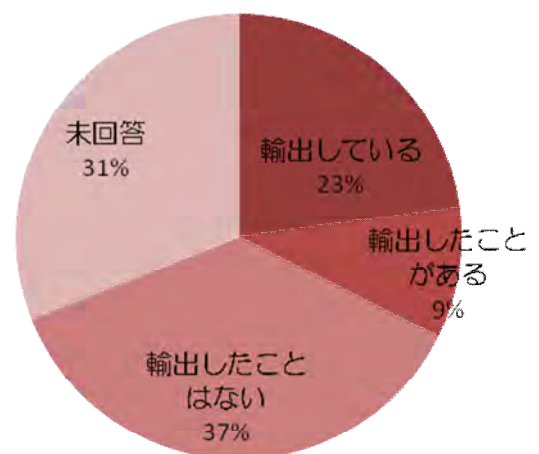
2 事業業態

生産者（農家等）	40
メーカー	34
卸	40
小売	17
行政	34
輸出商社	14
金融機関関連	8
その他	20
未回答	3



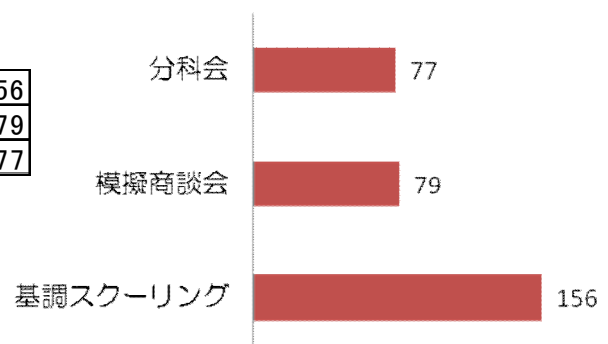
3 輸出の実績

輸出している	48
輸出したことがある	20
輸出したことはない	77
未回答	65



4 参加された研修会（複数回答可）

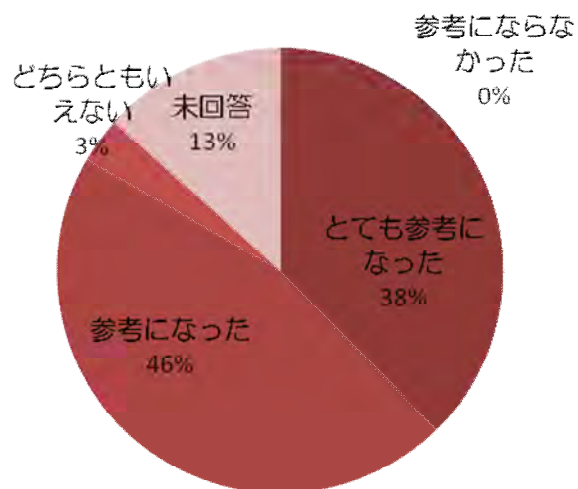
基調スクーリング	156
模擬商談会	79
分科会	77



03 研修会アンケート

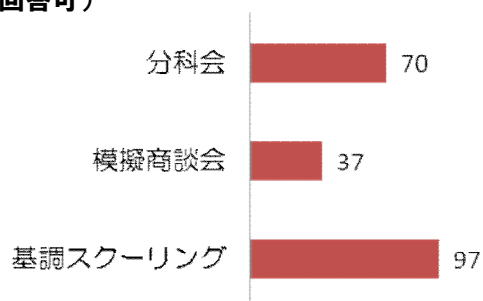
5 今回の研修会の内容はいかがでしたか？

とても参考になった	79
参考になった	96
どちらともいえない	7
参考にならなかった	0
未回答	28



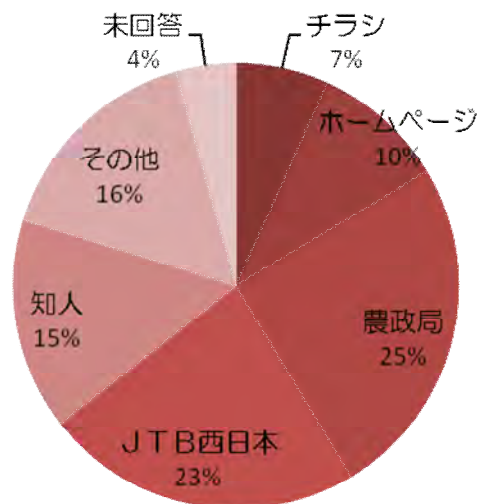
6 (とても参考になった、参考になったとお答えになった方) 特に参考になったのはどの研修でしたか？(複数回答可)

基調スクーリング	97
模擬商談会	37
分科会	70



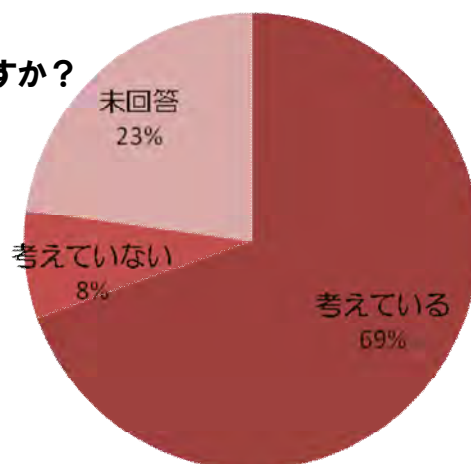
7 輸出オリエンテーションの会「輸出促進研修会」 についてはどのようにお知りになりましたか？

チラシ	14
ホームページ	20
農政局	52
JTB西日本	48
知人	32
その他	33
未回答	9



8 今後、海外に販路の創出または拡大を考えておられますか？

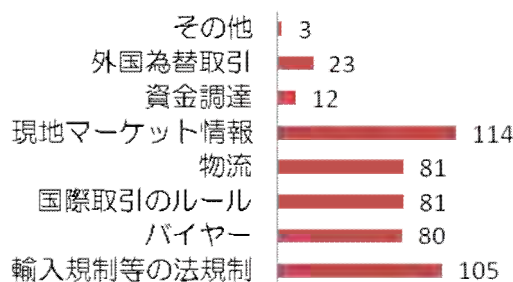
考えている	146
考えていない	16
未回答	48



03 研修会アンケート

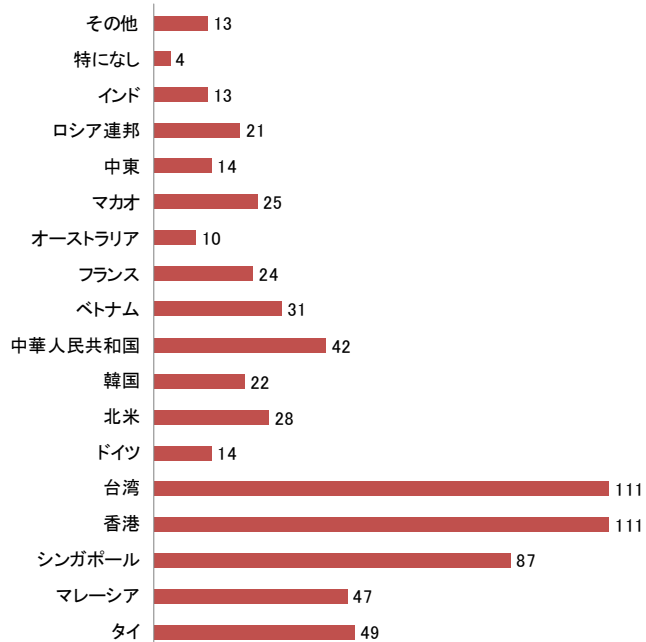
9 輸出に取り組む際、知りたい情報は何ですか？（複数回答可）

輸入規制等の法規制	105
バイヤー	80
国際取引のルール	81
物流	81
現地マーケット情報	114
資金調達	12
外国為替取引	23
その他	3



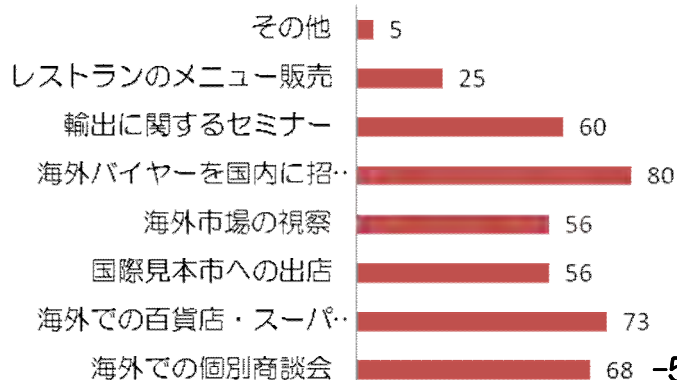
10 今後、販路の創出・拡大を図りたい国、地域はどこですか？（複数回答可）

タイ	49
マレーシア	47
シンガポール	87
香港	111
台湾	111
ドイツ	14
北米	28
韓国	22
中華人民共和国	42
ベトナム	31
フランス	24
オーストラリア	10
マカオ	25
中東	14
ロシア連邦	21
インド	13
特になし	4
その他	13



11 海外販路の創出・拡大を計画される際、どのような催事に関心を持っておられますか？（複数回答可）

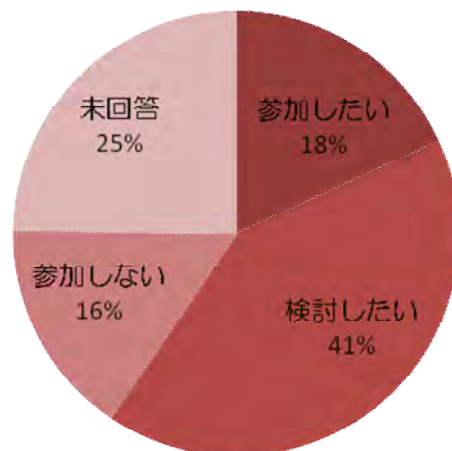
海外での個別商談会	68
海外での百貨店・スーパーでの販売	73
国際見本市への出展	56
海外市場の視察	56
海外バイヤーを国内に招聘した商談会	80
輸出に関するセミナー	60
レストランのメニュー販売	25
その他	5



03 研修会アンケート

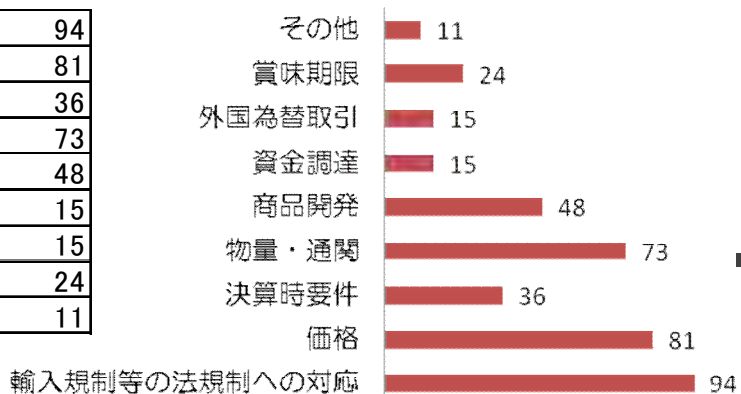
- 12 本日研修会に参加されて、「輸出オリエンテーション・展示商談会」への参加をご希望されますか？

参加したい	38
検討したい	87
参加しない	33
未回答	52



- 13 今後輸出するにあたり、課題と考えられていることは何ですか？（複数回答可）

輸入規制等の法規制への対応	94
価格	81
決算時要件	36
物量・通関	73
商品開発	48
資金調達	15
外国為替取引	15
賞味期限	24
その他	11



03 研修会アンケート

12 その他、良かった点、お気づきの点が あればできるだけ具体的にお聞かせください (複数回答可)

良かった点

基調スクーリングについて	8
模擬商談会について	2
分科会について	2
その他	3

具体的な意見

- ・食品以外の部分もセミナーを開催して欲しい。
- ・初心者向けのセミナーでしたので出来れば事前にその事を教えてほしかった。
- ・台湾に限定したときに参加したい。
- ・勉強になりました。
- ・盆栽・花きの輸出促進研修会と聞いていたがほとんど花きの輸出研修会といった感じであった。
- ・みその量り売りを行う業者（台湾、香港、米国）が参加する商談会や問い合わせがあればぜひともご連絡下さい。
- ・参加者の私語がうるさくて気が散った。
- ・もう少し具体例を決めてから行った方がいいと思う。
- ・基調スクーリングが中途半端。
- ・会場案内が不親切。寒い。
- ・セミナー案内の具体性の表法
- ・このような勉強会の情報があればメールをして下さい。
- ・自身が輸出を行った際の問題点がほぼ同じで共感しました。
- ・これまで伺った事を更に深く掘り下げて伺う事が出来参考になりました。
- ・畜産物（豚肉）を実際に行っている例を知りたいです。
- ・マーケティングの重要性がすごくわかった。
- ・最初から分科会で分けた方が中身の濃い内容になると思う。
- ・具体性に欠けていた（情報や輸出国の政情・危険度等）。
- ・かなり説明が早く聞き取り辛かったので時間にゆとりを持っては？とおもいました。
- ・声が小さくて聞きずらかった。
- ・駐車場のある会場をお願いします。（長岡地域以外希望）
- ・新潟会場では「米」もお願いします。
- ・農作物での「特保」申請を検討中です。（植物乳酸菌入り魚沼コシヒカリ。輸出に期待しています）

03 研修会アンケート アンケート分析

●研修会の実施内容について

「とても参考になった」・「参考になった」という回答が約8割を占めていることから、参加者にとって有意義な研修会であったといえる。今回は例年の輸出オリエンテーションの会とは異なり、和牛・柑橘・盆栽／花きと品目を限定した分科会を実施し、こちらも参考になったという回答が多い。この新しい試みは成功したといえ、今後も継続的に続けいく必要はある。この輸出オリエンテーションの会は輸出未経験の事業者向けの設定ということもあり、すぐに成果額を出すことは難しいものの、日本全体の輸出額の底上げには貢献している事業である。ただ、今回は商談会を上記3カテゴリーに限定したこともあり、研修会参加者の中には商談会参加への要件を満たしていない事業者も多くおり、商談会に参加できないことを残念に思っておられた。「海外販路の創出・拡大を計画される際、どのような催事に関心があるか」という質問では「海外バイヤーを国内に招聘した商談会」が一番多いことから、輸出意欲の高い事業者全体に参加資格がある輸出オリエンテーションの会のような国内バイヤー招聘商談会事業も並行して実施する必要もあるのではないかと感じた。

●募集について

農政局からの参集が一番集まった。弊社でも過去の事業をつうじ、日本の食品事業者とのネットワークは有しているが、やはり各地域に密接につながっている農政局の協力なしでは募集数を満たす参加者を集めることは難しい。このことから各地域に身近な組織・団体からの影響力は高く、今後は各農政局だけでなく各県の自治体からも協力をもっといただければ、新たな事業者の発掘も含め、輸出意欲の高い事業者にもっと周知できると感じた。

●輸出について

参加者が輸出するにあたり必要と感じる情報は「輸入規制などの法規制」、「現地マーケット情報」である。今回は、上記の情報は農林水産省と協議し、事前にある程度把握できたことから、この2点を意識した研修プログラムを組んだ。参加者の8割から高評価を得ることができたのも、この事前のリサーチの結果である。ただ、今後の課題として挙げられていることのトップも「輸入規制等の法規制への対応」である。このことから今回の研修会のような啓蒙活動は続けていくべきである。当然、輸入規制や法規制は農林水産省のHPやJETROのHP、各国の食品衛生局などのHPから収集することは可能である。しかし、自営の中小の事業者は、なかなか仕事と両立しながら勉強することは難しい。そのような環境の中、研修会を実施し専門家がわかりやすく説明いただくことにより、輸出入規制の基礎を短時間で理解し、そして輸出のファーストステップの足がかりとなれば、この研修会実施の価値は高い。今後も、輸出への挑戦を後押ししていきたい。

●今後の販路拡大していきたい地域について

フリーポートである香港、シンガポールは依然関心が高い。ただ、今回香港とならび、台湾にも非常に高い関心が挙げられている。台湾は人口約2,300万人と決して多くはないが、今後は観光立国を目指し、政府が多額の予算を計上している。実際、台湾を訪れる観光客は2012年度720万人（日本：837万人）で、2013年度は770万人を目標としている。そういった背景から、インバウンドアウトバウンドなどを考慮したマーケティング又はプロモーションなども幅広い展開が可能である。台湾マーケットは観光、親日家、中華圏へのゲートウェイなど、参加者は将来性のある地域であると感じているのである。今後も日本の販路拡大のエリアとして注目していく地域であるといえる。

■
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
展示商談会**

■

1 出展者募集について

1.国内事業者(出展者)の募集と選定

【募集方法】

- ①輸出オリエンテーションの会専用ホームページでの出展者募集
(農林水産省ホームページと外部リンク)
- ②地方公共団体を含む農林水産物等輸出促進協議会構成員等に出展募集案内送付
- ③農林水産省輸出促進事業、弊社主催の商談会等に参加された生産者等に電子メール送付
- ④農林水産省輸出促進事業、弊社主催の商談会等に参加された生産者等に電話での参加勧奨活動

【出展要件】

牛肉・盆栽花き・柑橘類(香酸柑橘類等)を日本で生産・加工し、海外輸出事業への意欲ある生産者・加工業者・流通(輸出)事業者であり、下記の条件を満たすことを参加要件とした。

- ①日本産の原材料が使用され日本で製造加工された商品
(牛肉・花き盆栽・香酸柑橘類等)
- ②商品の品質管理体制が構築されている事業者
- ③海外各国・地域の輸入規制(残留放射能検査含む)に対応できる事業者

【出展者の選定】

出展要件を満たす応募者の中から、先着順で選定した。応募者が規定数に満たない会場については、農林水産省輸出促進事業、弊社主催の商談会等に参加された生産者等に再度電話によるヒヤリングを行い出展募集をおこなった。

2.参加バイヤーの募集

【参加事業者の選定と招聘】

- ①対象商品：牛肉、盆栽花き、柑橘類(香酸柑橘類等)を扱うことのできる輸出・輸入事業者を選定
- ②農林水産省の意向による対象国・地域を選定
- ③要件を満たす事業者に参加のご案内をメール配信
- ④農林水産省輸出促進事業、弊社主催の商談会等に参加されたバイヤーで要件を満たす事業者に電話による参加勧奨
- ⑤海外バイヤーの招聘については、弊社在外拠点がサポートし招聘

【招聘バイヤー数】

- ①各開催地 国内外合わせて5社の招聘を目標とした。
- ②招聘数

牛肉の部	6社
盆栽花きの部	9社
柑橘類(香酸柑橘類等)	6社

01 実施概要

2 展示商談会の実施概要

1.開催目的

海外への販路を確保、拡大しようとする農林水産業者・事業者の支援を目的として、国内外の有力なバイヤーに商品を紹介し商談機会を提供する。

2.対象商品

牛肉・盆栽花き・柑橘類(香酸柑橘類等)

3.展示商談会の開催

①開催地域と会場

牛肉の部	大阪開催	2月25日(月)	展示商談会	ホテル大阪ベイタワー
		2月26日(火)	産地視察	
	鹿児島開催	2月27日(水)午前	展示商談会	城山観光ホテル
		午後	産地見学	
盆栽花きの部	高松開催	2月28日(木)午前	展示商談会	城山観光ホテル
	千葉開催	3月1日(金)午前	展示商談会	JRホテルクレメント高松
		午後	園地視察兼商談会	
		3月2日(土)終日	園地視察兼商談会	
柑橘類 (香酸柑橘類等)	名古屋開催	3月4日(月)午前	商談会	三井ガーデンホテル千葉
		午後	園地視察兼商談会	
	熊本開催	3月5日(火)終日	園地視察兼商談会	
	名古屋開催	3月6日(水)	展示商談会	メルパーク名古屋
		3月7日(木)	産地視察	
	熊本開催	3月8日(金)	展示商談会	熊本キャッスルホテル
		3月9日(土)	産地視察	

4.展示商談会の形式 アポイント型マッチング商談会

参加者側の情報(企業プロフィール・商品提案書)と、バイヤー側の情報(バイヤープロフィールシート)を収集し、事前に商談プログラムを決定するアポイント型の個別商談手法を採用。また、マッチングに組まれていない商談やバイヤーニーズによる商談が追加であった場合には、フリー商談の時間も設けた

5.マッチング基本フォーム(※商談時間 40分/1商談あたり)※1一部出展者数、バイヤー数のバランスを考え、25～30分で実施。※2「盆栽」「花き」は商談会の運営上、15～20分で実施。

	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
	10:50～11:30	11:35～12:15	13:15～13:55	14:00～14:40	14:45～15:25	15:30～16:10	16:15～16:55	17:00～17:40
バイヤー①	A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	J社
バイヤー②	D社	A社	B社	C社	F社	E社	J社	K社
バイヤー③	F社	D社	A社	B社	C社	J社	E社	G社
バイヤー④	G社	F社	D社	A社	B社	C社	K社	E社
バイヤー⑤	E社	H社	G社	D社	A社	B社	C社	F社

01 実施概要

6.各種アンケートについて

①商談結果評価シート

出展者に、商談見込みの有無バイヤーから指摘された改善点等を記入していただき、今後の輸出事業に資する仕組みとした。また、事務局も今後のフォローアップに活用できる情報を掲載。

バイヤー名	商談時間	【 商談評価 】			【 バイヤーからの改善要望点 】								成約見込【有】の 場合の見込み額
		※いずれか1つに○			※該当する点に○（複数可）								
		成約 見込 【有】	継続 交渉	成約 見込 【無】	価格	商品 サイズ	原材料	供給 量	パッケ ジ	品質 管理	物流 経費		
	～												
	～												
	～												
	～												
	～												
	～												
	～												
	～												

②商品評価シート

バイヤーから各出展者の商品についてのコメントを記入。このシートは各出展者へフィードバックし、継続商談のヒントにつながるシートである。また、事務局の今後のフォローアップにも活用が可能。また、盆栽・花きは別の項目でシートを作成した。

商品評価シート				
バイヤー名		商品名		
出展者名		大受興味ある 興味あり あまり興味なし		
審査項目	内容	評点	コメント(評価、改善点等)	
味関連	味付け、のどごし、食感、香りを含め美味しさと全体的なバランスはどうか。	大変良い 良い 普通	一部改善が必要だと思う	全面改善が必要だと思う
デザイン	パッケージ、容器等のデザインと商品の整合性がとれており、消費者の目にとまるものか。	大変良い 良い 普通	それほど良く改善が必要だと思わない	
コンセプト	客層ターゲットが明確であり、食シーンを想定され商品化されているか。	明確	見直しが必要	
新規性	市場新規性はあるか。(市場にない商品か)	ある	ない	
トレンド把握	現在トレンドである(今後数年継続と思われる)、又今後のトレンドを先取りした商品であるか。	トレンドを先取りできている	トレンドを取り込めていない	トレンドの考慮必要なし
取り扱いやすさ	梱包のしやすさ、商品発送・保存しやすさはどうか。	大変取り扱いやすい 取り扱いやすい 普通	多少取り扱いにくい	改善点が多い
原料・品質状況	原材料の産地や品質に対する追求は高いか。(トレスビリティ)	非常に高い 高い 普通	それほど高く改善が必要だと思わない	
添加物等使用状況	添加物の使用状況はどうか。同類(同力ナゴリー)商品と比較し、必要以上に添加物は使われていないか。	問題なし	多少改善が必要だと思ふ	全面改善が必要である
価格競争力	市場価格に対応できるか、また熟達性はどうか。定価条件等の輸入状況はどうか。	大変良い 良い 普通	それほど良くない	価格構造の見直しが必要だと思ふ
備考(出展者側への要望、アドバイス等)				

③出展者アンケート

今後の事業運営にあたって参考となるアンケートを作成。

輸出オリエンテーションの会(展示・商談会／●●部門●●地区)についてアンケートの協力をお願いします。

出展者名

1. 商談会について ☐ 満足 ☐ ほぼ満足 ☐ 普通 ☐ それほど良くなかった ☐ 良くなかった

理由:

2. 招聘したバイヤーについて ☐ 満足 ☐ ほぼ満足 ☐ 普通 ☐ それほど良くなかった ☐ 良くなかった

理由:

3. 今回の商談会に対するご意見をご自由にお書きください。

4. このような商談会が、今後あれば出展したいですか? ☐ はい ☐ いいえ

理由:

5. 他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

国・都市名:

ご協力ありがとうございました。

02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

1 牛肉の部

【大阪会場】

I 展示・商談会

開催日時/平成25年2月25日（月）10：00～17：40

開催会場/ホテル大阪ベイタワー （大阪市港区弁天1-2-1）

1. 出展者・出展商品一覧

出展企業名	所在地	商品	品目
大吉商店株式会社 ・ 全国肉牛事業協同組合	滋賀県高島市 ・ 東京都港区	近江牛焼肉トモバラセツ	牛肉
		近江牛三角バラ	牛肉
		近江牛肩ロースセット（ネックなし）	牛肉
		近江牛3点セット（リブロース・サーロイン・ヒレ）	牛肉
		近江牛ロインセット（リブロース・サーロイン）	牛肉
有限会社阿部牧場	宮崎県都城市	黒毛和牛	牛肉
エスフーズ株式会社	兵庫県西宮市	和牛	牛肉
株式会社マルユウ食品	大阪府泉南郡	和牛サーロイン	牛肉
		和牛テンダーロイン	牛肉
		和牛チャックロール	牛肉
		和牛三角バラ	牛肉
		和牛タン	牛肉
帝神畜産株式会社	兵庫県神戸市	兵庫県産神戸ビーフ	牛肉
		熊本県産黒毛和牛	牛肉
		熊本県産和王	牛肉
		熊本県産味彩牛	牛肉
株式会社 嶋本食品	兵庫県 南あわじ市	神戸ビーフ	牛肉
		淡路ビーフ	牛肉
		神戸ビーフ ローストビーフ	加工品
		淡路ビーフ ローストビーフ	加工品
		淡路島バーグ	加工品
有限会社エム・ティ・ジャパン	兵庫県丹波市	和牛 卑弥呼	牛肉
鳥山畜産食品株式会社	群馬県渋川市	赤城和牛	牛肉
		赤城和牛ローストビーフ	加工品
		赤城牛ビーフカレー（レトルト）	加工品
エムケイ開発株式会社	鳥取県西伯郡	鳥取和牛	和牛
愛知県経済農業協同組合連合会	愛知県名古屋	愛知県産交雑種牛ロース他	牛肉
		愛知県産和牛ロース他	牛肉

バイヤーテーブル



総商談件数 49件

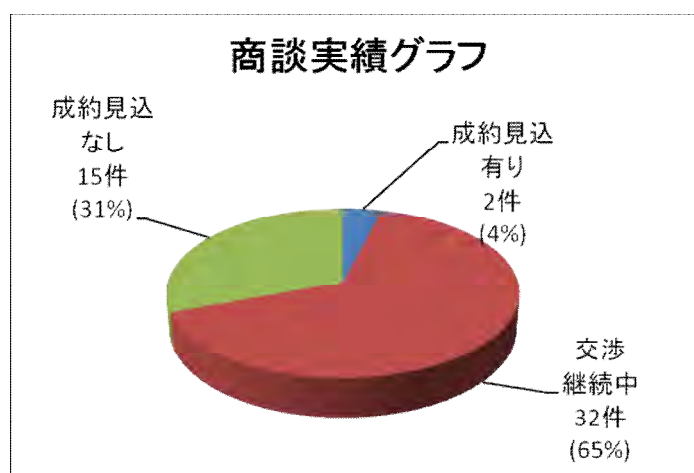
-62-

02 | 各開催の実施状況〔大阪会場〕

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
10社	49	2	32	4%	69%

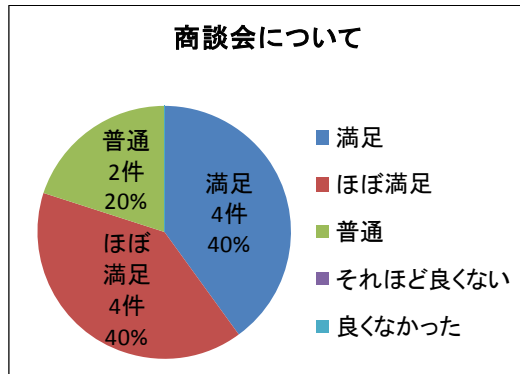
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの：0円



02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

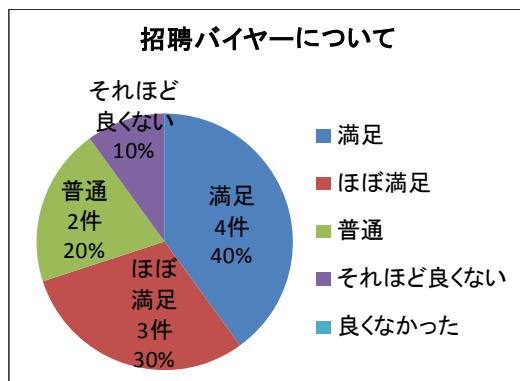
6. アンケート結果（回答数10件）

Q1.商談会について



- ・ 牛肉につき、要望が強いと感じた。
- ・ 情報収集の場として有効的であった。
- ・ 面識が広がった。

Q2.招聘バイヤーについて

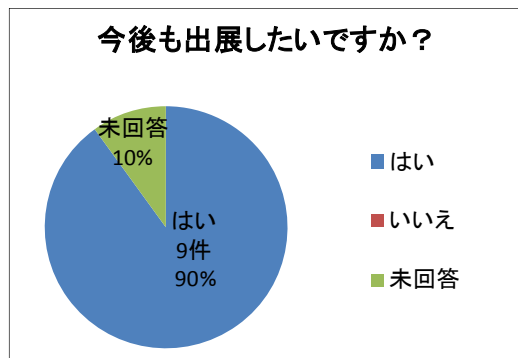


- ・ もっと海外企業の現地バイヤーと商談したかった。
- ・ 和牛などの牛肉につき、情報交換ができた。
- ・ 人材交流が図れた。知識習得ができた。
- ・ それぞれ真剣に取り組まれている事が理解でき、考えさせられた。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ 輸出体制ができていないため間接貿易になるので、それに合った商談会を希望する。
- ・ 輸出につき、国内の基準につき、考えさせられた。
- ・ 特化していて商談しやすかった。
- ・ いろいろな立場の方がいると分かった。早急に体制を構築し、対応していきたい。
- ・ バイヤーの求める商材、及び供給量についての情報が少ない。
- ・ 1社30分で良い。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 良い情報交換ができるため。
- ・ どこにチャンスがあるか分からないため。
- ・ 輸出より輸入する側の会社なので、メリットがあるかどうか分からないが、いろいろと参考になった。

Q5.他の輸出ターゲット国・都市があればお書きください。

中東、EU、フィリピン、ミャンマー、東南アジア、 和牛の輸出が可能な国など

02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

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 株式会社ケングローバル 岡部健太郎氏

②相談内容

相談者 /愛知県経済農業協同組合連合会食肉部 浅田悟氏

内容 /主な代金決済の方法について

ー海外からの送金

送金決済は手続きが簡単であるが、信用度の分からない海外の販売先に対して、最初から信用取引をすることは避けるべきである。

原則として出荷金額全額の前払いを条件とすべき。

全額前払いが不可の場合でも、前払い代金で原価をカバーできる金額を提示すべきである旨アドバイス。

ー信用状

信用状は銀行を通じての決済で代金回収の確実性は増す。書類不備があれば回収できないこともあるので注意が必要。

また、信用状の開設費・記載事項の修正費・通知費・買取費等の費用が発生し、少額取引の場合コストに影響する。

ーD/P・D/A

船積書類と引き換えに代金を支払う条件で、船荷証券(B/L)とその他の船積書類を相手方に送付し、確認後即金で支払われるのがD/P。

その際支払に猶予があるのが、D/A。

ー国内取引

国内輸出業者を通じて輸出する場合、指定倉庫までの納入で輸出事業者から代金を受け取る。国内取引と同様、月末締め翌月払いが一般的。



相談コーナーの様子

02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

8. 商談会総括

全出展者が、加工品ではなく生肉メインでの出展であり、また、輸出未経験の場合は輸出規制等について慎重に対応しようという考えのもと、バイヤーから最新情報を得て今後の参考にしたいという声が複数あった。

神戸の事業者は、既に香港・マカオへの輸出実績があり、左記地域での和牛輸出販売量シェアがかなり高い企業で、他国への更なる新販路開拓の目的にこれまでのノウハウを活かし積極的に商談に取り組んでおられた。海外バイヤーからニーズの高い、高級部位のみにも輸出対応できる（その他部位は国内市場流通にて販売が可能）という強みをバイヤーへアピールすることで、今後も海外（シンガポール・タイ）での輸出拡大に手ごたえを感じておられた。

また滋賀の事業者は、全国肉牛事業協同組合様と組み、商談会の直前までシンガポールの某大手小売店にて販売プロモーションを実施されていた。初の試みであったが売れ行きが好調であり、現地の消費者の評判も非常に良かったこともあり、今後はヨーロッパへの輸出可能性調査とタイでの新たな輸出販路創出を目的に本事業に参加されていた。現地マーケットの状況も良く理解できたので、今後は新販路開拓（フランス・タイ）輸出事業に取り組む上で大変参考になったとの事であった。

輸出未経験の愛知県の団体は、国内市場での牛肉卸売り価格が小売店主導で大きく左右されるなか新たな販路創出の可能性を求め輸出実績は現状ないが商談会に参加された。愛知県のブランド牛である『みかわ牛』の輸出可能性マーケティングを含めて、個別商談終了後のフリー商談もフルに利用されていた。現状愛知県内には対マカオ輸出食肉取扱施設のみが認定されており、今後は他地域国への輸出食肉取扱施設の認定が輸出拡大の鍵となる感じておられた。

同じく鳥取の事業者は、お菓子類の海外輸出実績はあるが、他品目の輸出商品として鳥取和牛を今後検討するために本事業に参加。県内に海外用食肉取扱認定施設がないため環境整備はこれからであるが、商品自体のクオリティーには自信があるので今後は有力輸出商品として販路創出の可能性を継続して探していきたい。またこのような商談の機会があれば是非参加したいとの事であった。

シンガポールから訪日したバイヤーを含め、輸出に前向きな姿勢の出展者に対して、各国での和牛需要や流通に関する課題など細かなアドバイスをしながら商談されていた。どのテーブルでも、すぐに輸出の体制を取れない出展者に対して、今後輸出体制が整った際には買付けにつながるような、じっくりとした話し合いがされていたという印象を受けた。

・バイヤーからのコメント ＜EU系バイヤー＞

輸入許可条件が確定していない中での商談だったので本格的な商談は難しかったが高級レストランのシェフ（来日経験があり和牛のクオリティーを知っている）からは和牛を使った料理を提供したいニーズがあるため、国家間の輸入条件の取決めを出るだけ早く決定してもらいたい。

02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

商談の様子



出展者のサンプル展示



02 各開催の実施状況〔大阪会場〕

Ⅱ 産地視察会

開催日時/平成25年2月26日（火）9：00～15：00

視察場所/神戸市中央卸売市場西部市場（兵庫県神戸市長田区苅藻島町7-1-20）

実施内容

近畿地域を代表する牛肉の取引市場として、「神戸市中央卸売市場西部市場」を視察した。

神戸中央畜産荷受株式会社の芦田専務より市場の概要を説明頂き、その後、食肉加工部場及びセリ場を見学した。加工場では当市場で競り落とされた牛枝肉を各購買者の希望に応じて委託加工をされているとの事であった。この日は丁度セリの時間帯に工場見学が重なっていたので実際のセリの様子を見学する事ができ、どのランクの牛がどのくらいの金額で売買されているのかが良くわかった。この工場はマカオへの輸出認定を取得している。

産地視察の様子



02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

1 牛肉の部

【鹿児島会場】

I 展示・商談会（2日間開催）

開催日時/平成25年2月27日（水）10：00～13：00

2月28日（木）10：00～13：00

開催会場/城山観光ホテル（鹿児島市新照院町41番1号）

1. 出展者・出展商品一覧

【2/27（水） 鹿児島会場】

出展企業名	所在地	商品	品目
有限会社C・F商事	宮崎県都城市	都之城牛	牛肉
宮崎県農政水産部畜産課	宮崎県宮崎市	宮崎牛	牛肉
全国開拓農業協同組合連合会	東京都港区	和牛	牛肉
株式会社 カミチク	鹿児島県鹿児島市	鹿児島黒毛和牛ロース 冷凍 A4	牛肉
スターゼンミートプロセッサー 株式会社	東京都港区	鹿児島和牛 「KAGOSHIMA WAGYU」	牛肉

【2/28（木） 鹿児島会場】

出展企業名	所在地	商品	品目
伊藤ハム株式会社 （サンキョーミート）	兵庫県西宮市	和牛肉	牛肉
滝沢ハム株式会社	栃木県栃木市	前日光和牛	牛肉
有限会社小田畜産	鹿児島県南さつま市	薩摩小田黒毛和牛	牛肉
		焼牛	加工品

2. 参加バイヤー一覧

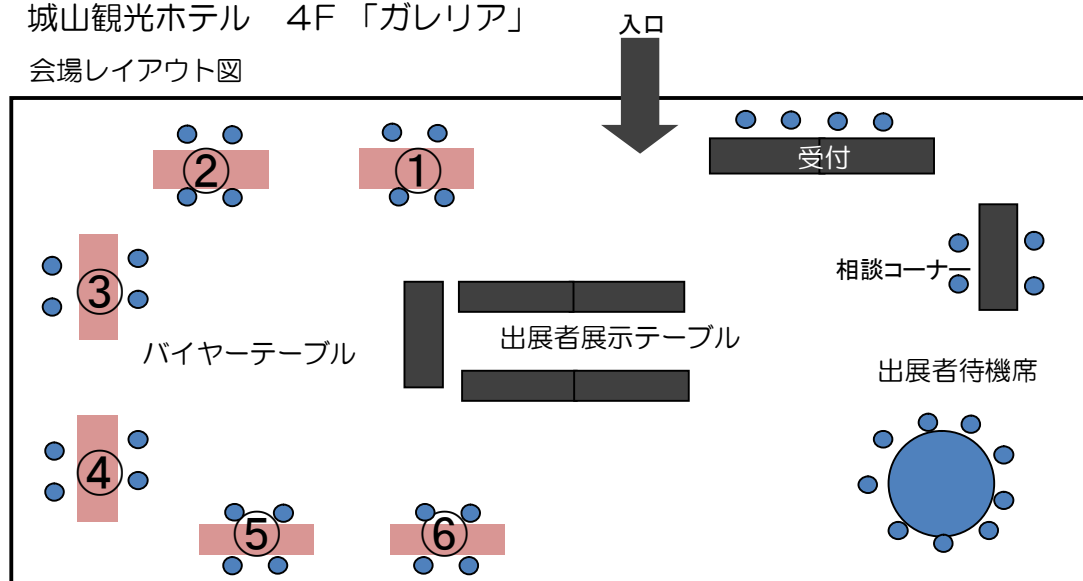
	バイヤー名	所在地	対象商圏
1	トップトレーディング（株）	大阪市	フランス・EU圏
2	KCセントラル貿易	東京都	アメリカ
3	永和商事（株）	東京都	カナダ、アメリカ
4	KING OF COOK（株）	福岡県	台湾・タイ・韓国・中国等アジア圏
5	フーズロイヤル（株）	東京都	マカオ
6	ADIRECT Singapore Pte Ltd	シンガポール	シンガポール・マカオ・香港

02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

3. 会場図

城山観光ホテル 4F 「ガレリア」

会場レイアウト図



4. 個別商談の実施

総商談件数 43件

①2月27日(水) 《バイヤー6社、出展者5社》

バイヤー名	①		②		③		④		⑤		⑥	
	10:00~10:25	10:25~10:50	10:30~10:55	10:55~11:30	11:00~11:25	11:25~11:50	11:30~11:55	11:55~12:20	12:00~12:25	12:25~12:50	12:30~12:55	12:55~13:30
トップトレーディング㈱	1 有限会社C・F商事		5 スターゼンミートプロセッサ㈱				2 宮崎県農政水産部畜産課		4 ㈱カミチク			
永和商事㈱	3 全国開拓農業協同組合連合会		1 有限会社C・F商事		5 スターゼンミートプロセッサ㈱		4 ㈱カミチク		2 宮崎県農政水産部畜産課			
KING OF COOK㈱	2 宮崎県農政水産部畜産課		3 全国開拓農業協同組合連合会		4 ㈱カミチク		5 スターゼンミートプロセッサ㈱				1 有限会社C・F商事	
フーズロイヤル㈱	4 ㈱カミチク		2 宮崎県農政水産部畜産課		3 全国開拓農業協同組合連合会				1 有限会社C・F商事		5 スターゼンミートプロセッサ㈱	
ADIRECT Singapore Pte Ltd			4 ㈱カミチク		1 有限会社C・F商事		3 全国開拓農業協同組合連合会				2 宮崎県農政水産部畜産課	
セントラル貿易	5 スターゼンミートプロセッサ㈱				2 宮崎県農政水産部畜産課		1 有限会社C・F商事		3 全国開拓農業協同組合連合会		4 ㈱カミチク	

②2月28日(木) 《バイヤー5社、出展者3社》

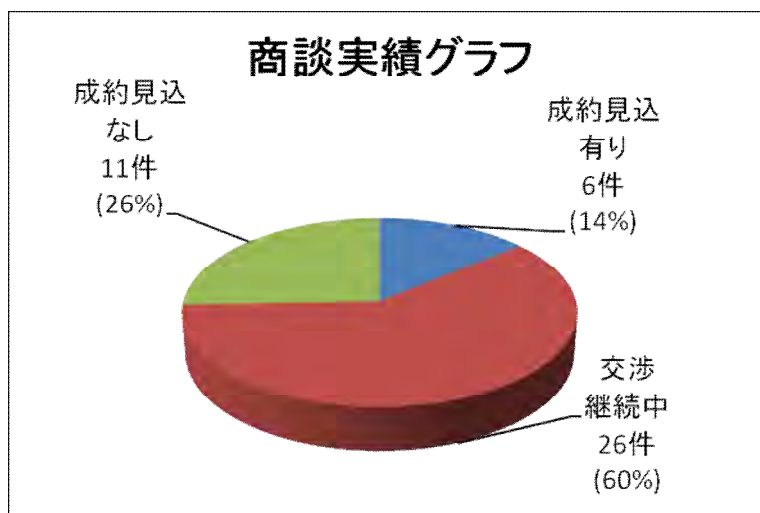
バイヤー名	①		②		③		④		⑤	
	10:00~10:30	10:30~11:05	10:35~11:05	11:05~11:40	11:10~11:40	11:40~12:15	11:45~12:15	12:15~12:50	12:20~12:50	12:50~13:30
トップトレーディング㈱	1 伊藤ハム株式会社(サンキョーミート)		3 有限会社小田畜産				2 滝沢ハム株式会社			
永和商事㈱			1 伊藤ハム株式会社(サンキョーミート)		3 有限会社小田畜産				2 滝沢ハム株式会社	
KING OF COOK㈱	2 滝沢ハム株式会社				1 伊藤ハム株式会社(サンキョーミート)				3 有限会社小田畜産	
フーズロイヤル㈱			2 滝沢ハム株式会社				3 有限会社小田畜産		1 伊藤ハム株式会社(サンキョーミート)	
ADIRECT Singapore Pte Ltd	3 有限会社小田畜産				2 滝沢ハム株式会社		1 伊藤ハム株式会社(サンキョーミート)			

02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

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
8社	43	6	26	14%	74%

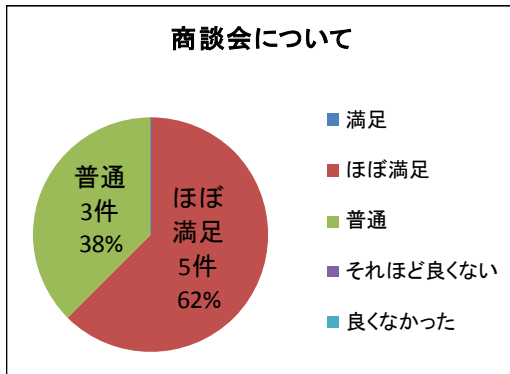
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 1,000,000円



02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

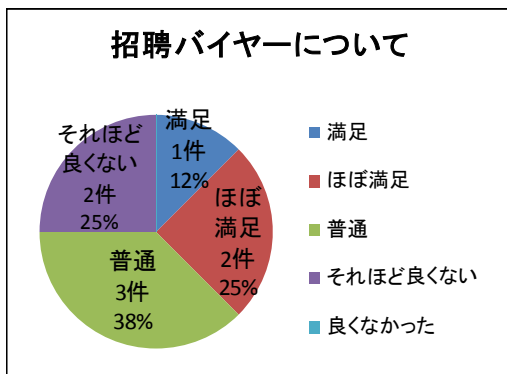
6. アンケート結果（回答数8件）

Q1.商談会について



- ・ 希望とマッチした商談ができた。
- ・ 各社と意見交換ができ、今までの商売と違った内容で満足している。
- ・ 事前の打ち合わせが必要。
- ・ 時間的にも商談を行うにあたって良かったと思う。

Q2.招聘バイヤーについて

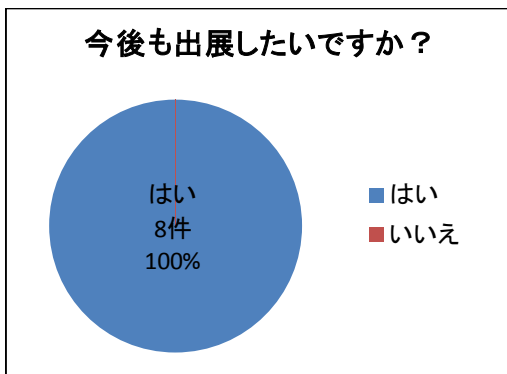


- ・ 前向きに検討してくれるバイヤーが多かった。
- ・ 問屋のみならず、和牛の商売を携えられてる方がこんなに多いとは思わなかった。
- ・ 牛肉輸出に既に取り組んでいらっしゃるバイヤーさんとの面談がもう少しできたらと思った。

Q3.今回の商談会に関する感想

- ・ バイヤーの事前情報を詳しく知りたかった。（情報不足であった）
- ・ 初めて参加したので、イメージが分からなかった。
- ・ 輸出相手国のバイヤーを今後は増やして頂きたい。
- ・ 商談の間隔をもう少し作って欲しかった。

Q4.このような商談会があれば、今後も出展したいですか？



- ・ 輸出拡大を図って行く為、出展したい。
- ・ このような機会は今までなかったことなので、広く知っていただく意味でも、また自分たちを磨く意味でも必要だと思う。

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〔鹿児島会場〕

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 株式会社ケングローバル 岡部健太郎氏

②相談内容

相談者 /スターゼンミートプロセッサー(株) 井野岳司氏 黒木重男氏

内容 /①EUにおける日本からの牛肉輸入解禁の見通しについて

—EUではEU圏同等以上の衛生基準を輸入牛肉に課している。現在日本は輸入許可国に入っていない。今後、欧州委が今回の合意を正式決定すれば、早ければ春にもEU官報に掲載され輸入が許可される見通し。

ただし、法的準備ととのってもすぐに輸入できるわけではなく、EUの要件を満たすことが保障された輸入許可施設のリストに掲載されなくてはならないため、相応の時間を要するのではないかと。

②当社は香港、マカオ、シンガポール、タイ、米国向けの施設認定を受けているが、販路が日系流通に限られており、非日系流通の開拓が課題。また、現在ローインの輸出に限定されているが、将来、肩肉やもも肉も輸出することができれば、価格競争力が増す。

—非日系流通の開拓は食肉に限らず、日本の農林水産物・食品輸出全体の課題。非日系流通を開拓するためには、既存の日系商社以外の輸入事業者や流通事業者を開拓する必要がある。そのためには、生産者が現地に出向き、カット技術の指導、同行営業や試食デモンストレーション等のプロモーション活動を行うことが有効である。

現地の業者にローイン、肩肉、もも肉などのカット技術を教えることは非常に効果的。各部位を有効に販売することができ、利益率の向上が期待できる。



相談コーナーの様子

02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

8. 商談会総括

輸出実績があるなしに関わらず、参加出展者の輸出に対する前向きな姿勢が会場全体で感じられ、バイヤーもそれを受けて真剣に商談していたのが強く印象に残っている。

鹿児島に香港、マカオ、シンガポール、アメリカに輸出食肉取扱認定施設を所有している事業者は、近年度中にタイ輸出への認定申請も検討している。同じく、鹿児島にカナダ・香港・シンガポールに輸出食肉取扱認定施設を所有している事業者では、今後ヨーロッパへの販路に高い関心がありトップトレーディング㈱から現地のマーケット状況を詳しくヒアリングされていた。上記2社とも大手企業ではあるが一度に多方面のバイヤーと商談出来る機会は貴重だと感じておられた。

宮崎の事業者は近年、香港への輸出を開始し今回は新たな海外販路を求めて商談会に参加された。こだわりの飼料と、ストレスのかからない環境での飼育をモットーに宮崎牛・南国寿牛を生産している点を商品の強みとしてバイヤーにプレゼンされていた。アジア地域を中心に今後も商談を継続していく予定とのこと。

輸出実績のない鹿児島の事業者は、地元鹿児島での肥育頭数が3500頭以上を誇り、国内の外食・中食への販路に加え、新たに海外への販路創出をもとめ商談会に参加。2名で分業し1名が商談中に、他1名が試食用の牛肉を調理し、出来立てのサンプルを持参するといった方法を取られていた。商談時間終了後もそのまま商談を継続するケースが多く、積極的に自身の商品売り込む姿勢が強く感じられた。

2001年のBSE発生や輸出する相手国により輸出食肉取扱施設認定のレギュレーションの違い、また東日本大震災による原発事故等により和牛は他の食品に比べ輸出障壁が高く、輸出自体に取り組む事業者がかなり限定されるものの、海外輸出バイヤーからすると魅力ある輸出食品である事が今回の商談会を通じてわかった。また、参加頂いたバイヤーの商圏がフランス、アメリカ、シンガポール、タイ、香港、マカオとバランスが良かったため、過去輸出実績のある出展者から初めて輸出に取り組む事業者まで幅広く対応出来た。今後、双方の輸出障壁の緩和がすすめば競争力のある日本食財の主力として海外輸出に取り組む事業が増えていく可能性が高いと感じた。

・バイヤーからのコメント

<アジア系バイヤー>

日本産黒毛和牛ブランドは認知されているものの、産地（鹿児島・佐賀・宮崎）により差別化されるまでの拘りをマーケットはまだ持っていない。そういう意味では日本ではマイナーブランドであったとしても、現地でのプロモーション如何によってはトップブランドになる可能性がある。健康を気遣う消費者は脂身が多い部位よりも少ない部位を望む傾向が増えてきた。値段だけではなく色々なニーズに応えてもらえる事業者との取引を検討したい。

02 各開催の実施状況〔鹿児島会場〕

商談の様子



出展者のサンプル展示



02 各開催の実施状況〔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

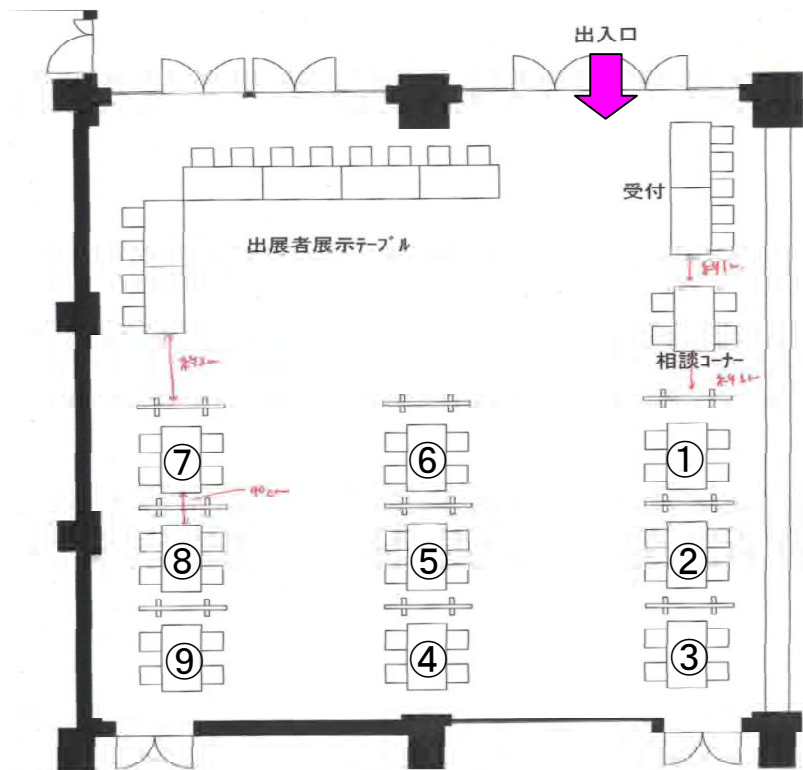
2. 参加バイヤー一覧

	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》

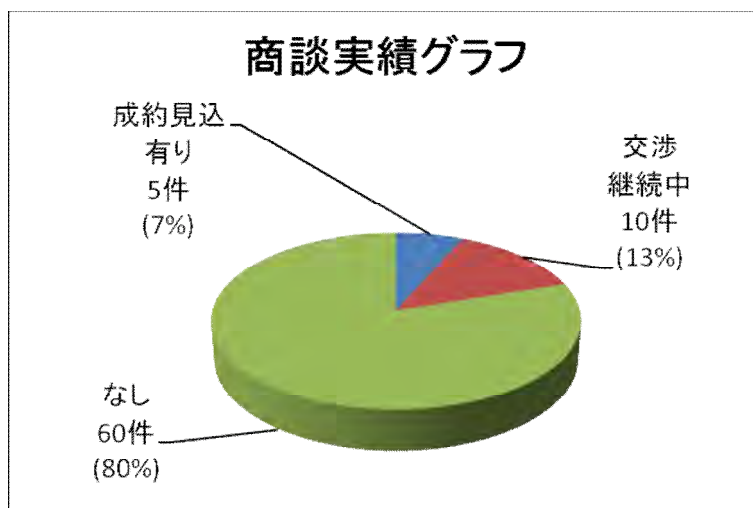
バイヤー名	① 10:00~10:20	② 10:25~10:45	③ 10:50~11:10	④ 11:15~11:35	⑤ 11:40~12:00	⑥ 12:05~12:25	⑦ 12:30~12:50
HLorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co KG	2 千寿園	12 山松園	5 瀬戸松園		10 出上吉光園	13 平松春松園	1 (有)River Field Flowers
P8 Gartenarchitektur	5 瀬戸松園		12 山松園	2 千寿園	13 平松春松園	10 出上吉光園	
Bambus centrum Kastner		5 瀬戸松園	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%

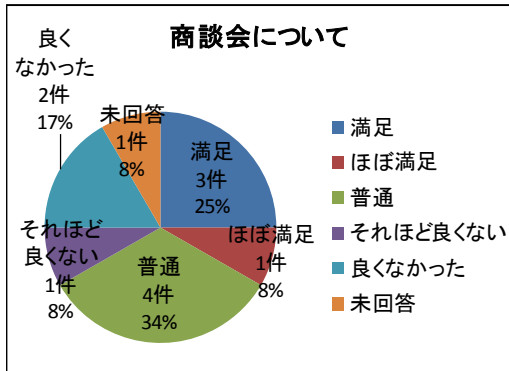
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 1,075,000円



02 各開催の実施状況〔高松会場〕

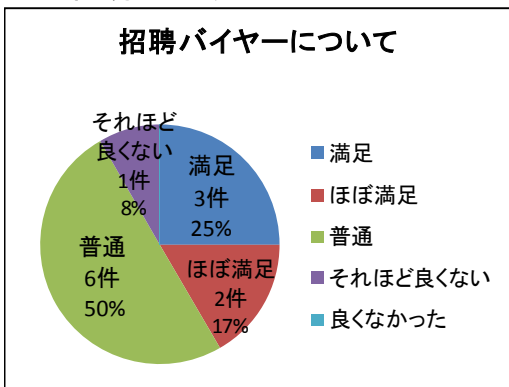
6. アンケート結果（回答数12社）

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

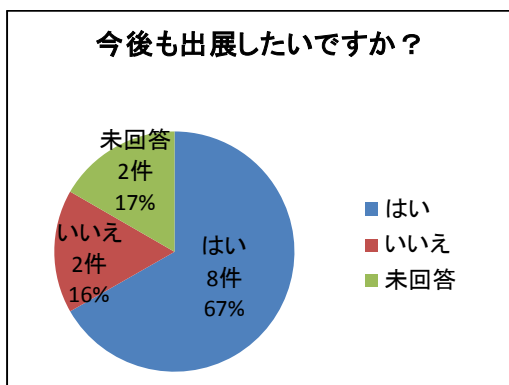


- ・ 特にドイツの方が理解を示した。
- ・ 事前の情報が少ないと感じた。

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.出上吉洸園

■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き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いと思った商品「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）

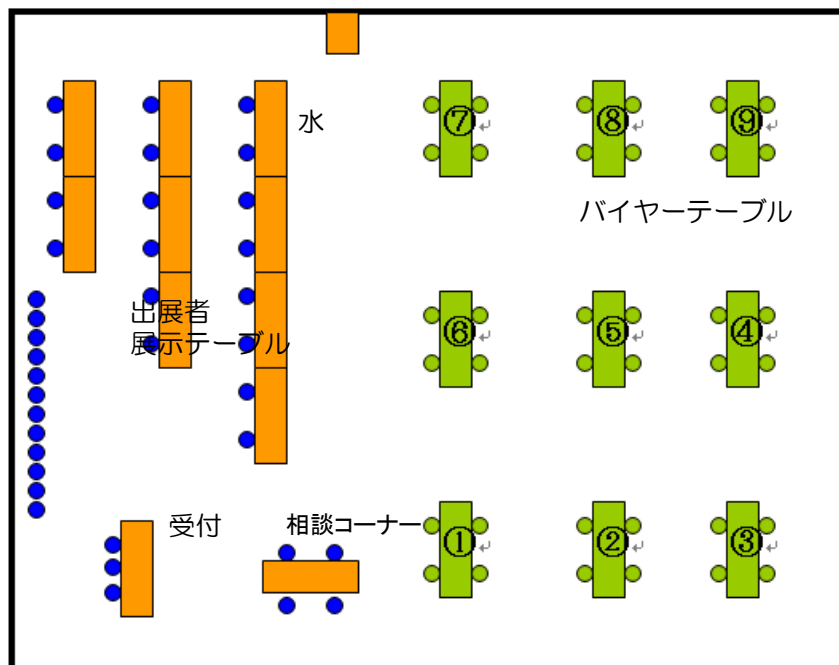
2. 参加バイヤー一覧

	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》

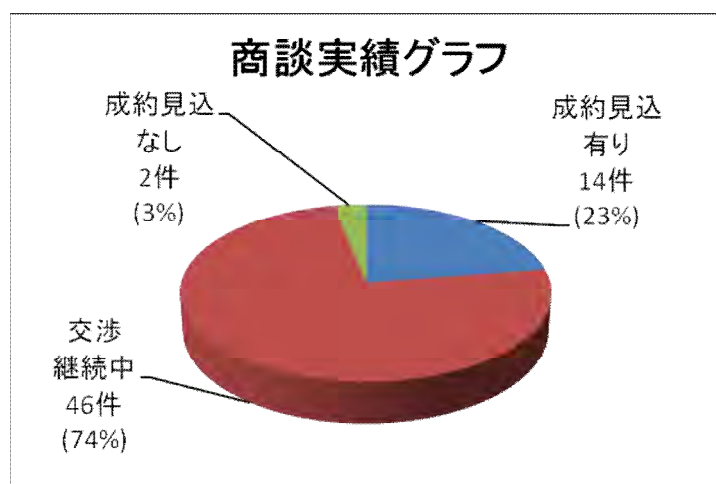
バイヤー名	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
	10:00~10:15	10:20~10:35	10:40~10:55	11:00~11:15	11:20~11:35	11:40~11:55	12:00~12:15	12:20~12:35	12:40~12:55
H.Lorberg Baumschulerzeugnisse GmbH & Co KG	2 平和孝運	7 (有)共種園	6 東金市植木組合輸出入部会	1 澤田農園	4 深山園	8 (有)あかざ	9 八日市場輸出入組合	3 (有)林園	5 大村園緑化株
P8 Gartenarchitektur	3 (有)林園	9 八日市場輸出入組合	2 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%

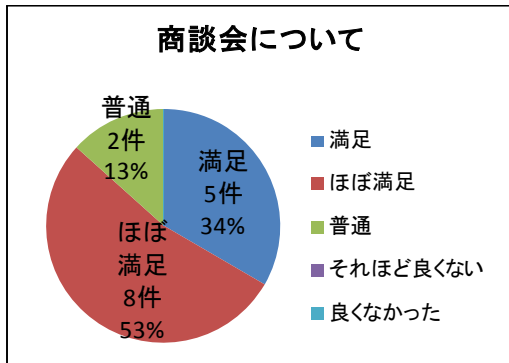
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの：61,535,000円



02 各開催の実施状況〔千葉会場〕

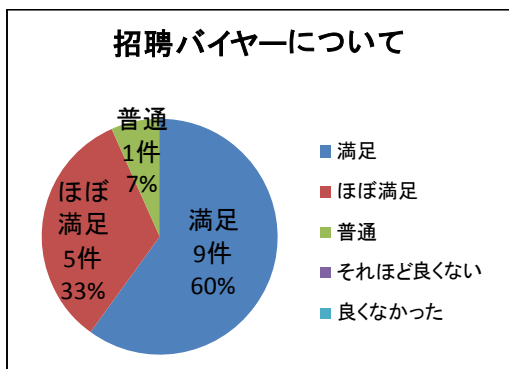
6. アンケート成果（回答数：15社）

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

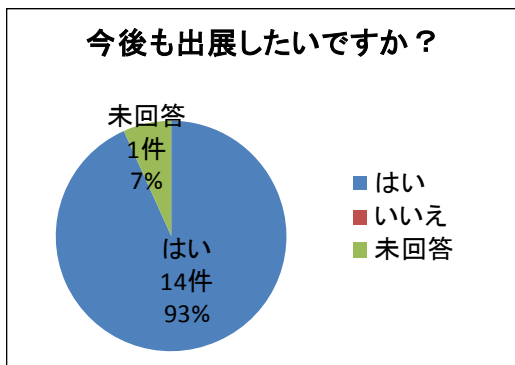


- ・ 素晴らしい会社が多かったので、勉強になった。
- ・ 皆さんにとっても興味を示していただいた。また、造園工事の関係の方が多く、欲しい商品を提示してくれたのも良かった。
- ・ 大手会社であり、購買意欲が強い方々であった。
- ・ チェコなどのヨーロッパの国々に来てほしい。
- ・ 皆さんの興味があるようなものが多少分かった。
- ・ それぞれの強みを持っている。

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

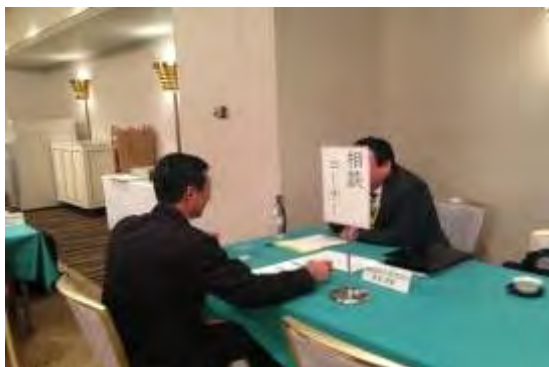
内容 / 輸出に関わる検疫等の経費を知りたい

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

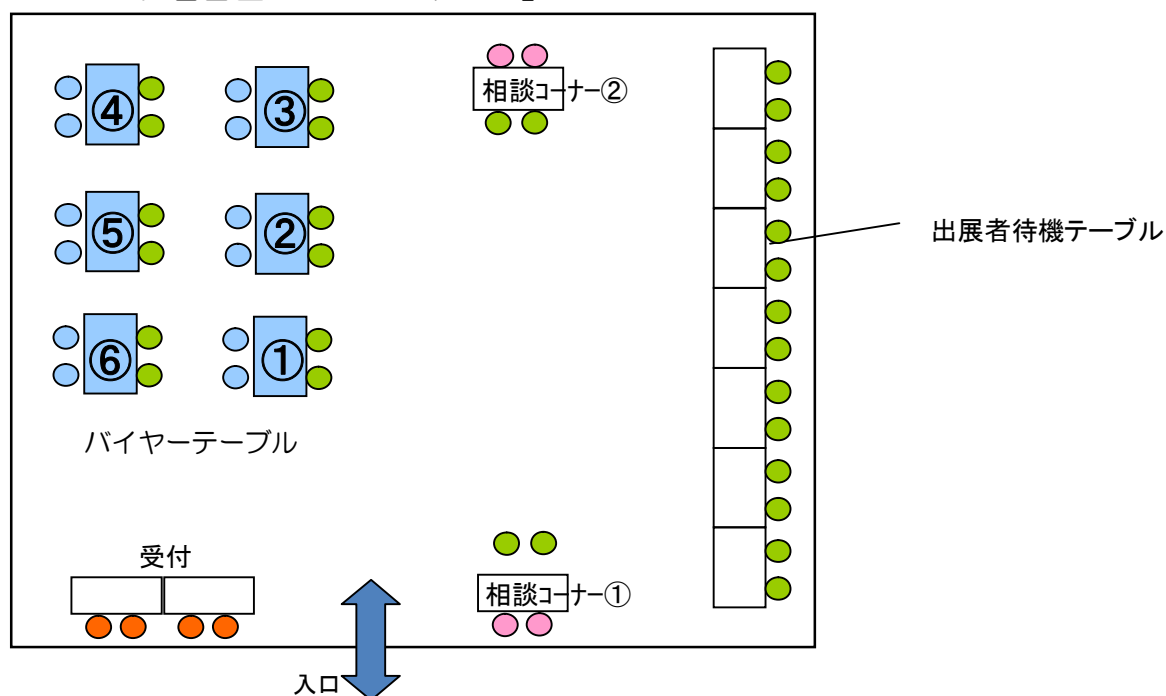
2. 参加バイヤー一覧

	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》

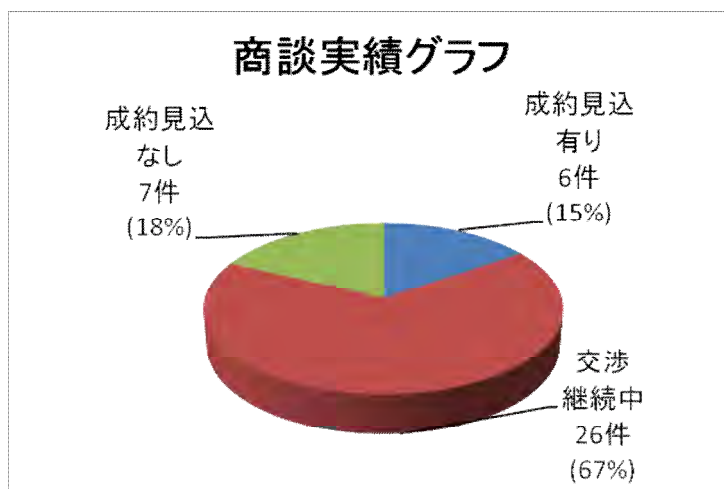
バイヤー名	①				②				昼食	③				④	⑤	⑥	⑦
	10:00~10:40	10:45~11:25	11:30~12:10	12:15~12:55	10:00~10:40	10:45~11:25	11:30~12:10	12:15~12:55		14:00~14:40	14:45~15:25	15:30~16:10					
㈱1112YAMA	7 ㈱不二屋	1 ㈱岡林農園	5 農業生産法人 PLUS㈱	2 (有) 柑香園	3 トナミ醤油㈱	6 ㈱伊勢萬	1 ㈱岡林農園			5 農業生産法人 PLUS㈱	4 ながみね農業協同組合	3 トナミ醤油㈱					
(株)MRTジャパン	1 ㈱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㈱	6 ㈱伊勢萬	7 ㈱不二屋		1 ㈱岡林農園	2 (有) 柑香園	6 ㈱伊勢萬					
芙蓉海運(株)	2 (有) 柑香園	6 ㈱伊勢萬			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㈱		4 ながみね農業協同組合	1 ㈱岡林農園	2 (有) 柑香園					
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	6 ㈱伊勢萬		3 トナミ醤油㈱	2 (有) 柑香園	6 ㈱伊勢萬					
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			4 ながみね農業協同組合	1 ㈱岡林農園	2 (有) 柑香園					
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			3 トナミ醤油㈱	6 ㈱伊勢萬						

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%

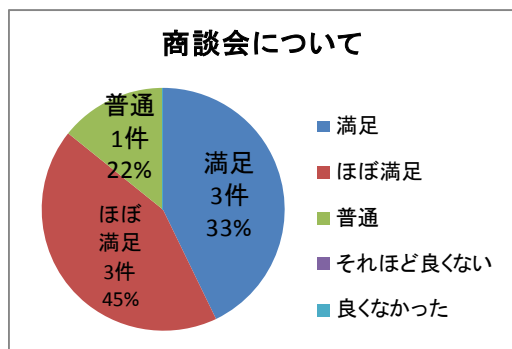
- ・ 成約見込みのうち金額の明らかなもの： 0円



02 各開催の実施状況〔名古屋会場〕

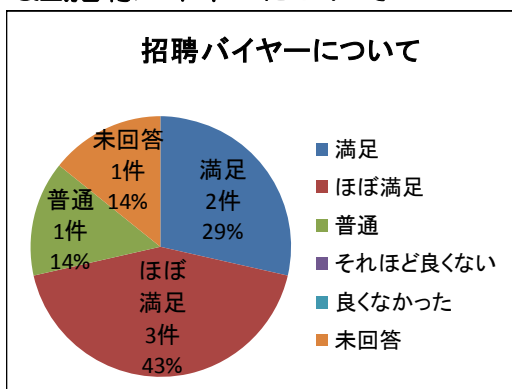
6. アンケート成果（回答数：7社）

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

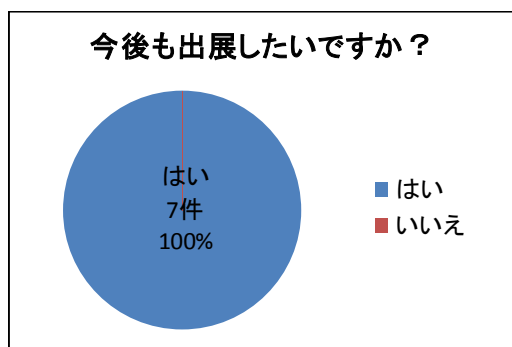


- ・ 輸出希望国のバイヤーの方がいたので。
- ・ 今回は農産物がメインのバイヤーであった事もあり、なかなか焼酎や酒などの輸出に対する具体的な商売には結び付かなかったのが残念だった。

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

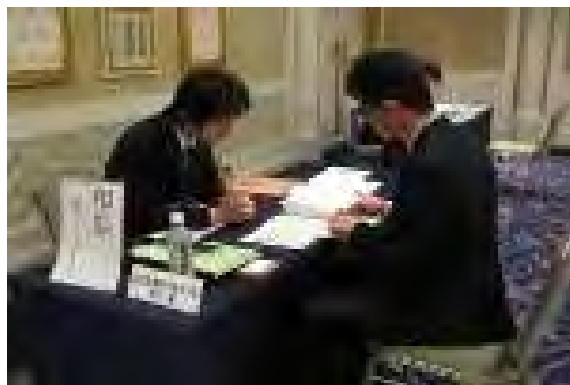
②相談コーナー担当者 愛知運送株式会社

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ため今後、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	ヘベスクイーン	加工品
株式会社ひむかどりー夢	宮崎県日向市	ヘベスキング	加工品
		幻のヘベスボン酢	加工品
		氷みつ 1L 170kcal/170g ヘベス	加工品
		ヘベス果汁	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

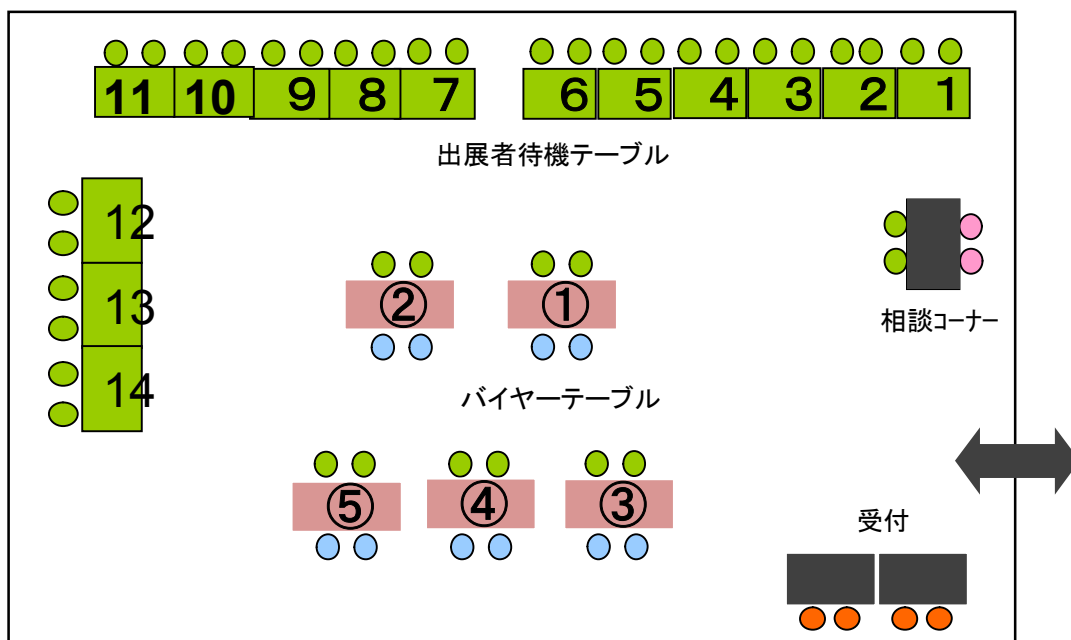
2. 参加バイヤー一覧

	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」	

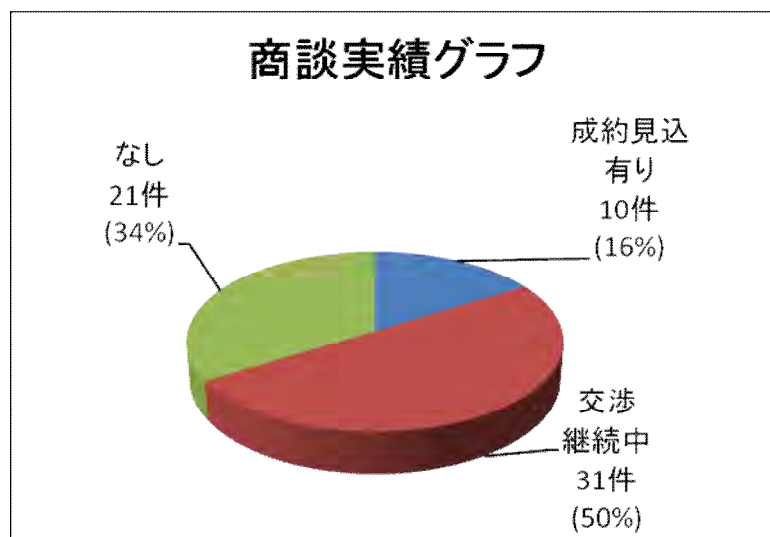
テーブル 番号	バイヤー名	⑦ 14:00~14:25	⑧ 14:30~14:55	⑨ 15:00~15:25	⑩ 15:30~15:55	⑪ 16:00~16:25	⑫ 16:30~16:55	⑬ 17:00~17:25	⑭ 17:30~17:55
		7 ニシモト食品㈱	10 ㈱ひむかどりー 夢	14 かぼす本家	9 (有)コズミック福 岡	12 ホシサン㈱	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	11 鶴味噌醸造㈱	
1	㈱1112YAMA								
2	福岡県農産物通商(株)	8 ブランドおおい た輸出促進協議会	14 かぼす本家	9 (有)コズミック福 岡		10 ㈱ひむかどりー 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%

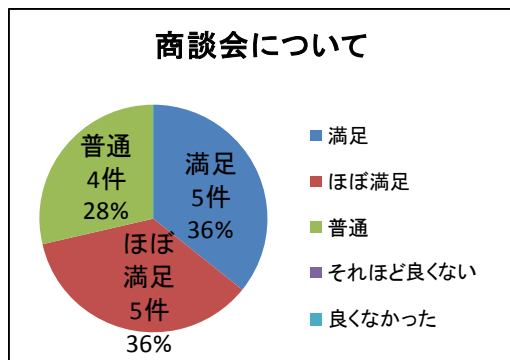
・成約見込みのうち金額の明らかなもの：365,000円



02 各開催の実施状況〔熊本会場〕

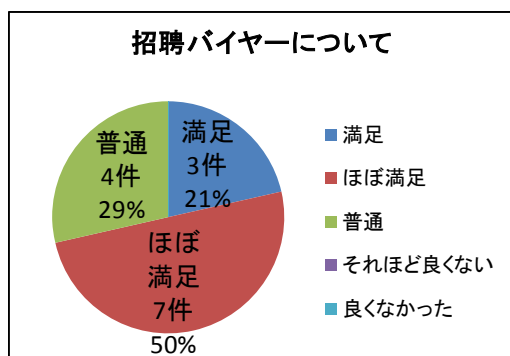
6. アンケート結果（回答数：14社）

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

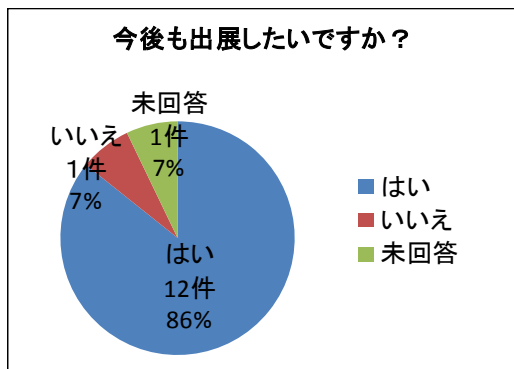


- ・ 販売促進について、とても参考になる話が聞けた。
- ・ とても親身になって話を聞いて頂いた。
- ・ アジア人以外のバイヤーもいれば良かった。
- ・ 意欲的に買って下さった。国内の中間業者の知っている所があり、資料に日本側の商社があり、助かった。
- ・ 自分は初見だったが、以前に取引のある方がいた。
- ・ 各地の状況が聞けたが、即販売にまでは至らない。
- ・ 現地のニーズを説明して頂けた。

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

■

03 制作物

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/>

