

The Japan Premium

複数品目

基本情報

対象国 タイ

輸出額 3,000千円/年

加盟者数 3社

主な販売先 小売・外食

活動地域 関東

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

タイの富裕層を対象とした試食販売・展示会出展により、日本製品の認知・輸出拡大を図る

試食販売・SNS広告・展示会出展を通じて商流を構築することで、タイ市場で需要が高まっているサツマイモ・イチゴ加工品を中心とする高付加価値な日本製品のブランド価値確立と継続的な輸出拡大を実現する

団体概要

所在地 神奈川県横浜市

設立年 2025年

事業内容 国内外の展示会出展、試食会等によるテストマーケティング、SNSを活用したプロモーション事業等

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯/概要

- ・日本およびタイにおいて開催される食品関連展示会（第10回日本の食品輸出EXPO・バンコク日本博2025）に出展し、現地バイヤーとの商談を通じて販路開拓を図る
- ・タイ国内の高付加価値小売店舗において、日本産加工食品（干し芋、いちごチョコ）の試食販売および店舗販売を行い、現地消費者の反応や購買行動を検証する
- ・日本食品に関心の高いタイ人をターゲットに、Facebook広告を活用したSNSプロモーションを展開し、日本産加工食品の認知度向上とブランドイメージの確立を目指す
- ・タイ語対応のECサイトを活用し、展示会・店頭施策と連動した形で干し芋およびいちごチョコのオンライン販売を行い、購入機会の拡大を図る

取組の成果

- ・輸出額：3,000千円（2025年実績）

取組のポイント

**現地ニーズや規制に基づく商品選定と売場展開に加えて
安定した物流体制を構築し、持続的な輸出取組を実現**

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

贈答需要を取り込むために、適切な売場での展開と贈答用品としての認知度向上が必要

TASK

課題

2

継続性のある輸出取組を行うために、各種規制対応が可能な商品選定・体制整備が必要

TASK

課題

3

小ロット輸出による輸送コストを軽減する効率的な輸送方法を確立することが必要

輸出成功のポイント

贈答需要を踏まえた
売場展開

贈答用いちごと同一の売場でいちごチョコを販売することで、贈答用途としての訴求を強化

FDA取得実績のある
商品の選定

タイ向けFDA取得実績のある商品を選定することにより、各種規制対策へのリスクを低減

定期便・混載便の活用

既存の定期便・混載便で協議会会員の商品を輸送することで、商品の輸送単価を抑制

サプライチェーン別取組

規制対策・品質保持が
可能な商品の選定

- 生鮮品と比較して規制対策・品質保持が容易な干し芋・いちご加工品を採用し、加えてタイ向けFDA取得実績のある商品を選定

安定した物流体制の構築

- 日本・タイの両国に拠点を有する事業者と連携し、輸入手続・物流・コールドチェーン管理を一貫対応することで、安定した物流を構築

複数チャネルでの
商品のプロモーション

- 高級百貨店・日系小売での試食販売やタイ語ECサイト、SNS広告（Facebook）等の複数チャネルを併用し、多角的なプロモーションを実施

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

- オン・オフラインの多角的な販売チャネルを駆使し、親日層をターゲットに継続して販路拡大を狙う
- アジア市場では偽装品・安価な他国産品が多く流通しているため、「本物の日本産」としての価値を複数チャネルを活用して訴求し、消費者の商品に対する信頼を確立する