

鹿児島県庁 × GFP鹿児島

新規マーケットセミナー & マッチング
～タイ・ベトナム・オーストラリア

アクセントチャ株式会社
2023年7月25日

 accenturestrategy

新規マーケットセミナー & マッチング

セミナーで輸出商社・輸出コンサルから現地マーケット情報説明を行った上で、グループ商談会・個別商談会を実施。

← 7/25(火) 13:00~18:00 →

マーケットセミナー

グループ商談会・個別商談会



- 輸出商社・輸出コンサルが輸出取組事例・各国マーケットの市場性・ポテンシャルを紹介

- タイ・ベトナム・オーストラリア向けの輸出に取り組む輸出商社・現地コンサルとの商談を実施
 - 輸出商社ごとのグループを作りグループ商談会を実施
 - 個別商談を希望する事業者には、個別商談ブースを設置
- セミナー・商談会の間で名刺交換会を実施

参加商社・輸出コンサル

内容

登壇者/参加商社・輸出コンサル

第1部

商社紹介・セミナー
(13:00-14:30)

- 萌す (タイ)
- 福岡ソルク (タイ)
- スターコンサルティングジャパン (ベトナム)
- TRYBER (オーストラリア)
- 桜波 (オーストラリア)

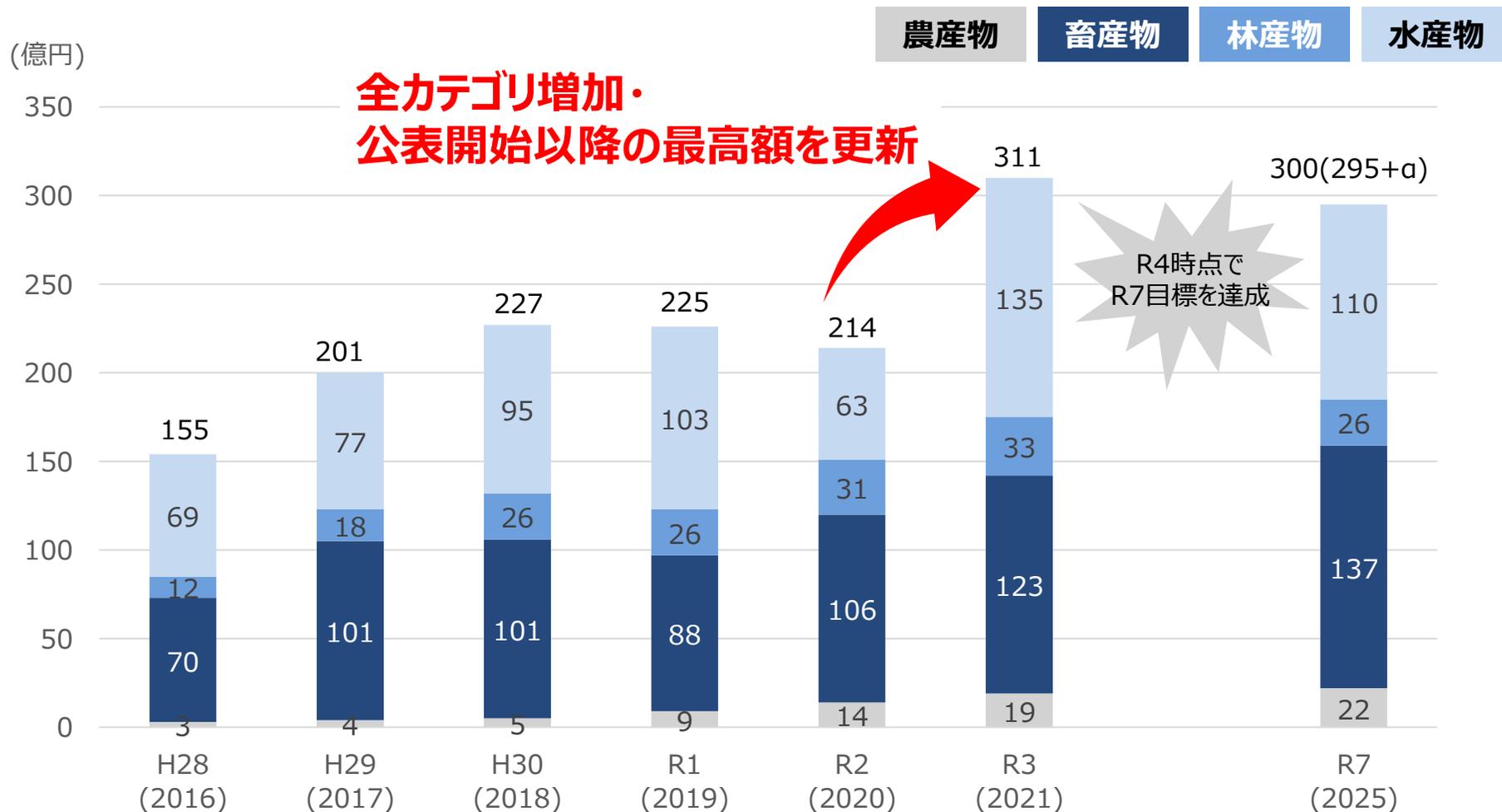
第2部

個別・グループ商談会
輸出相談会
(14:30-18:00)

- 萌す (タイ・ベトナム)
- 福岡ソルク (タイ)
- TRYBER (オーストラリア)
- 桜波 (オーストラリア・タイ)
- 石光商事 (タイ・ベトナム・オーストラリア)
- 西原商会 (タイ・ベトナム・(オーストラリア))
- 国分グループ本社 (オーストラリア)
- スターコンサルティングジャパン (ベトナム) ※後日オンライン

鹿児島産品の輸出推移

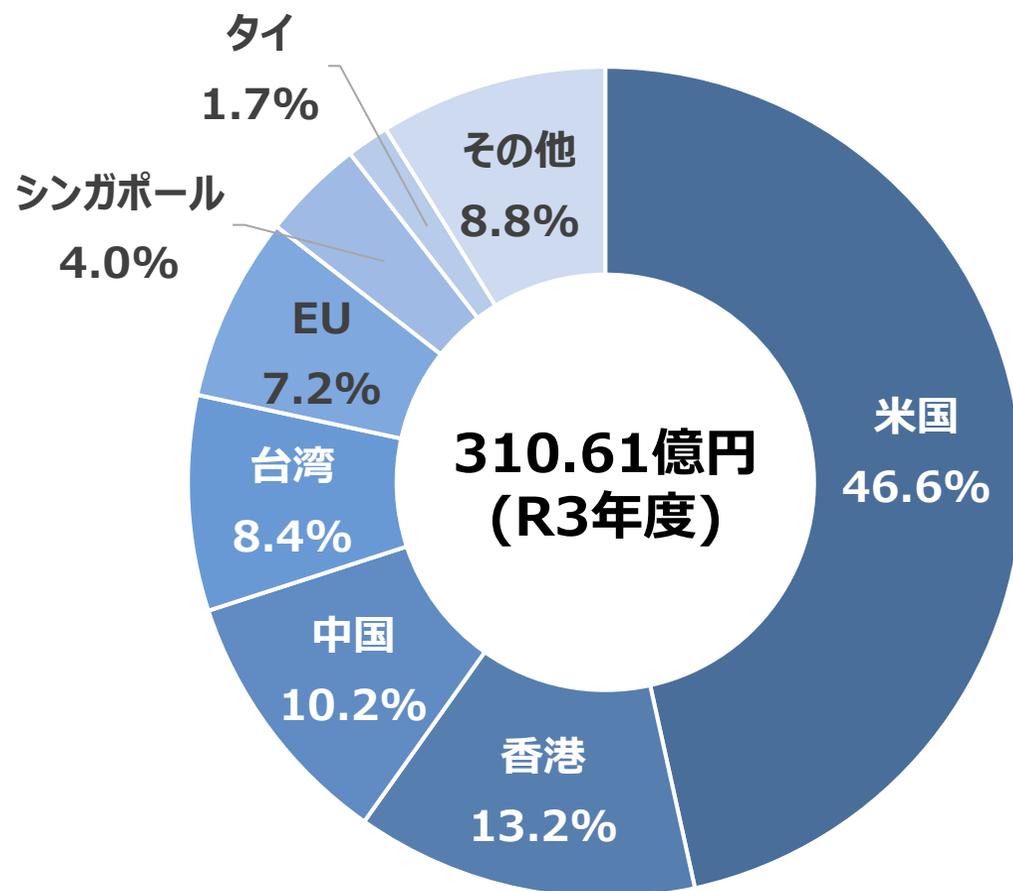
水産物・畜産物が輸出を牽引する形で300億円の目標を前倒し達成（新ビジョンで500億円に上方修正）。



鹿児島産品の輸出実績（国別）

米国：ブリ・牛肉、香港：牛肉・鶏肉、中国：丸太、台湾：牛肉等の成熟市場に偏っており、“新規マーケット”開拓が急務。

	R2年度 (億円)	R3年度 (億円)	前年度比
米国	78.68	144.60	184%
香港	47.97	41.14	86%
中国	28.08	31.69	113%
台湾	19.97	26.02	130%
EU	9.66	22.32	231%
シンガポール	10.36	12.32	119%
タイ	4.50	5.13	114%
その他	14.61	27.39	187%



“新規マーケット”開拓の重要性

香港・シンガポール・台湾等は、市場そのもの&日本産品輸出の成熟が進んでおり、日本産品間での競争も起きつつある。

経済性(GDP)

日本産品の飽和状況

↑
輸出成熟国
↓

香港

3700億USD
(+2%)



香港大手外食
仕入担当

- 既に日本産品が普及しており、単なる「日本産」では消費者は価値を感じにくく、産地レベルで生産方法のストーリーを打ち出していくべき
- なぜその産品がよいのか？のアピールには、グランプリ入賞等の“アイコンック”な評価も有効

シンガ
ポール

4000億USD
(+5%)



SG輸入会社
配送担当

- ブリ・和牛等の日本産品に関しては、既に価格競争が発生しており、地域ごとに差別化の工夫をしないと戦えない状況である
- 果物についても日系小売だけでは限界があり、バー・外食・スイーツ店等新たな販路が必要

輸出額500億円達成に向けては、新たな市場開拓が不可欠

鹿児島県が狙うべき“新規マーケット”

購買力・日本製品の受容性に加えて、県との関係性・事業ニーズが強い市場(タイ・ベトナム・オーストラリア)を選定。

指標

経済規模・成長率

- 総人口・富裕層人口・GDP
- 食品輸入総額・輸入割合
- 物流インフラの整備状況

日本製品の受容性

- 日本食/日本製品のブランド力
- 食文化の近さ・アジア系/日系人口・日系企業の展開度
- 日本製品に対する輸入規制

鹿児島産品のニーズ・県との関係性

- 主力県産品のニーズ・取組経緯
- 県との関係性(歴史的経緯・友好都市/協定・航路等)

アジア・オセアニアにおける対象国

・タイ：

中間層の拡大により全体購買力が底上。親日国であり、地域ブランドも生きる市場。日系飲食店も増加中。かんしょ・野菜・ブリ等、県の主力品目における展開ニーズ高

・ベトナム：

約1億に迫る勢いで人口拡大中。和食への“リスペクト”が高く、ベビー用品はじめ安心・安全な日本製品のニーズも高い。ハイズオン省との連携協定を機に関係性深化・県内事業者の現地展開も加速中（畜産・青果等）

・オーストラリア：

経済規模・日本食の需要拡大に鑑みて、ポテンシャルは高いが、規制等により開拓が進んでいない市場。健康需要が特に高く、食のトレンド発信拠点としても有望

本事業の位置づけ・弊社の役割

本事業スコープに留まらず、品目横断・補助事業を含めた事業全体の“コーディネート”で鹿児島製品の輸出に貢献したい。

GFP鹿児島（事務局：鹿児島県庁・アクセンチュア）



バイヤーとのマッチング・有望性見極め
テスト輸出を通じた布石打ち

委託事業

欧米

アジア・オセアニア



有望国・チャネルに対する本格的な
プロモーション実施

補助事業

国×商社

...

タイ・ベトナム・オーストラリア輸出を
目指す皆様と連携させて頂きたい

県内商社様中心に、チーム作り・
実施の支援をさせて頂きたい

国×取組内容（予定）

	国・品目	取組概要	マッチング・ 営業活動	テスト輸出	バイヤー招聘	海外イベント
低	オーストラリア (加工食品・水産)	ニーズ見極め キーバイヤーとの 関係構築	<ul style="list-style-type: none"> 商談・ マッチング 	<ul style="list-style-type: none"> 加工：Air ※少量のため 	—	—
市場の成熟度	ベトナム (水産・加工食品)	大ロット商流 構築(外食・ 小売チェーン) への布石	<ul style="list-style-type: none"> 商談・ マッチング バイヤー招聘 &商談 	<ul style="list-style-type: none"> 水産・加工： Air 	<ul style="list-style-type: none"> 卸売・大手外 食・小売 チェーンバイ ヤーの招へい 	(必要に応じて) 試食会・バイ ヤーとの商談
高	タイ (青果・水産・ 加工食品)	品目横断での 外食業務用 提案	<ul style="list-style-type: none"> 商談・ マッチング 	<ul style="list-style-type: none"> 水産：Air 青果・加工： Ship(志布志 港) 	(必要に応じて) 現地系バイヤー の招へい	<ul style="list-style-type: none"> 外食メニュー 開発 試食会・バイ ヤーとの商談

輸出現状・今後狙うべき市場 ～青果

青果物(かんしょ・キャベツ・大根・かんきつ等)→タイ(・ベトナム)

- 成熟市場(シンガポール・香港)かつ大手日系小売中心に輸出販路が偏っている(米国・EU等は規制・物流面でハードル高)
- 今後は、検疫等ハードルは高いが輸出可能かつ県内事業者の意向も高いタイが有望市場。業務用(外食)開拓が重要であるため、PRとしては食べ方提案が肝
 - タイは経済急成長中かつ輸入額全体に占める日本産シェアは1%未満であり、アジア圏内で伸びしろが見込め、優先度は高い
 - 日系飲食店の数も年々増加。現状、オーソドックスな和食店が多く、コロナ明けの来日需要も増えていることから“地域ブランド”訴求も有効
- ベトナムについては、現状規制面で青果物の輸出のハードルが高いが、規制緩和に向けて現地ニーズの把握、及びキーとなるインポーター・小売との関係性構築等は進めておくべき

輸出現状・今後狙うべき市場 ～水産

水産物(ブリ・カンパチ・カツオ等)→ベトナム(ハノイ)・タイ(・オーストラリア)

- 水産物輸出に関しては、ブリ×米国(外食)向け依存から脱却すべく、水産振興課事業※にて小売・他国(東南アジア・EU等、約15か国)を開拓中
 - ベトナムは近年の経済成長・和食人気に鑑み、ホーチミン中心に注力してきた。今後、ベトナムを“面的”に開拓するためには首都ハノイ向け取組が重要
- タイ×水産物に関しては、他県産ブリ(宮崎等)との競合状況に鑑み、水産単体としてこれまで注力してこなかったが、他品目との連携を通じた販路開拓が期待できる
 - “鹿児島県産”の価値伝達・他産地との差別化を意識して、複数魚種(県産天然魚や養殖カンパチ)・メニュー提案を通じた売込みを図る
 - 県の主力産品であるブリ・カツオは人気が高く、輸出額が年々増加
- オーストラリアに関しては、水産物は輸出可能ではあるもののブリ・カンパチの強力な競合であるヒラマサの主要産地であるため、他国よりも優先度はやや下がる

輸出現状・今後狙うべき市場 ～加工食品

加工食品・焼酎→国横断：オーストラリア・ベトナム・タイ

- 県の主要品目である焼酎については、これまでフランス中心に販促を進めてきたが、知見を活かしつつ、他産品とのマリアージュによる各国横断での取組拡大が肝（ブリ・かんしょ等の“鹿児島コース”メニュー×食中酒としての焼酎 等）
 - 焼酎の輸出額全体が横ばい傾向の中、オーストラリアは近年増加傾向。人気の高い飲み方等、詳細なニーズを把握し、他国向け販促にも繋げる
 - オーストラリアは、加工食品については輸入依存傾向（輸入額＞輸出額）。健康志向も強く、“ヘルシー”起点で日本産加工食品の売込み余地大
- ベトナムでは、アッパーミドル以上の若い母親層で安心・安全面で日本産への期待も高い。子供向け食品等の加工食品にて拡大の余地有り
- 焼酎の他、醤油・味噌・酢等についても、他産品のマリアージュを横串で提案し、“鹿児島県ブランド”の確立・認知度拡大を図る（刺身×醤油、野菜鍋×ポン酢等）

現地マーケット最新情報 ~タイ調査概要

- 日系小売：DONKI・フジマートは好調。グルメマーケット・マクロ・トップス等のローカル小売での日本産割合は限られており、面的な棚確保が課題
- 家族を大事にする文化で果物はギフト需要が旺盛。生野菜を食べる文化があり、野菜需要も旺盛だが、現地産・中国産・韓国産との差別化が課題
- 日本食は普及しており、日本食店もASEANでは最大の数(約4,000店)。天ぷら・おでん等の新規メニュー提案・ローカル日本食店向け販路開拓が課題
- サーモン・マグロ・ホタテ人気は定着しており、ブリ・カンパチも一定の認知度はあるが、更なる認知度向上・地位確立が必要
- Kurobuta(現地産)・Wagyuブランドは人気が高く、日本一のWagyu・Kurobuta産地としての高付加価値ブランディングが鍵
- バンコク中心部だけでなく、郊外(Aliエリア等)に日本食店の拡大が見られ、今後はバンコク郊外・タイの各都市への日本食・日本産品提案も有望

現地マーケット最新情報 ~ベトナム：ハノイ調査概要

- 日本産品は限定的だが、富分・Akuruhi・Sakuko等日本産品割合が高い(特に加工食品)小売も増えており、中間層を狙うフジマート・イオン、欧米向け高級小売アンナム等でも一定の日本産品が取り扱い
- 加工食品の輸入時の商品登録コストがかかることも含めて、EPAを活用した低関税での輸出含めたコスト低減策が課題
- 日本食特に寿司の普及が進んでおり、日本食店は約2,000店に増加。焼肉店も拡大しているが、牛肉文化の更なる普及・韓国焼肉との差別化が必要
- 日本食店はハイエンド~中級~ローカル等異なる価格帯の店舗が複数存在
- 子供・ベビー食品に投資する文化があり、健康需要の高まり等が食のトレンド
- 技能実習生含めて訪日経験のある若者が増えており、日本のアニメ・漫画人気が高く、現地で日本文化の普及に貢献している
- 日本産輸入業者は限られている&ホーチミンの事業者がハノイもカバーしている

各国の規制概要

タイ

青果物

- 全般、輸出自体は可能
- ただしかんきつ・メロンはハードル高(タイ政府との合同検査及び園地・選果・梱包施設登録必要)

水産物

- 水産物：合法的な漁業であることを示す書類必要(漁獲証明書等)
- 水産加工品：GMP製造基準適合証明書が必要

畜産物

- と畜場・食肉処理場の認定必要
- 牛・豚肉：BSE等、特定の疾病に感染していない証明必要
- 鶏肉は輸出不可

加工食品

- FDA登録に時間・費用(約5万円)を要する
- 規定以外の食品添加物使用には食品医薬品委員会の承認が必要

ベトナム

- 県の主要産品は輸出不可
- 園地・選果・梱包施設登録必要：日本なし・温州みかん・りんご
- 植物検疫証明書のみ：レタス

- 品目・冷蔵/冷凍問わず輸出可
- 施設登録が必要。ただしハードルは比較的低い

- 国および生産販売事業所の施設登録が必要
- 畜産加工品は登録の対象外

- 商品ごとに登録費用(約4万円)を要する
- 添加物:ポジティブリスト形式で規定

オーストラリア

- 県の主要産品は輸出不可
- 柿・キウイ・日本なし・りんご・イチゴのみ園地登録等の条件を満たすことで輸出可

- 施設登録が必要
- サケ科は、2022年に輸入が解禁したが加熱処理が必要

- 牛肉：と畜場・食肉処理場の施設認定、牛肉加工品：輸入許可の取得が必要
- 豚肉・鶏肉は輸出不可

- 添加物に係る規制は対象食品ごとに規定されているため確認が必要
- 卵成分が乾燥重量比10%を超える商品は「卵製品」であり申請必要

GFP鹿児島関連のイベント予定

- 9/6(水) GFP九州キックオフフォーラム in 福岡
- 9/8(金) うんまか鹿児島商談会
- 9/12(火) GFP鹿児島フォーラムin南薩 (指宿市)
- 9/13(水) GFP鹿児島フォーラムin南薩 (薩摩川内市)

皆様へのお願い

輸出に関心のある皆様 GFPへの登録をお願いします



農林水産物・食品
輸出プロジェクト

こんな方にGFPは最適です！

- 輸出をしたいけど、どうしたらいいかわからない！
- ビジネスパートナーを探したい！
- 輸出に関わる情報を効率よく入手したい！

GFPを通じた成約事例も続々と出ています！

登録
無料

参加を希望する方はまずはメンバー登録を。

WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

Agri_Exportation_JP@accenture.com

