

道産食品販路開拓推進事業  
(タイ・シンガポール) 委託業務  
成果報告書 (概要版)

一般社団法人北海道貿易物産振興会

## 目 次

I	事業の目的	1
II	対象国の現状	
1	タイ王国	1
2	シンガポール共和国	2
III	対象国の食品輸入に関する規則	
1	タイ	
(1)	FDA 登録	2
(2)	ラボ検査	4
2	シンガポール	
(1)	輸入が禁止されている食品	5
(2)	食品輸入に関する規則	6
IV	実施事業	
1	タイでの北海道フェア	
(1)	実施場所	6
(2)	実施期間	6
(3)	参加事業者・実績	7
2	商談会の実施	
(1)	タイ	7
(2)	シンガポール	8
3	FS 調査	9
4	テスト輸出	
(1)	タイ	10
(2)	シンガポール	12
5	セミナー	
(1)	事前セミナー	13
(2)	成果報告会	14
V	課題と展開方向	
1	継続的な輸出に向けたインポーターの発掘	16
2	物流コストの軽減	16
3	タイでのFDA 登録	16

## I 事業の目的

- 北海道の食料品製造業は、平成 29 年の工場出荷額は約 2 兆 1,602 億円と全体（6 兆 576 億円）の 35.7%（平成 29 年工業統計確報）を占め、道内経済を支える基幹産業。
- 日本の人口は出生数の低下などにより減少の一途をたどり、我が国の総人口は 1 億 2,6937 万人と平成 22 年の 1 億 2,806 万人をピークに減少
- 道では、平成 31 年に「食の輸出拡大戦略<第Ⅱ期>」を策定し、1 生産の安定化・輸出品目の拡大、2 商流・物流網の整備、3 北海道ブランドの浸透・市場拡大を基本戦略とした施策を展開することとしている。
- 道産食品販路開拓推進事業（タイ・シンガポール）委託業務は、これまで取り組んできたタイ・シンガポールの輸出拡大を更に加速させるため、道産食品の輸出に取組む道内関連企業を支援することを目的として次の事業を行った。

- 1 タイ・シンガポールに向けたテスト輸出
- 2 タイ・シンガポールでの現地バイヤーとの商談会
- 3 タイでの加工食品を中心とした現地消費者向けプロモーションのためのフェア
- 4 タイ・シンガポールでの機能性食品に係る FS 調査（Feasibility Study 調査）
- 5 普及啓発セミナー、事業報告会
- 6 報告書の作成

## II 対象国の現状

### 1 タイ王国

人口(2015)	6,572 万人
首都	バンコク (828.1 万人)
GDP(2016)	4,069 億ドル
一人当たり GDP	6,033 ドル
民族構成	タイ族 75% 中華系 14%
在留邦人数(2016.12)	47,647 人
経済成長率(2016)	年 3.2%
輸出総額(2016)	2,153 億ドル 1 位 アメリカ 2 位 中国 3 位 日本
輸入総額(2016)	1,947 億ドル 1 位 中国 2 位 日本 3 位 アメリカ
来道観光客数	222,983 人

## 2 シンガポール共和国

人口(2015)	561 万人
首都	都市国家
GDP(2016)	3,346 億ドル
一人当たり GDP	59,627 ドル
民族構成	中華系 74% マレー系 13% インド系 9%
在留邦人数(2017.10)	36,423 人
経済成長率(2017)	3.6%
輸出総額(2017)	3,853 億ドル ※主要相手国の公表なし
輸入総額(2017)	3,382 億ドル ※主要相手国の公表なし
来道観光客数	276,357 人

### Ⅲ 対象国の食品輸入に関する規則

#### 1 タイ

##### (1) FDA 登録

タイに輸入される食品は全て食品医薬品局（Food and Drug Administration 通称 FDA）の許可（登録）を予め受ける必要がある。

タイ側の輸入業者は「タイ王国への輸入及び仕入れ許可証」を取得している必要があり、この輸入業者が次の手続きを行うこととなる。

- ① 食品登録番号（オーヨーマーク）の取得  
特定管理食品、品質規格管理食品、表示管理商品が対象となる。
- ② 食品調理法の登録  
食品分類や加工の程度により調理法を登録する必要がある。  
（同様の商品であっても担当官の判断により要・不要が分かれる。）
- ③ GMP(Good Manufacturing Practice) 証明書の提出  
保健省の告示で定められている 58 品目については、製造者側の HACCP、ISO、CODEX、保健所からの営業許可証の写しの提出が必要となる。なお、「北海道 HACCP」は GMP 証明書として認められていない。

種 類	内 容	食品の種類
特定管理食品	消費者の健康・衛生にかなり大きなリスクがあり、最も厳格な規制・管理が必要な食品	乳幼児用調整乳・食品、小児用補助食品、食品添加物、ステビオール配糖体など
品質規格管理食品	発酵食品、密封容器入り飲料、食塩、茶、コーヒー、密封容器入り食品、牛乳、加工乳、ヨーグルト、乳製品、アイスクリーム、飲料	コーヒー、食塩、ビタミン添加米、ピータン、クリーム、電解質飲料、チョコレート、茶、ソース、ハーブティー、豆乳、飲用水、魚醤、蜂蜜、落花生油、パーム油、ココナッツ油、油・油脂、天然ミネラル水、酢、バター、チーズ、大豆たんぱく質粉末から作られる調味製品、サプリメント、ジャム・ゼリー・マーマレード、ローヤルゼリー及びローヤルゼリー商品、半インスタント食品、マーガリン、牛乳、フレーバー牛乳、その他の乳製品、乳酸飲料、アイスクリーム、密閉容器に詰められた飲料・食品
表示管理食品	食品添加物の仕様が厳格に管理されており、微生物の繁殖に適さない環境が保たれているために危険性の少ない食品など	パン、密閉容器に詰められたソース、玄米粉、肉製品、香味料、インスタント寒天及びゼリー、ガム、飴、半調理食品及び調理済みインスタント食品、照射食品（放射線を照射した食品）、遺伝子組み換え食品、老人向け・妊婦向けなど特別な目的を持つ食品
一般食品	上記以外の食品	

【GMP 対象品目（抜粋）】

密閉容器に詰められた飲用水・飲料・食品、牛乳、ヨーグルト、アイスクリーム、乳飲料、乳製品、シクラミン酸ナトリウム及びシクラミン酸ナトリウムを含む食品、茶、コーヒー、魚醤、天然ミネラル水、酢、油及び油脂、落花生油、クリーム、バターオイル、バター、チーズ、ギー（発酵無塩バターを煮詰め水分や蛋白質を取り除いたもの）、マーガリン、半インスタント食品、ソース、ミネラルを使った飲料

## (2) ラボ検査

品質規格管理商品のうち、次の7カテゴリーに属する食品については、FAD登録時にタイでの「ラボ検査結果」の添付が義務付けられており、検査期間は1月とされている。従って、賞味期限が1月以下のものについてはラボ検査の対象外となることから、タイへの輸出ができないことに留意を要する。

- ①Cow's Milk (牛乳)
- ②Flavored Milk (フレーバー牛乳)
- ③Other Milk Products (他の乳製品)
- ④Drinking Yoghurt (飲むヨーグルト)
- ⑤Ice Cream (アイスクリーム)
- ⑥Food in Sealed Container (密閉容器入り食品)
- ⑦Beverage in Sealed Container (密閉容器入り飲料)

注) ④の Drinking Yoghurt は飲むヨーグルトと解されるが、実務ではヨーグルトであってもラボ検査を求められる事例があった。

## 2 シンガポール

シンガポールでは、食品原料を含むすべての食品、飲料及び食用農産物は「輸入管理品目となっている。

また、シンガポールで食品の輸入販売をしようとする者は、予めライセンス又は事前登録を行う必要がある。

### 【ライセンスが必要な品目】

- ①生鮮野菜・果実
- ②肉・肉製品
- ③魚介類
- ④米
- ⑤肉・肉製品、魚介類が含まれ AVA 製品コードで肉・肉製品、魚介類に分類されている加工品

(例)

- ・詰め物をしていない加熱調理済みパスタで牛肉、鶏肉、マトン、豚肉が20%未満のもの
- ・調理済み米を含む米調整品で牛肉、鶏肉、マトン、豚肉が20%未満のもの
- ・スープ、ブロスで肉類を含むもの  
粉末状スープは牛肉、鶏肉、家鴨肉、マトン、豚肉が5%未満のもの
- ・ソーセージその他これに類する物品、これらを材料とした調整食品
- ・ほか

- ⑥人工甘味料を使用した食品
- ⑦照射食品 (定義はタイと同様)

### 【事前登録が必要な品目】

上記以外の食品を輸入しようとする者は食品管理部 (Food Control Division) に加工食品の輸入業者としての事前登録が必要となる。

(1) 輸入が禁止されている食品

食品販売法で輸入が禁止されている食品は「チューインガム」のみとなっている。ただし、輸入ライセンスが義務付けられている肉・肉製品、魚介類については、輸入相手国、加工法、製造工場を制限するなど厳しい規制がされている。

道内において、シンガポール政府から承認を受けているのは、次の2か所のみである

【牛肉】

株式会社北海道畜産公社道東事業所十勝工場  
十勝総合食肉流通センター（帯広市/と畜場、食肉処理場）

【豚肉】

株式会社日高食肉センター（新冠町/と畜場）  
日高食肉流通センター（新冠町/食肉処理場）

(2) 食品輸入に関する規則

次に掲げる食品は、生産者や加工工場を特定して輸入が許可される品目となっており、輸入業者は初回の輸入に当たり、申請書に以下の書類を添付しなければならない。

- ①生産者が取得している事業免許又は工場の登記簿
- ②検疫証明書
- ③HACCP 又は類似の品質管理基準の証明書
- ④GMP 証明書

パン・ロールパン、チョコレート製品、ココナッツミルク・粉砕したココナッツ製品、乳児用シリアル・乳児用特殊調整粉乳、陸生巻貝、最小限の加工を加えた果実・野菜、麺類・パスタ、クエ（伝統餅）、カットしたサトウキビ、月餅

・高度な食品安全管理を要する品目（原産国側検疫証明や分析結果を求められる）

天然鉱水・天然水、蒸留水・人工鉱水・逆浸透水などの飲料水、醤油・オイスターソース、カットしたサトウキビ、調理済み食品、伝統餅、餅菓子、ココナッツミルク・ココナッツ製品、乳幼児用特殊調整粉乳、乳幼児用シリアル、最小限の加工を加えた果実・野菜、乳製品全般、生湯葉・乾燥湯葉・大豆たんぱく質、保存野菜（漬物）、小麦粉・コーンスターチ、ナッツ・カシューナッツ、ピスタチオ、トウモロコシ、保存果実、月餅、その他

【補足】

- ・調理済み食品は原産国又は AVA でのサンプル検査（微生物分析、化学分析）
- ・乳製品全般は原産国監督官庁の検疫証明書
- ・生湯葉等は原産国又は AVA でのサンプル検査（ホウ酸、二酸化硫黄の分析）
- ・保存野菜は原産国又は AVA でのサンプル検査（二酸化硫黄、ソルビン酸、安息香酸、人工甘味料の分析）

#### IV 実施事業

##### 1 タイでの北海道フェア

###### (1) 実施場所

- ・SIAM 高島屋 UGF 「北海道どさんこプラザバンコク店」内
- ・SIAM 高島屋 UGF イベントスペース



###### 【実施場所の概要】

バンコクを流れるチャオプラヤ川西岸に2018年11月に開業したASEAN最大のSC「ICON SIAM」のアンカーテナントである「SIAM 高島屋」のUGF（2階）に出店した北海道どさんこプラザバンコク店を核としてフェアを実施。

周辺には高層コンドミニアムやスターホテルが集積しており、タイの富裕層が居住するエリアとなっている。



###### (2) 実施期間

平成30年 11月9日（金）～20日（火） 12日間

・第一期 11月9日（金）～13日（火）

・第二期 11月14日（水）～20日（火）

時間は各日共に 10:00～22:00



### (3) 参加事業者数・実績

12社(団体) 728,664THB(2,477,457円)

#### 来場者の傾向と売上分析

- 1 施設のグランドオープンとも重なり来場客は多い。
- 2 来場客は80%以上がタイ人を含む外国人で日本人は10%程度。  
日本人の多くは駐在員。
- 3 バンコクでは「北海道」の知名度が高く、観光で来道したときに食べた食材を求める客が多い。
- 4 タイ人は食に対して保守的な印象。食べたことのないものに対しては購買意欲を示すことはないが、試食した後に購入する客は多い。  
また、パッケージから中身を連想できないものには興味を示さない。
- 5 実演や試食により売場に「動き」を作ることによって売り上げが伸びた。
- 6 試食やPOPにより商品の特徴や食べ方、調理方法を説明することが重要。  
また、タイ人は3食を外食による人が多いことから、調理に多くの器具を要する商品は敬遠されがち。また、電子レンジを持っていない客も一定程度いた。

## 2 商談会の実施

### (1) タイ

#### ① 実施場所・日時

ホテルオークラプレステージバンコク3階グランドボールルーム  
(Park Ventures Ecoplex,57 Wireless Road,Bangkok 10330)  
平成30年11月15日(木) 13:30~16:00  
(タイムスケジュール)

10:00~13:00	商材搬入、ブース展示	通訳への商品説明時間を含む
13:15~13:30	全体ミーティング	
13:30	開場	
14:00~16:00	商談会	
16:00~16:30	撤収作業	

事業者が商談を円滑に進められるよう、各社の核となる商品(概ね3品程度)について、生産者の概要、商品名、特徴、原材料などを記載した「商品規格書」をタイ語で作成し来場したバイヤーに配布した。



② 参加バイヤー  
50社80人

【バイヤーの反応（聞き取り）】

- 1 外食（無国籍料理）  
タイ人は北海道産食材には好意的な反応を示す。チーズに興味があるが、フレッシュ系のものは賞味期限が短く輸送コストが高い。
- 2 外食（イタリアン）  
タイではワイン文化が広がりつつあるところで、手軽に飲む酒ではない。当店の客の大半はワインを注文、道産ワインは甘口のライトタイプで女性に支持されると思う。
- 3 小売（食品）  
タイの家庭では電子レンジの普及率が低い。レンジで加熱するものよりも、レトルトのように湯煎できるものが手に取りやすいと思う。
- 4 飲食（タイ風居酒屋）  
業務用食材を求めているのでパッケージデザイン等を簡素化しコストを下げたものが良い

③ 参加事業者/商談実績

参加事業者	11社（団体）
商談件数	135件
成約	1件 697千円
成約見込	5件 600千円
交渉中	3件

(2) シンガポール

① 実施場所・日時

ノボテルホテルシンガポール 5階シナモンルーム  
(177A River Valley Road, Singapore 179031)  
平成30年11月26日（月）13:30～16:00  
※タイムスケジュールはバンコクと同様

② 参加バイヤー

【バイヤーの反応（聞き取り）】

- 1 スーパーマーケット  
少々値段が高くても良いものを購入する顧客が多い。水産一次品を見たい。
- 2 百貨店  
数多くの道産品が流通している。北海道ならではの新品を探しているがなかなか見つからない。賞味期限の長いものが希望。
- 3 卸売（水産・農産）  
道産の水産加工品に興味がある。納品先がレストラン等であるため、1商品当たりの発注量はそれほど多くはない。細かな出荷に対応してもらえる生産者を探すのに苦労。

③ 参加事業者・主な商材			
参加事業者	9社		
商談件数	66件		
成約	3件	167千円	
成約見込	-件	-千円	
交渉中	3件		



### 3 FS調査

ヘルシーDo商品のシンガポールでの販売可能性、改良点を把握するため、FS調査を実施した。なお、タイについては、法律の規定により「ヘルシー」と名付けられた商品の販売が禁止されているため、実施しなかった。

#### ① 評価者

会社名	JFC PTE.,LTD	Nishio Pharmaceutical	Isetan Singapor
氏名	PAN TIANG SANG	NISHINO Atsuko	MIYAMOTO Keiichiro
業種	小売店	ドラッグストア	百貨店
現在販売している健康食品	食品、菓子、機能性飲料、サプリメント	食品、菓子、飲料 サプリメント	食品、機能性飲料、飲料、 サプリメント
今後販売したい健康食品	機能性食品	サプリメント	酵素入り健康飲料

#### ② 評価

##### 【菓子】

JFC PTE.,LTD	Nishio Pharmaceutical	Isetan Singapor
<ul style="list-style-type: none"> <li>健康に良いというのなら、糖분을減らすべき。</li> <li>この量で1日2個を食べるのは難しいのではないか。</li> <li>値段が高すぎる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>甘すぎる</li> <li>シンガポール人は「あんぱん」と言えば柔らかいものを想像する。硬い饅頭だと思う。</li> <li>包装はおしゃれで機能性食品のイメージはある。</li> <li>シンガポールに輸入された時の価格が高くなる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>豆の味がしっかりしていて美味しいが、健康食品のイメージではない。</li> <li>値段が少々高い</li> <li>パッケージから体に良いイメージがわからない。</li> </ul>

### 【食品】

JFC PTE.,LTD	Nishio Pharmaceutical	Isetan Singapor
<ul style="list-style-type: none"> <li>・色が良くない</li> <li>・砂糖が主原料の4番目に位置している。消費者は気にすると思う。</li> <li>・消費者は添加物を気にする。極力減らすべき。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パッケージを見て中身が想像できてよい。</li> <li>・126Kcalはけっして小さい数字ではない。</li> <li>・商品をを感じられない色</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・風味が薄い。</li> <li>・価格は安いと思う。</li> <li>・内容量は適正。朝食用として売るべき。</li> </ul>

### 【飲料】

JFC PTE.,LTD	Nishio Pharmaceutical	Isetan Singapor
<ul style="list-style-type: none"> <li>・なんのために飲むのかはっきりしない商品。</li> <li>・味がはっきりしない。</li> <li>・飲料として見ると値段が高い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スポーツ飲料として売ることを考えてはどうか。</li> <li>・オリゴノールは「オリゴ糖」と勘違いされる。糖分が多い飲料と思われるのではないか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・味が良くない。</li> <li>・何に良いのかわからない商品。</li> </ul>

### 【バイヤーの反応】

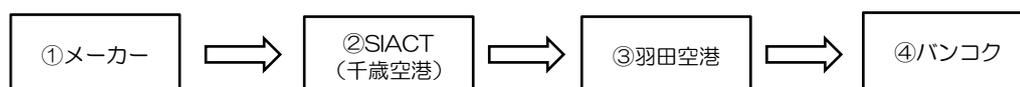
- 1 シンガポールでは成人病患者が激増してきており、国民は健康への関心は高い。
- 2 日本で言う薬事法の規定が厳しく、健康やヘルシーと宣伝することは難しい。  
(臨床試験データ等様々な資料を提出する必要がある。)
- 3 シンガポール人は、健康をサプリメントで補う人が多い。ただ、飽きやすく、1月間ほど試してみて効果が感じられなければ次の商品に切り替える。日本のように続ける人は少ない。
- 4 シンガポール人が気にするのは、糖分、脂質、塩分。ヘルシーDoというのなら、これらの成分を極力減らすべき。少なくとも、主要原材料の上位5番に入らないようにすべき。
- 5 日本から輸入するとシンガポールでの販売価格が高くなる。例えば、機能性飲料でも3ドル(240円程度)からあるので、この値段にできるかどうか重要。
- 6 シンガポールで販売するなら、商品の設目ができる販売員を置かないと厳しい。いつ・どのように摂取するのかを説明できなければ、棚に並べるだけになるので、売れ行きは期待できないのではないか。

## 4 テスト輸出

タイ(バンコク)及びシンガポールまでの航空輸送について、現地の通関、ロジスティクス等を調査するため、テスト輸出を実施した。

### (1) タイ(バンコク)

#### ① 輸送ルート



【輸送に当たっての考え方】

高い付加価値を持つ道産食品はチルド（冷蔵）やフローズン（冷凍）の温度帯のものが多く、鮮度や品質を保持するためには輸送時間の短縮はもとより、輸送時間内にいかに温度変化を押さえるかが重要になる。そのため、本事業では効率的な輸送ルートを設計するとともに、それぞれの場所での保管状況等を確認した。

【輸送ルートの決定】

バンコク到着後、商品保管場所まで最も早く商品を送るためには、バンコクでの通関作業をできるだけ早い時間帯に終了させることが重要となる。

そのために、現地到着時間が早朝となる便を選定した。

② 輸送費用

航空輸送に当たっては、航空コンテナを使用したものと、バラ積の二種類の方法により行った。なお、1Kg 当たりの航空運賃はコンテナ使用 514 円、バラ積 666 円程度である（輸送条件により上下する）。

※コンテナ：指定温度での輸送が可能。下限はマイナス 20℃

バラ積：そのままの荷姿で輸送。

① 輸送実証

コンテナ輸送については、生産場所から新千歳空港までは冷凍又は冷蔵の温度帯で輸送。荷姿は段ボールのまま、保冷材の封入はしていない。バラ積みについては、発泡スチロールで梱包し保冷剤を封入。新千歳空港では冷凍庫又は冷蔵庫で保管・作業を行った。

【バンコクでの通関時間】

バンコクまで 4 回空輸を行った。その通関終了時間は次のとおり。

到着日	通関終了時間
10月26日(金)	14:00
11月7日(水)	16:00
11月9日(金)	19:00
11月13日(火)	11:00

概ね、午後 4 時頃までには通関手続きが終了することが確認できた。

なお、11 月 9 日が午後 7 時となっているが、これは輸送した商品に野菜類が含まれていたため、検疫に時間を要したためである。

通関後の商品の状態は概ね良好であり、心配された温度の上昇・下降を繰り返したときに起きる再凍結も確認されなかった。

### 【バンコクのロジスティクスの状況】

バンコク市内は慢性的に渋滞が発生しており必ずしも輸送条件が良いとは言えない。特に、降雨時にはより渋滞が激しくなると言われている。

また、コールドチェーンも発展途上にあり、特に冷蔵倉庫や保冷車の容量・台数が不足している状況にある。

本事業においても、冷蔵倉庫は鴻池タイランドだけでは不足したため、別途倉庫を手配した。

## (2) シンガポール

### ① 輸送ルート



#### 【輸送に当たっての考え方】

タイ（バンコク）と同様

#### 【輸送ルートの決定】

シンガポールまでのテスト輸出はコストを検討するため、LCC を使用して行うこととした。なお、スクートは新千歳空港発が 火・木・土の週3便（季節により変動）となっている。

### ② 輸送費用

航空輸送に当たっては、バラ積の方法により行った。

1Kg 当たりの航空運賃は 1,312 円となっている。なお、スクートでコンテナを使用する場合、コンテナを新千歳に戻す必要があることから、2Way 料金となるので留意が必要。

### ③ 輸送実証

新千歳までの輸送はタイの場合と同様であり、新千歳入庫についても前日とタイと同様である。

スクート便は 19:20 に新千歳を出発し、シンガポール(チャンギ国際空港)着は翌日 04:20 となっている。シンガポールでの通関時間は概ね 4 時間から 6 時間程度を要することが確認された。

なお、新千歳空港を土曜日に離陸する便は、シンガポール到着が日曜日となる。シンガポールでは、通関手続きは日曜日でも行えるが、検疫所は休みのため、検疫が必要な商品は受け取りが月曜日となることに留意を要する。

## 5 セミナー

### (1) 事前セミナー

日時：2018年8月27日（月） 13時00分～18時00分

会場：札幌パークホテル 1F ザ・テラスルーム（個別相談会は3F高砂）

主催・共催：北海道、（一社）北海道貿易物産振興会

（一社）北海道食産業総合振興機構

（独）日本貿易振興機構（ジェトロ）北海道貿易情報センター

名称：道産食品輸出セミナー

プログラム（本事業関係分は第1部1）

第1部(13:00～15:45)

1 シンガポール・タイにおける道産食品のマーケット情報

Singapore MEIDI-YA 常務取締役（本社上席執行役員） 名越 秀二 氏

THAI OOI YAMAMOTO Co., Ltd PRESIDENT 山本 昌明 氏

2 食品輸出に取組む道内企業の事例紹介

北海道ワイン株式会社 取締役営業本部長 岸 直行 氏

有限会社マック・プランニング 代表取締役 前鼻 真光 氏

第2部(15:45～16:00)

1 食品輸出関連の事業説明（北海道貿易物産振興会、フード特区機構）

2 地域雇用開発助成金〔特例支給〕について（北海道産業雇用創造協議会）

第3部(16:30～17:45)

食品輸出に関する個別相談会 8社

**食品輸出を検討している企業様に**  
**道産食品輸出セミナー**

人口減少により国内市場の縮小が懸念される中、北海道では道産食品の輸出拡大のための関係機関と連携してアジア地域を中心に商談会、フェア、テスト輸出等を実施しております。このたびは、その成果を高めるため積極的に道産食品を輸入している事業者様、道内にて輸出に取組む事業者様の双方を講師に迎え、下記のとおりセミナーを開催いたします。また、セミナー後にはフード特区機構が主催する北海道のアジアバイヤーによる輸出に関する個別相談をおこないますので、この機会にぜひともご参加ください。

**日時** 2018年8月27日（月） 13時00分～18時00分（13時30分開場）

**会場** 札幌パークホテル 1F ザ・テラスルーム（個別相談会は3F高砂）  
札幌市中央区南10条西3丁目1番1号 電話 011-511-3131

**主催・共催** 北海道、（一社）北海道貿易物産振興会  
北海道国際ビジネスセンター、（一社）北海道食産業総合振興機構  
（独）日本貿易振興機構（ジェトロ）北海道貿易情報センター

**定員** 先着50名様 ※申込締切 8/22(水)

**第1部**  
13:00～15:45  
シンガポール・タイにおける道産食品のマーケット情報  
- Singapore MEIDI-YA 常務取締役（本社上席執行役員） 名越 秀二 氏  
- THAI OOI YAMAMOTO Co., Ltd PRESIDENT（元山本建設社長） 山本 昌明 氏

**第2部**  
15:45～16:00  
食品輸出に取組む道内企業の事例紹介  
- 北海道ワイン株式会社 取締役営業本部長 岸 直行 氏  
- 有限会社マック・プランニング 代表取締役 前鼻 真光 氏

**第3部**  
16:30～17:45  
食品輸出に関する個別相談会（事前申し込み）  
- フード特区機構及びジェトロ北海道のアジアバイヤーによる個別相談会をおこないます。

※詳細は各道庁のホームページにてお申込みください。

一社社団法人 北海道食産業総合振興機構（フード特区機構）  
札幌市中央区南10条西3丁目1番1号  
TEL：011-200-3000  
FAX：011-200-3006

一社社団法人 北海道貿易物産振興会  
札幌市中央区南10条西3丁目1番1号  
TEL：011-261-7070  
FAX：011-261-0230



出席者 50人

## 【セミナーの概要】

### ① 名越 秀二 氏

シンガポール明治屋における道産品の取り扱い状況、求められる商品について講演。

- 明治屋のコンセプトは本当に良い商品を客先に届けること
- 北海道のイメージはシンガポールでも良い。特に雄大な自然、雪、温泉が人気。
- 北海道の商材は乳製品、水産品、菓子の人気が高い。
- 商品コンセプトを丁寧に説明する必要がある。客はなぜこの商品がここで作られているかに興味を持つ。商品のこだわりはもちろん、商品のストーリーを伝えなければ売れない。
- 当店の顧客は、良い商品であれば少々高くても購入。ただし、前記のストーリーがある商品に限る。

### ② 山本 昌明 氏

タイでの輸入手続き、求められる商品について講演

- 当社はバンコクで食品輸入を始めて 20 年程度経過。本体は大阪で水産品卸を営んでおり創業 350 年以上の歴史を持つ。
- タイで食品を輸入する場合 FDA 登録が必要。一部の商品はラボ検査も求められる。
- FDA 登録の際は、原材料はもとより原材料に含まれる副原料の詳細を求められることもある。メーカーは日ごろからこのようなデータを整備しておいてほしい。
- バンコクでは北海道の人気が高く、食品についても一定の需要はある。ただし、タイの所得はシンガポールに比較して相当低いいため価格設定に気を付ける必要がある。

## (2) 成果報告会

日時：2019年3月8日（金） 13時30分～15時00分

会場：北海道経済センター8階Bホール

主催・共催：北海道、（一社）北海道貿易物産振興会

北海道国際ビジネスセンター

（株）北海道二十一世紀総合研究所

名称：道産食品輸出拡大セミナー

プログラム

- ASEAN 地域への輸出に取組む道内企業の事例紹介（本事業）
  - 株MOVE 代表取締役 泉澤 章彦 氏
  - 北海道ワイン(株) 取締役営業本部長 岸 直之 氏
- 中東・ドバイにおける道産食品の輸出・商談事例

**食品輸出を検討している企業様に** **参加無料**

## 道産食品輸出拡大セミナー

北海道では今年度道産食品の輸出拡大のため関係機関と連携し、タイ、シンガポール並びに中東・ドバイにおいて商談会、フェア等を実施しました。このたび、その成果を共有し、道内の各事業者の皆様を対象国への進出意欲を喚起していただくため、下記のとおりセミナーを開催することといたしました。この機会にぜひともご参加ください。

**日時** 2019年3月8日(金) 13時30分～15時00分【13時00分開場】

**会場** 北海道経済センター8F「Bホール」  
札幌市中央区北1条西2丁目 TEL 011-231-1355

**主催・共催** 北海道経済部食関連産業室、(一社)北海道貿易物産協会  
(株)北海道二十一世紀総合研究所、北海道国際ビジネスセンター

**定員** 先着50名様 ※申込締切 3/7(木)

**【プログラム】**

- ◇ASEAN地域への輸出に取組む道内企業の事例紹介
  - ・株式会社MOVE 代表取締役 泉澤 章彦 氏
  - ・北海道フイン株式会社 取締役営業本部長 岸 直之 氏
- ◇中東・ドバイにおける道産食品の輸出・商談事例
  - ・株式会社北海道二十一世紀総合研究所 客員研究員 高澤 直之 氏
- ◇質疑応答
- ◇その他

参加をご希望の方は裏面の申込書にてお申込みください。

<p>一般社団法人 北海道貿易物産協会 担当：伊藤・藤田 TEL：011-251-7976 FAX：011-251-0230</p>	<p>株式会社 北海道二十一世紀総合研究所 担当：小川・佐藤 TEL：011-231-3053 FAX：011-231-3143</p>
--	--

本セミナーは、北海道の「道産食品輸出拡大促進事業」並びに「地域内産品消費促進推進事業（U.A.C.補助機）委託事業」の事業として共同開催いたします。



出席者 41 人

### 【セミナーの概要】

- ① 泉澤 章彦 氏  
海外での商談会に参加した感想等について講演。
  - ・海外に物を売ろうとしたときは継続性が大事。1回で決まる商談はない。
  - ・バンコクの商談会にはグループで参加した。道の事業である「フード塾」のOBでグループを構成した。
  - ・これにより、1社ではアイテムが少なくても、複数社が連携することで多くの商材をPRできる。
  - ・また、複数商品をコラボさせた提案が可能となり、商談機会が増える。
  - ・将来的には、フード塾OBが連携して新商品を開発し売り込むことを検討中。
- ② 岸 直之 氏  
タイでの酒類の販売について講演
  - ・タイに酒類を輸出しようとする場合、輸入事業者1社にタイでの独占販売権を与えなければならない。パートナー選びが重要。
  - ・タイで酒類はコマーシャルが禁止されているため宣伝が限られる。
  - ・当社では、タイでの商談会に参加した機会を捉え、輸入事業者と連携し、ルートセールスを行った。
  - ・この方法は、生産者自らが商品の特徴を説明できるとともに、同行した

輸入者のセールスに対する教育にもなる。実際に同行したセールスも3店舗目からは自分で説明できるようになった。

- ワインは食材と組み合わせて楽しむもの。北海道の豊富な食材を当社のワインと一緒に売り込みたい。声をかけていただければ、同行してセールスすることも可能

## V 課題と展開方向

### 1 継続的な輸出に向けたインポーターの発掘

商品の輸出には、道内生産者と現地の小売店・飲食店（以下「現地消費者」という。）を仲介する輸入者（インポーター）が必須である。

商談会などで道産品を紹介しても、その商品を輸入するインポーターを確保できなければその後の商流には結びつかない。

一方で、輸出経験に乏しい道内中小事業者が自力でインポーターを開拓することは困難であること、商談会の時だけで商談が成立することは希少であり、その後のサポートが商談成立に結び付くケースが多いことから、現地で道産品を継続してセールスできるサポーターを配置し、通年でのセールス・PR活動が可能となるシステムを構築する必要がある。

このシステムが構築できれば、商談会展社はもとより、従業員不足等の理由により海外での商談会に参加ができない生産者の商品についても売り込みが可能となり、道産品輸出の裾野の拡大に繋がると考える。

### 2 物流コストの軽減

海外に食品を輸送する場合、高付加価値商品の多い冷蔵品は空輸に頼らざるを得ない。その場合、航空コンテナを利用することがコスト的にも安価であるが、1社当たり1回の受注でコンテナを埋める（750Kg）ことは困難。また、今回のテスト輸送に際し、生産者が新千歳空港までの輸送に用いたのは「宅配便」であるが、近年、宅配業界の人で不足により料金が上昇しており、輸送コスト上昇の大きな要因となっている。

道産品の知名度はタイヤシガポールで一定のアドバンテージを持つものの、最終的には現地のインポーターが、売れる価格を設定できると認められなければ輸出には繋がらないと思料するが、輸送コストの上昇はそのまま相手国での販売価格の上昇に繋がり、他国産や国内他府県産商品との競争において不利に働く大きな要因になり得る。

### 3 タイでのFDA登録

タイで食品を輸入する場合、FDA登録が必要になるが、その際、インポーターから食品の原材料等について詳細な資料を求められる。

また、近年、タイでは部分水素添加油脂を使用した食品の販売が禁止されているが、この添加剤はマーガリン等の原料（商品から見たら副原料）に使われているため、生産者は使用の可否を知らない場合が多い。輸出を見据えた商品であれば、原材料メーカーに予め照会し、インポーターの求めに応じて速やかに資料提供できるよう準備することが重要。