

## 第8回”日本の食品”輸出 EXPO 報告書

1 日 時 令和6年6月19日（水）～6月21日（金）  
10：00～17：00

2 場 所 東京ビッグサイト

3 主 催 RX Japan 株式会社

共 催 （独）日本貿易振興機構（JETRO）

協 力 農林水産省

### 4 開催概要

○出展社数：約 900 社（食品関連企業、物流企業等）

○来場者数：総来場者数 18,978 名

（輸出商、輸入商、海外・国内小売店、海外・国内飲食店等）

○ブース訪問者：約 500 名（名刺交換 160 名）

### 5 内 容

○ブース来場者に試飲を実施し、商品情報やコンセプトを説明。

○取扱に関心を持っていただいた方には、名刺交換や取引方法等の案内を行った。



### 6 ブース訪問者の主なコメント

（輸出・輸入商）

- ・中国の市場や展示会で取り扱いたい。
- ・中国本土向けの輸出をサポートしている。事業者側の取引は全て国内で済むので、取引を検討していただきたい。
- ・台湾、韓国、中国の輸出サポートを行っている。現在取り扱っている酒類と同じく瓶入りなので、ついでに取り扱えそう。
- ・香港に輸出したい。リーファーコンテナで送るので、品質を保つことができると思う。
- ・ベトナムに輸出したい。
- ・シンガポールの B to C の EC サイトにて、ライブコマースで紹介したい。京都

産の加工食品と抱き合わせで販売することを目指したい。

(飲食店関係)

- ・アメリカのテキサス州で数店舗の日本料理店を運営しているが、そのメニューに加えるため、大ロットでの取引を検討したい。
- ・アメリカのジョージア州でコーヒーチェーン店を運営しているが、緑茶にも興味を持ち、東京で会社を立ち上げた。高級なものを売りたいので、玉兔を取り扱いたい。

(小売店関係)

- ・ブルガリのような東京の外国人向け高級店に出品したい。

(ホテル関係)

- ・楽天グループで運営しているハワイのホテルの1階ロビーに様々な物品を取り扱っている自販機スペースがあるので、そこで出品したい。

(その他)

- ・イラクの日本食品の展示会で出展したい（全農インターナショナル）。
- ・8月のニューヨークでの展示会で出展したい。
- ・ニセコのような外国人に人気のリゾート地で出品すればどうか。
- ・瓶入りの飲料はエコの意識が強いEUで好まれそう。

## 7 まとめ

昨年度と同様、国内の輸出商社、国外の輸入商社（海外バイヤー）、卸商、飲食店営業者、ホテル営業者等、国内海外問わず幅広い業種の方の訪問があり、取扱いに向け前向きに検討する、後で具体的な取引内容について連絡する、などの声が多くあった。商品については、デザイン・味ともに高評価で、特にデザインは高級感があり、そのままでもEU、アメリカなどの海外市場で十分通用するとの意見があった。また、瓶入り飲料という点に着目し、エコの観点から好まれるのでは、という声もあった。

海外では、現地への輸出や飲食店での出品に向け、発送方法や値段など具体的な質問が多くあった。さらに、海外展示会に出展したいとの声もあった。輸出先としては、中国本土、台湾、シンガポールで取り扱いたいという声が多く、その他にはアメリカ、香港、韓国、ベトナム、インド、中東、ヨーロッパ諸国、オーストラリアなど、多岐にわたる国・地域が取引候補に挙がっていた。

国内についても、訪日外国人向けの高級小売店などで取扱いの希望があったが、昨年と比較すると、海外向けよりもやや割合が少ないように感じた。

本展示会では、主に海外向けに、日本の高級志向で珍しい商品を探している方が多く、玉兔がそのニーズに合致している印象だった。また、玉兔の名前の由来や玉露の製造方法などについて質問されることが多く、ストーリー性を重視している方も多いように感じた。また、出展ブースは展示会場の端の方だったものの、周辺の日本茶ゾ

ーンにあまり出展社がなかったため、ブース前を通った方には比較的目を留めていただいたように感じた。本展示会の来場者は、はっきりとした取引目標を掲げて展示会に臨んでいる方が多いように感じ、そのため、ブース訪問者は玉兔への関心度・取扱い検討への本気度が高く、海外輸出を中心に、取引開始に向けたより具体的な商談をすることができた。さらに、大口での取引を望む方もおり、海外輸出の体制を確立できれば、玉兔が商業的に一本立ちできる可能性も感じた。

一方で、今後本格的に取引相手、取引本数が増えていくにあたって、やはり効率的な供給体制の再構築の必要性も増してきていると感じた。

