

A vibrant nighttime photograph of a city skyline, likely Bangkok, featuring a large Ferris wheel in the foreground and numerous illuminated skyscrapers in the background. The Chao Phraya River is visible with several boats, including a prominent orange one. The sky is filled with colorful clouds from the sunset or sunrise.

# 令和6年度事業報告

— 新規市場への展開 —

タイ視察及び商談会



# 新規市場開拓への取り組み

目的：

アジア圏における日本産原木椎茸の更なる輸出増を目指すべく、現取引相手先国（台湾・香港）以外の近隣諸国へアプローチする。

候補：  タイ、  ベトナム、  シンガポール

事業実施国：タイ

理由：

農水省やJETROの輸出に関する統計を事前にリサーチしたところ、2025年（最新）農林水産物・食品輸出額において、第一位のアメリカから順に香港、中国、台湾、韓国に次いで第六位にタイが入っており、前年同期比49.8%の伸びを見せていたため市場を見る（参入）価値があると判断した。

※ベトナム…7位、シンガポール…9位

# 市場視察(2024年9月)

4 日間に渡り、バンコク市内の売場を視察

1. Gourmet Market (デパ地下高級スーパー)
2. Big C (量販店)
3. Don Don Donki (日系ディスカウントスーパー)
4. Tops (ローカルスーパー)
5. Sampeng Lane Market (問屋街)
6. Max Valu (日系スーパー)
7. Villa Market (ローカルスーパー)
8. Fuji Super (日系スーパー)
9. makro food (業務用スーパー)
10. Lotus's (大型量販店)
11. Dear Tummy Supermarket  
(デパ地下高級スーパー)





視察結果 ⇒ 全て中国産、日本産が市場にない



天白150g 170THB (747JPY)



厚肉65g 64THB (285JPY)



スライス15g 47THB (210JPY)



バレ厚34g 65THB (285JPY)



厚肉80g 68THB (298JPY)



厚肉200g 99THB (434JPY)



平均価格616THB/kg (2700JPY)



# 商談会エントリーと商品開発

【JETRO 日本産農林水産物・食品バンコク商談会】

開催日 : 2025年2月5日～6日  
開催場所 : バンコク(ホテル内)  
出展企業数 : 39社  
品目 : 農水産物、畜産物、その他加工品  
来場者 : 現地バイヤー(小売り、卸売業者)

商談会に向けた商品開発 ⇒ 現時点では小売用のみ

- ・ターゲット(アッパー・ミドル)を明確にした商品作り。  
参考売価がはっきり異なることでそれぞれの価値を訴求しやすい
- ・内容量と規格(種類)の選定。  
上級品、中低級品を用いて色分けを図る
- ・JAPANブランドを周知するため日本語ラベルで統一。  
商品の顔に敢えて英語を使用せず、日本国内と同じ仕様で提案

## 商談用サンプルの完成



左 … 宮崎県産上冬菇椎茸60 g (上級品である“天白・茶花”を使用)

中 … 九州産冬菇椎茸70 g (弊社規格“どんこB品～C品”を使用)

右 … 宮崎県産スライス椎茸20 g (簡便性に特化した商品)



# 商談結果と内容





商談した企業 … 8 社

有望と思われる企業 … 4 社(食品卸・商社)

## 日本産原木椎茸の評価

- ・ 美味しい、これまで食べたことない味、肉肉しい、風味が素晴らしい  
インパクトが強い、中国産と差別化がしやすい。
- ・ 生産工程などストーリー性があり既存品にはない価値を感じる。  
中国産(菌床)と栽培法が異なる。循環型農業への取り組みが魅力的。
- ・ 品質は良いが高単価なため認知されるまでに時間を要する。  
優良商品と認識できても市民権を得るまで時間が掛かりそう。
- ・ 小売りには向かない、価格で中国産と比較される。  
「椎茸＝低価格」が常識とされる市場では売れにくい。
- ・ 高級志向の外出向けなら提案しやすい。  
販路を小売りに限定しないなら展開しやすい。
- ・ こだわりの店(日本料理店など)なら高単価でも導入の可能性はある。  
昨今日本食がブームのタイにおいて、外出向けであれば必ず日本産椎茸を  
探しているお店があるはず。





## 導入に向けての要望

- ・農林水産省GMP証明書の取得
- ・日タイ経済連携協定(JTEPA)による特惠関税の活用が可能かリサーチ

## 帰国後の対応

- ・GMP証明書の取得がほぼ完了(現地お取引先が確定次第発行)
- ・JTEPA(特定原産地証明取得)に係る企業登録を日商に申請中

## 今後の展開(輸出実現に向けて)



### ①販売戦略の練り直し

初期段階は販路を「外食向け」に設定し、顧客ニーズに柔軟な対応がとれる体制強化を図る。最小ロットに対する割高な物流費を如何に緩和できるかが最初の課題。

### ②業務用に特化した商品開発

顧客の要望に対して最適な商品提案ができるよう新たな規格作りを行う。

### ③展示会・商談会等への参加

輸出に必要な証明書・表示規則に対応できる準備を事前に整えて展示会や商談会へ参加する。双方の合意(成約)があれば直ぐに物を動かせる状態で商談に臨む。