



輸出対策部

JA全農インターナショナル株式会社
台湾全農インターナショナル株式会社

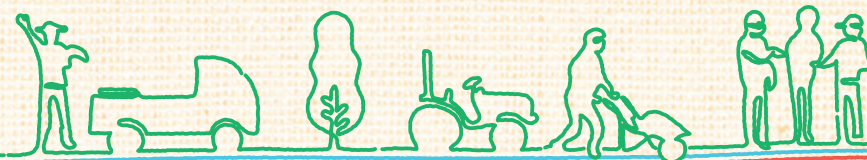
主な
事業内容

- 国産農畜産物の輸出拡大や輸出向け産地の形成
- 海外実需者ニーズに合った商品開発や数量確保
- 日本産農畜産物や加工品の輸出
- 台湾での日本産農畜産物や加工品の輸入、販売
- 台湾の直営店舗、ECサイトの運営

日本産農林水産物・食品にとって中国、香港、米国に次ぐ第4の輸出先である台湾。JA全農が2018年に設立した台湾全農インターナショナル株式会社は、現地の事業者への販売に加え、直営

店舗やECサイトなど、さまざまな販売チャネルで輸出拡大に挑戦しています。現地事務所としての機能を発揮し販路を拡大する同社に、台湾での主な販路や今後の展望についてお聞きしました。

多様な販売チャネルで輸出拡大へ



台湾での販路開拓へ 販売チャネルを拡大

Q 台湾での業務について教えてください。

台湾は日本の農畜産物の主要な輸出先の一つで、牛肉や米、ブドウや桃などの果物、農産加工品が人気を集めています。比較的所得水準が高く日本からの輸送距離も短いなど、さらなる輸出拡大が見込めることから、2018年4月に台北市で営業を始めました。

親会社のJA全農インターナショナルが輸出した農畜産物を、台湾全農インターナショナルが輸入し、販売しています。飲食店や小売店、卸売業者へ卸すBtoB事業を中心に、事務所一階に設けた直営店舗「じゃじゃ」やネット販売などで直接消費者に販売するBtoC事業も行い、輸出拡大に取り組んでいます。

Q 主な取引企業や店舗は？

BtoBでは、台湾で2店舗を構える日系の大手小売業者に米や果物を使った加工品など、大手デパートには青果物を販売。台湾で2番目に多い4000店舗を展開する大手コンビニチェーンとも取引しており、店長が得意様様に勧める団体購買向けにフルーツなどを卸しています。

日系企業だけでなく、現地の事業者からの引き合いも強く、多くのお問い合わせをいただいています。これまでに日本から直接輸入していた事業者から、在庫管理を含めて輸入代行を依頼されることもあり、現地事務所としての機能を発揮して販路を広げています。

Q 消費者への販売拡大は？

BtoCでは2019年、「じゃじゃ」をオープンしました。米や果物、牛肉、加工品に加え、日本の果物を使用したジェラートが人気です。試

台湾全農インターナショナル株式会社 董事長※
(JA全農台湾事務所長 兼務)

か り や そ の
仮屋園 康人さん

2003年入会。2020年5月から現職。現地採用の7人の従業員(正社員5人、アルバイト2人)と共に、日本産農畜産物の輸出拡大のため、現地事業者への販売に加え、直営店舗「じゃじゃ」を運営。※代表取締役に相当。



験販売の場として使えるだけでなく、気軽に訪れてくれる実需者も多く、実需者との出会いの場になっています。また、コロナ禍による外出自粛などを受け、昨年からネット販売も始めました。昨年6月に台湾の楽天市場内にショップを立ち上げ、さらに今年6月には独自にECサイトを開設。毎月3kgもしくは6kgの銘柄米が届く定期便、ジュースやジャム、グルテンフリーのお菓子などを販売しています。

店舗やECサイトの販売促進のため、台湾日本人会の広報誌やフリーペーパー、協力企業のHPなどでPRしています。さまざまな取り組みの結果、BtoBとBtoCを合わせた全体の取扱高は昨年度2414万台湾元(1台湾元4.49円※7月29日時点)と、2019年度の10倍以上に増え、着実に成果を上げています。

Q 今後の展望は？

牛肉はこれまで、台湾の業者が輸入していた商品を仕入れて店舗に並べていました。今後は販売拡大に向け、自社で輸入を始め、飲食店などに販売を広げていく計画です。

牛肉を輸入したことのない会社は、初回の輸入から5回目までの間、自費で検査を受ける必要があります。9月に初めての輸入を予定しており、高級しゃぶしゃぶ店などの飲食店に販売する他、今後、台湾で人気のSNSでのライブ販売などにも売り込み、販路拡大を目指します。

また、現地メディアの活用など台湾の方向けの宣伝方法を研究し、さらなる認知度向上と日本産農畜産物の販売拡大を実現したいと考えています。