

【出國類別：其他(參訪&查核)】

赴日本沖繩督辦「國際拓展工作-買家洽商對接會及展銷活動」案出國報告

出國人員 1-

服務機關：行政院農業委員會

姓名：唐淑華

職稱：簡任技正兼科長

出國人員 2-

服務機關：行政院農業委員會

姓名：劉婉君

職稱：技正

出國地區：日本沖繩

出國期間：107年11月28日至107年12月01日

報告日期：107年12月07日

赴日本沖繩督辦「國際拓展工作-買家洽商對接會及展銷活動」案出國報告

目 錄

壹、摘要.....	3
貳、目的.....	3
參、出國人員.....	3
肆、行程.....	3
伍、活動紀要.....	4
陸、參訪心得與建議.....	7
柒、參訪及活動照片.....	8

赴日本沖繩督辦「國際拓展工作-買家洽商對接會及展銷活動」案出國報告

壹、摘要：

日本為我國農產品重要外銷市場，確實有深耕該市場之必要性，經初步評估，宜將沖繩縣作為臺灣農產品進入日本市場之突破點及市場測試之場域。為積極拓展該市場，107年度本會委託台灣創意設計中心(以下簡稱台創)，結合本會輔導外銷品牌計畫(TGA)，以臺灣整體形象方式與當地通路合作並拓展國際市場，參加沖繩縣政府舉辦之「日本大交易會」，並與當地重要百貨「琉貿百貨」合作辦理臺灣農產品快閃活動。

關鍵字：日本大交易會、國際拓展、琉貿百貨、品牌輔導

貳、目的：

- 一、率國內業者組團參加日本大交易會，積極爭取國際訂單。
- 二、拜訪琉貿百貨並視察樂園百貨臺灣商品快閃活動辦理情形，以適時調整行銷規劃。
- 三、拜訪當地重要進口商，掌握目前臺灣農產品銷售動向，以規劃未來市場拓銷重點。

參、出國人員：

本次赴日本行程係由國際處國際行銷科唐簡任技正兼科長淑華及劉技正婉君2人奉派前往。

肆、行程：

此次行程為4天3夜，行程如表1。

表1、赴日本沖繩督辦「國際拓展工作-買家洽商對接會及展銷活動」案行程表

日期	行程
107.11.28 (星期三)	臺北-日本沖繩(晚間抵達)
107.11.29 (星期四)	1. 參訪沖繩物流中心(沖繩運輸株ヤマト式會社) 2. 參加日本大交易會 3. 拜訪恩納村 4. 參加大會歡迎招待會
107.11.30 (星期五)	1. 拜會日本大交易會事務局 2. 拜會沖繩縣政府亞洲經貿課 3. 拜會琉貿百貨
107.12.01 (星期六)	1. 拜會株式會社沖繩物產企業連合 2. 視察琉貿百貨快閃活動 3. 日本沖繩-臺北

伍、活動紀要：

一、日本沖繩基本資料：

臺灣與沖繩由於地理位置相近、氣候相似，因此自古以來雙方交流頻繁，甚至於早期除經貿往來外，亦有人口相互移動落居的情形。近年各國為保護農業及其國內消費安全，雙方貿易受限於檢驗、檢疫及關稅等條件，交易品項大幅減少。

目前生鮮水果可輸日之品項包括芒果、鳳梨、香蕉、白柚、葡萄、椪柑、荔枝、木瓜、紅龍果及蜜棗等 10 種，而畜產品僅 6 家工廠(信功、奇美、嘉一香、高津、高雄空廚及源興欣等)產品經日方檢查合格得以輸銷日本。

沖繩除作為日本南進新興市場的門戶外，另沖繩每年觀光人口達 1,000 萬人以上，其中 700 萬人次來自日本各地，故國外商

品透過沖繩作為進入日本本島市場前哨站。

二、參加日本大交易會(11月29日至30日，合計2日)：

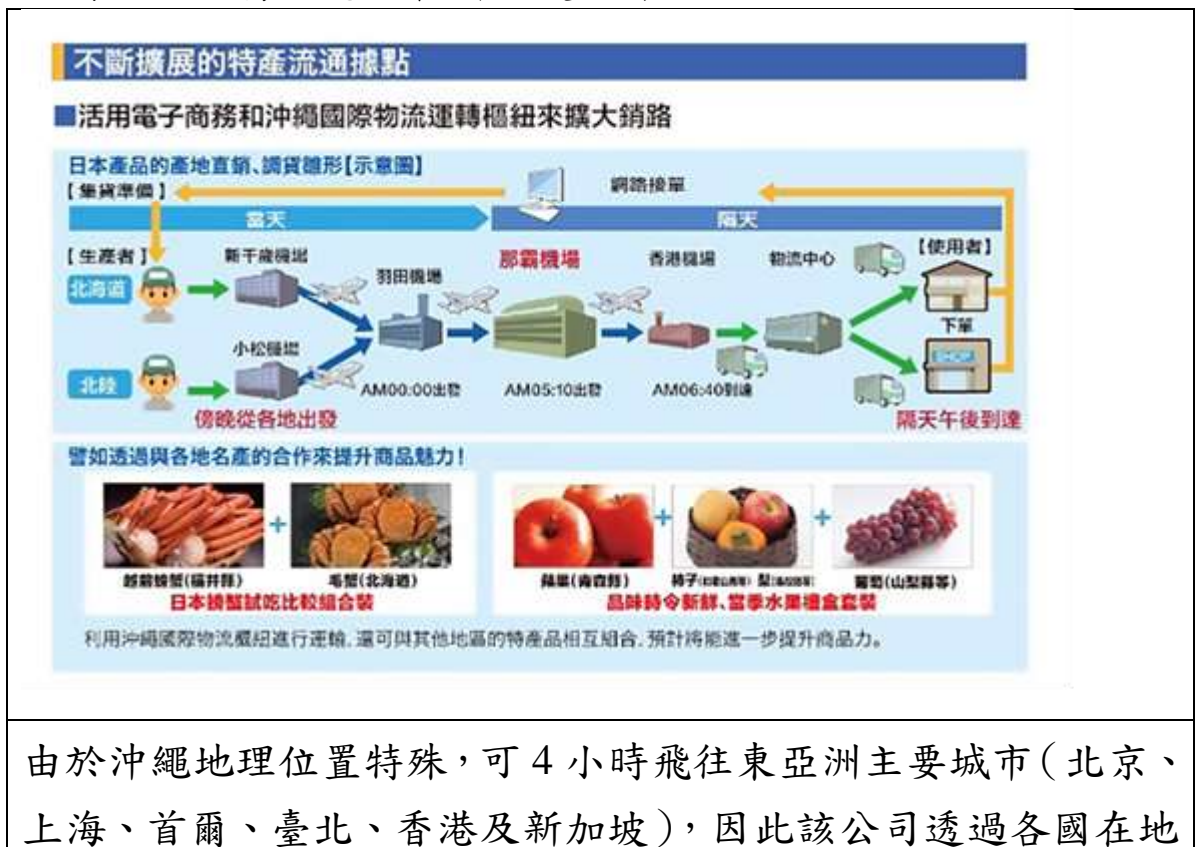
- (一) 沖繩大交易會於2013年起開始辦理，由沖繩縣政府委託沖繩銀行執行。本次為第6屆，買家共計244家(包括日本國內通路67家、海外通路127家、自由商談買家50家)、供應商共計251家(沖繩廠商50家、其他日本廠商186家、海外廠商15家)。
- (二) 洽談方式包括1對1定期定點洽談會及自由商談時間，會方事先安排洽談時間，每場買主一對一洽談時間為30分鐘，商談期間不得在走道上，中間休息15分鐘；中午12時至下午1時30分為自由商談時間，則可自由進出(交易會現場照片如附件1)。
- (三) 沖繩因地理位置佳，空運4小時即可連結亞洲各國，故日本將其定位為「物流特區」。因此，該交易會本年度首次開放15家海外廠商參加，其中臺灣廠商佔10家，而其中8家為本會輔導之TGA業者。
- (四) 參與業者多反應洽商成效佳，接觸買主約55家，後續有洽談交易約32家，預估後續一年交易金額可達新臺幣2,000萬元以上。
- (五) 拜會大交易會事務局長安里昌利事務總長，除感謝邀請臺灣廠商參與外，亦回饋業者參與意見；本次我參與業者感謝主辦方事前媒合工作縝密，商洽效果良好，規模逐年擴大，並建議未來能增加臺灣參與該交易會的活動頻度，例如歡迎晚會的食品秀或展覽期間攤位的試吃活動，以促進臺沖雙方合作。安里總長允宜納入未來辦理方式調整，並表示108年已訂於11月14日及15日辦理，屆時將擴大邀請海外廠商參加，也歡迎更多臺灣業者參與。

三、參訪沖繩物流中心(沖繩運輸株ヤマト式會社)：

- (一) 為振興地方產業，沖繩縣2012年成立「國際物流特區」，為日本唯一的物流特區。沖繩縣政府規劃特區內各項優惠稅制及條件，吸引日本國內及海外企業進駐特區，並作為那霸機場「國

際物流運轉樞紐」運作之後盾。

- (二) 沖繩縣物流服務結合保稅倉及商品再製造的概念，促使其他國家可利用 MIJ 在各國的 FTA 的關稅，達到提升商品競爭力。另在保稅倉進行商品海外維修服務或零稅更換，避免產生額外的關稅，確實值得讓人借鏡。
- (三) 本次參訪的ヤマト式會社(臺灣公司名為黑貓宅急便)，該公司設於日本全國各地，甚至是全世界，均能將商品有效送達。舉例來說北海道螃蟹到東京(築地)要 1 小時，築地到臺灣則至少達 3 天。倘利用該公司物流體系，則大幅縮短至 1 天。在交易完成後(金流：臺灣-築地)，商品即可從產地直接送到消費地(北海道-臺灣物流)。
- (四) 另以新加坡為例，新加坡餐廳跟東京貿易商交易，黑貓協助從日本各地集結到沖繩，再從這裡的全日空航空公司送出，最後透過新加坡當地的黑貓送貨至餐廳，預計貨到時間為 N+2 天，目前物流服務已應用在新加坡及香港。



由於沖繩地理位置特殊，可 4 小時飛往東亞洲主要城市(北京、上海、首爾、臺北、香港及新加坡)，因此該公司透過各國在地

物流網絡，逐步實現產地直銷的配送。(引用自網路)

四、拜訪沖繩縣恩納村：

- (一)恩納村與大宜味村村長及代表曾於本年 11 月 6 日拜會，其中恩納村係以觀光為主，對進口農產品需求大，爰盼利用本次赴日期間拜會恩納村辦公室希望有機會促成商機。11 月 29 日拜會由外間毅副村長率觀光課宮平覺科長、新垣良子觀光係長、農業經營指導員喜久山守良、觀光協會長濱茜主任、大宜味村農業事務局住秀和係長及飯店業者合計 10 餘人接見。
- (二)經查恩納村海岸線綿延 40 幾公里，是沖繩最大面積的海岸線並有珊瑚復育的生態環境，是沖繩著名的度假勝地，有 19 家高級渡假飯店進駐。
- (三)該地區夏季缺蔬菜，目前與長野縣川上村合作，由川上村技術指導種植萵苣シンカレタス，少量種植測試中。
- (四)經訪查沖繩確實有蔬果需求，但尚未使用臺灣蔬果；倘欲擴展沖繩商機，宜積極辦理臺灣農產品拓展工作，將臺灣優質農產品銷售至當地飯店及餐飲通路。

五、拜訪琉貿百貨並視察樂園百貨臺灣商品快閃活動辦理情形：

- (一)琉貿集團(RYUBO Holdings)：成立於 1948 年，包括百貨(RYUBO Industry Ltd)、超市(RYUBO Store Ltd)及便利超商(Family Mart)三大事業體，年營業額約 1,000 億日圓。
- (二)琉貿百貨 2 樓設有「樂園百貨」區，為其旗下自營選品店，以成為沖繩傳遞最新潮流資訊與文化交流平臺的經營為目標，匯集來自沖繩、日本本島及全世界之優質特色食品、文創工藝品及生活雜貨品。
- (三)本會透過 TGA 專案與琉貿百貨合作，今年活動為第 3 次合作，活動亦由琉貿百貨自行辦理，由台創作為商品支援單位。前於 107 年 7 月 22 日舉辦選品並由琉貿百貨買斷商品販售。
- (四)本次活動以「世界好物」為主題，臺灣商品計 15 項(6 家業者)

獲選，於 107 年 12 月 15 日正式販售。現場除有上述臺灣商品展示作為活動預告外，亦有販售沖繩巧克力職人以臺灣可可豆與沖繩黑糖所製作之手工巧克力，藉以推廣臺灣農產好物(活動照片如附件 6)。

(五) 本次拜會琉貿集團代表取締役系數剛一會長進行意見交流(詳見照片 7)，重點如下：

1. 建議臺琉雙方強化合作，如在東京共同推行「台灣 vs. 沖繩」的商品及觀光，並進行商品共創的合作。
2. 希望臺灣能將沖繩視為外銷的中繼點，共同拓展海外市場。
3. 系數會長對臺灣水果至為喜好，並建議臺灣葡萄及其他水果在沖繩應可嚐試推廣，臺灣蔬菜可在夏季時或盛產時銷售至沖繩，以補足沖繩對蔬菜的需求。

六、拜訪株式會社沖繩物產企業連合(詳見照片 8)：

(一) 2001 年設立，107 年營業額 30 餘億日圓，主要業務為商品販售、批發，另在日本開設「沖繩寶島」7 家店舖，行銷沖繩商品。

(二) 該公司針對海外市場、縣外市場及縣內市場均有完整的商品企劃。目前整合生產者約 1,200 社，並將相關情報回饋給生產者。

(三) 針對推介臺灣物產至日本方式，該會社建議方案如下：

1. 該會社希望作為臺灣物產在沖繩的整合者，並進軍至日本本島市場，甚至是臺灣農產品盛產時，能即時協助進行產銷調節。
2. 該公司倘洽邀日本各地買主來臺，本會可作為台灣農產品推介的平臺，協助安排洽商會及產地參訪等事宜。
3. 日本本島的サミット超市目前該公司有固定合作，未來也希望協助臺灣商品在該超市推廣。

陸、心得與建議：

- (一) 本會除掌握沖繩消費脈動及通路外，將持續以沖繩作為臺灣農產品進入日本市場之突破點及市場測試之場域。將與當地業者逐步展開商品共創及研發，試圖找出拓展日本市場的最佳商品及方式，建議未來規劃於沖繩辦理宣傳活動，積極發展臺日共創商品，拓展日本本土市場。
- (二) 此外，沖繩每年有 1 千萬人次觀光額，且持續成長，確實有進口生鮮蔬果需求。未來將積極安排商洽會，並輔導出口業者建立穩定外銷供應體系，以掌握外銷商機。
- (三) 本次參與當地大交易會成果豐碩，參與業者反映良好，另可學習日本企業商品發展趨勢，建議未來將持續組團率國內業者參加大交易會，積極掌握市場脈動爭取國際訂單。

柒、參訪及活動照片：



圖 1、第 6 屆「2018 沖繩大交易會」。會方事先安排洽談事間，每場買主一對一洽談時間為 30 分鐘，商談期間不得在走道上，中間休息 15 分鐘；中午 12 時至下午 1 時 30 分為自由商談時間，可自由進出。圖右側有大型計時器，隨時提醒洽談時間。

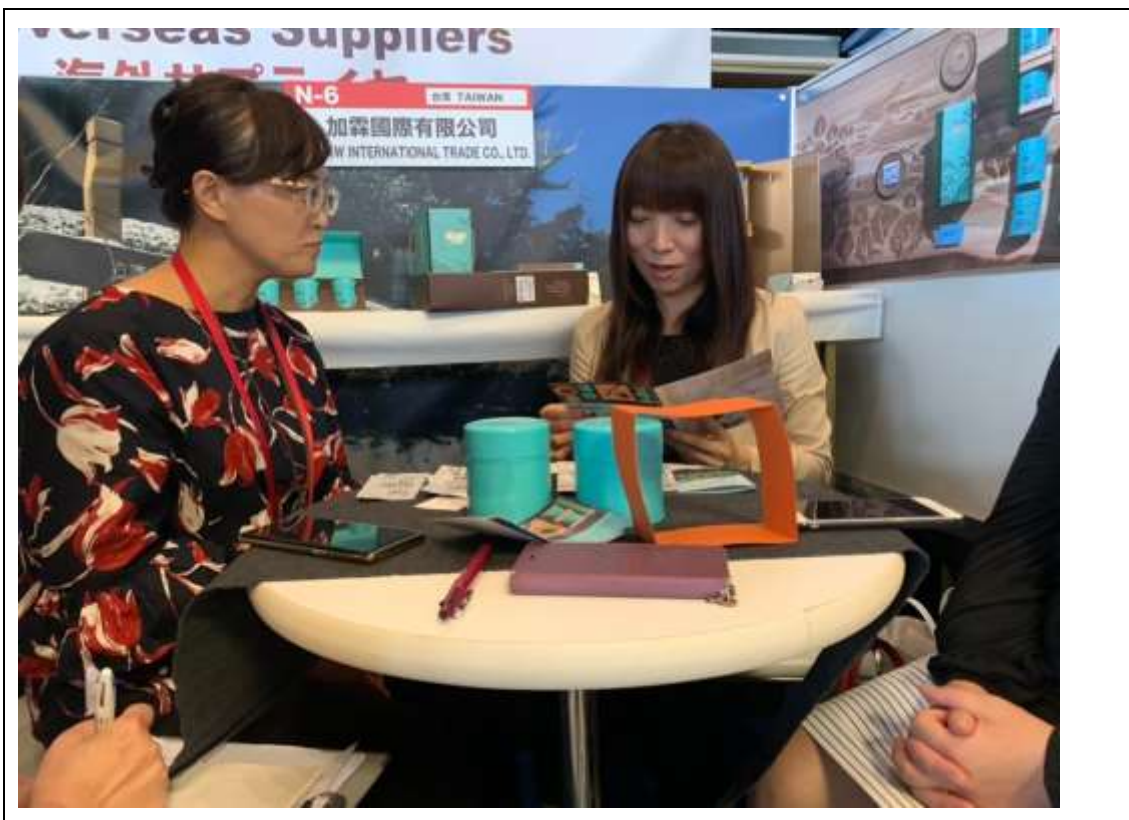


圖 2、「沖繩大交易會」上臺灣廠商古邁茶園與買主洽談情形。



圖 3、本會 TGA 展示洽談攤位。



圖 4、上圖為沖繩大交易會的歡迎晚會，與當地進口商及國內業者共同合影；下圖為拜會大交易會主辦方沖繩銀行。安里昌利事務總長(左)，本會唐淑華科長(中)及沖繩產業振興公社吉永亮太所長(右)。



圖 5、參訪沖繩運輸株ヤマト式會社(臺灣為黑貓宅急便)位於沖繩物流特區內的物流中心。



圖 6、拜訪恩納村。與恩納村外間毅副村長(右 2)等人合影，上圖背景為綿延 40 幾公里的海岸線，為沖繩著名的渡假勝地，當地共 17 家飯店，對生鮮蔬果需求量大。
下圖為由川上村技術指導種植的甜萵苣，希望能供應當地對蔬菜的需求。

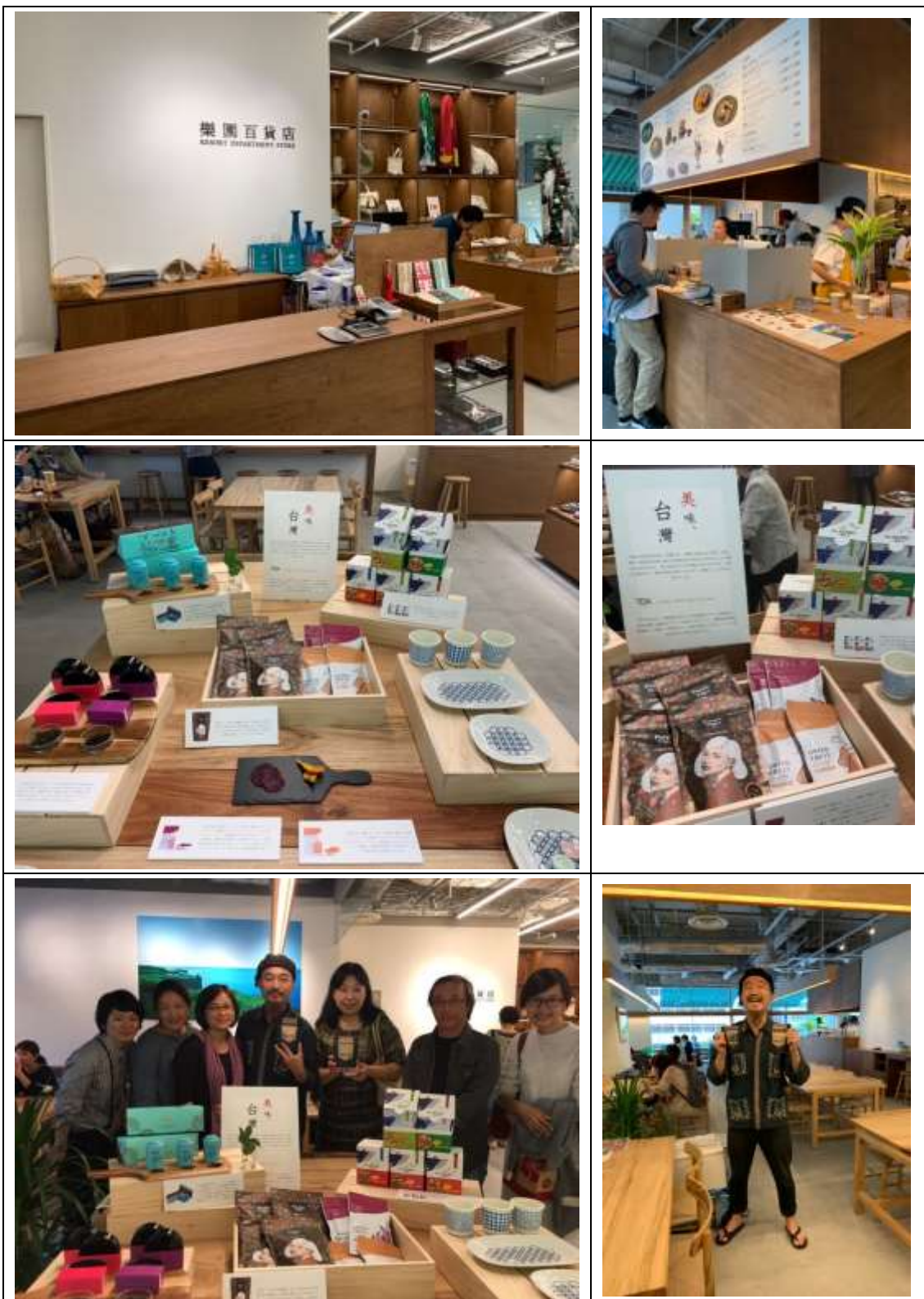


圖 7、臺灣商品在琉貿百貨「樂園百貨店」的展售情形。樂園百貨店除有商品陳列外，亦有餐飲區，未來皆有機會合作。另右下圖為沖繩當地巧克力職人林正幸先生，今年來臺至屏東地區尋找「夢幻可可豆」，未來將與國內的可可農契作生產。



圖 8、拜訪琉貿百貨系數剛一會長(左 3)。琉貿集團(RYUBO Holdings)為沖繩在地企業，亦為當地重要通路，年營業額達 1,000 億日圓。



圖 9、拜訪「株式會社沖繩物產企業連合」。該社自 2001 年即成立，在日本本島各地已開設 7 家「沖繩寶島」沖繩物產館。（左下照片引用自網路）