

食品輸出商談会 in 四国

海外バイヤー一覧 目次

商談申し込みの際に「企業情報・商品情報シート」の英文記述が必要なバイヤーには「(要英語資料)」と付記しています。「企業情報・商品情報シート」の英文記述については、原則、各事業者ご自身でご対応いただくようお願いします。

申し込み時点で英文作成が困難な場合は、必要に応じてJETROが業務委託する翻訳会社にて翻訳します。その場合の「企業情報・商品情報シート」の提出締め切りは【2015年12月15日(火)】です。

(No.1) S.K.Y. Enterprise UK Ltd./ Atariya S.K.Y. GmbH (英国/ドイツ)	1
(No.2) 上海津豊食品有限公司 (中国)	2
(No.3) Capital Diamond Star Group (ミャンマー) (要英語資料)	3
(No.4) D&A Vietnam .,JSC (ベトナム) (要英語資料)	4
(No.5) Pan Pacific Singapore, Keyaki (シンガポール)	5
(No.6) Akiko Japan Sushi Bar LTD (イスラエル)	6

(No.1) S.K.Y. Enterprise UK Ltd./ Atariya S.K.Y. GmbH

(英国・ロンドン/ドイツ・メアブッシュ (デュッセルドルフ近郊))

企業情報 S.K.Y. Enterprise UK Ltd. (以下、S.K.Y. (英)) / Atariya S.K.Y. GmbH (以下、Atariya (独))			
業種	●商社・卸売業 ●小売業 ●フードサービス (外食)		
企業ホームページ	http://www.skyeul.co.uk/ (ページ下部にAtariya (独) についての紹介も有り)		
設立年月	SKY. (英) : 2006年 Atariya (独) : 2008年	資本金	非公開
従業員数	SKY. (英) : 25人 Atariya (独) : 10人	年間売上高	約8億5,000万円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	SKY. (英) : 英国、ロンドンにて高級レストランをメインターゲットに日本食輸入卸売業を営む。小ロットからの取引にもきめ細かく対応し、日本食レストランや現地高級レストラン等をターゲットに、主に高級日本食材の販路を持っている。また、関係会社としてアタリヤSushibar (日本食レストラン&テイクアウト) 5店舗、日本食小売店 (あたりや) 4店舗も有している。 Atariya (独) : SKY.とグループ企業で英国にて水産を主に取り扱うT&S Enterprises Ltd.が 出資しドイツで設立した輸入卸売業である。星つきレストランやホテルなどを顧客に持つ。業務用 が大半のため、高価格帯の商品でも取り扱えることが強みである。 両社、欧州大陸向けの業務用卸業にも参入している。共同購入も行っていることから、今回同ブ ースでの商談となる。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱う主な日本食 品 (割合/取扱量)	調味料、酒類、麺類、冷凍食 品、飲料、コメなど日本食材 全般
取扱商品の中で日本食品 が占める金額及び割合	SKY. (英) : 75% Atariya (独) : 100%	取り扱う主な日本食 品の原産地	日本、英国、タイ、中国、米 国、スペイン、イタリア (Atariya (独) は日本産の み取り扱い)
販売先	SKY. (英) : ●業務用 (ホテル、レストラン 75%) ●家庭用 (直販 (自社店 舗)、卸売業、食品専門店 25%) Atariya (独) : ●業務用 (ホテル、レストラン 90%) ●家庭用 (直販 10%)		
顧客層	●富裕層 ●中間層		
日本食品ビジネスの戦略	●取り扱い品目の多様化・量の増加/新規顧客開拓		
バイヤー関心・希望事項			
買い付けに関心がある品 目・用途・保存方法・最 低限必要な賞味期限	優先度1	●調味料 (だし、香辛料、たれ、ソース、ドレッシングなど) (業務用及び小売用 常温 最低 12カ月)	
	優先度2	●麺類 (業務用及び小売用、常温 最低 12カ月)	
	優先度3	●菓子類 (業務用及び小売用、常温 最低 12カ月)	
	優先度4	●コメ (業務用及び小売用、常温 最低 12カ月)	
	優先度5	●のり、海藻類 (業務用・小売用併用、常温 最低 12カ月)	
商流の希望	●バイヤー指定の商社・代理店 ●バイヤーとの直接取引		
商流についてのコメント	直接取引については、商品次第では検討可能。 商社・卸との商談可否 可		
日本側代理店・ 指定商社の有無	有		
希望決済方法	●T/T ●L/C	希望価格要件	●FOB
商談時に日本企業側に 用意してほしい説明資料	会社案内、個別商品の規格 (原材料・成分、添加物など)、サンプル		
取引に際してサプライヤ ー側の取得が望ましい認 証・書類	【取得必須】	原産地証明書、Annex	
	【取得が望ましい】	—	
取り扱い不可能な 商品・理由	●乳製品 (EU規制により輸入不可) ●食肉 (一部の牛肉など承認の取れているものは 取り扱い可能) ●水産物・同加工品 (対EU・HACCP認定施設で加工されたものを除 く)		
商談会後の対応可能言語	●日本語 ●英語 ●ドイツ語 (Atariya (独) のみ)		

(No.2) 上海津豊食品有限公司 (中国・上海)

企業情報				
業種	●商社・卸売業			
企業ホームページ	http://www.kingfoods.com.cn			
設立年月	1999年	資本金	1,000万円	
従業員数	180人	年間売上高	46億円	
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	1999年創業の食品輸入卸売業者。現在では、オンライン販売も構築し、北京、武漢、成都、深センにも支社を有する。8割が小売用であり、メトロ、カルフルなどの大手スーパーや高島屋などに卸している。現在、日本食品の取り扱いについては、調味料と酒類のみである。今回取り扱い品目を多様化するため、まぜるだけで調理できるような調味料やスナック菓子などの商材に関心がある。			
日本食品の取扱実績	有	取り扱う主な日本食品 (割合/取扱量)	調味料 (80%)、酒類 (日本酒) (20%)	
取扱商品の中で日本食品が占める金額及び割合	20%	取り扱う主な日本食品の原産地	日本	
販売先	●業務用 (ホテル、飲食店 20%) ●家庭用 (百貨店、スーパー 80%)			
顧客層	●中間層			
日本食品ビジネスの戦略	●取り扱い品目の多様化・量の増加/新規顧客開拓			
バイヤー関心・希望事項				
買い付けに関心がある品目・用途・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●調味料全般 (業務用・小売用併用、常温 18カ月)		
	優先度2	●スナック菓子 (業務用・小売用併用、常温 12カ月)		
	優先度3	●飲料 (果汁飲料など) (業務用・小売用併用、常温 12カ月)		
商流の希望	●バイヤーとの直接取引			
商流についてのコメント	メーカー指定商社を通すことも可能だが、直接取引を希望	商社・卸との商談可否	不可	
日本側代理店・指定商社の有無	無			
希望決済方法	●T/T	希望価格要件	●FOB●CIF●その他 (EXW)	
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	会社案内、商品カタログ、価格表、サンプル			
取引に際してサプライヤー側の取得が望ましい認証・書類	【取得必須】	原産地証明書 (原料に関するものを含む) 等、中国向け輸出に必要な書類一式		
	【取得が望ましい】	—		
取り扱い不可能な商品・理由	●水産物 (冷蔵・冷凍の取り扱い不可) ●野菜 (中国で輸入不可) ●果物 (リンゴとナシ以外、中国で輸入不可) ●輸入規制対象10都県 (宮城、福島、茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、新潟、長野) からの産品			
商談会後の対応可能言語	●北京語 ●日本語			

(No.3) Capital Diamond Star Group (ミャンマー・ヤンゴン)

企業情報			
業種	●商社・卸売業 ●小売業		
企業ホームページ	http://www.capitalretail.com.mm		
設立年月	1966年	資本金	非公開
従業員数	800人	年間売上高	456億円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	1966年に貿易会社として設立。その後多様化を遂げ、現在では食品、小売、不動産、製菓、金融、自動車、通信などの13分野において進出を果たしているコングロメリット企業である。小売業では、ヤンゴン市内を中心にショッピングモール3店舗、スーパーマーケット5店舗、コンビニエンスストア(erab&go)を60店舗展開している。日系企業も進出が進むヤンゴンにおいて、現地顧客の日本食品の需要の高まりを受け、今回初めて日本食品の取り扱いを希望。特に飲料や菓子類に関心がある。		
日本食品の取扱実績	無	取り扱う主な日本食品 (割合/取扱量)	—
取扱商品の中で日本食品 が占める金額及び割合	—	取り扱う主な日本食品 の原産地	—
販売先	●業務用(レストラン、ホテル 10%) ●家庭用(スーパー 90%)		
顧客層	●中間層		
日本食品ビジネスの戦略	●新規ビジネスとして準備中		
バイヤー関心・希望事項			
買い付けに関心がある品 目・用途・保存方法・最 低限必要な賞味期限	優先度1	●飲料(茶など)(業務用・小売用併用、常温 6カ月以上)	
	優先度2	●菓子類(業務用・小売用併用、常温 6カ月以上)	
	優先度3	●果物(業務用・小売用併用、常温・冷蔵)	
	優先度4	●水産物・同加工品(業務用・小売用併用、冷蔵・冷凍)	
商流の希望	●メーカー指定の商社・代理店 ●バイヤーとの直接取引		
商流についてのコメント	—	商社・卸と の商談可否	可
日本側代理店・ 指定商社の有無	無		
希望決済方法	●L/C	希望価格要件	●CIF
商談時に日本企業側に 用意してほしい説明資料	会社案内、商品サンプル、個別商品の規格(日文・英文)		
取引に際してサプライヤ ー側の取得が望ましい認 証・書類	【取得必須】	自由販売証明書、衛生証明書、原産地証明書、品質・分析証明書 (原材料リスト)、製造許可書	
	【取得が望まし い】	HACCP	
取り扱い不可能な 商品・理由	●酒(輸入規制)		
商談会後の対応可能言語	●英語		

(No.4) D&A Vietnam .,JSC (ベトナム・ハノイ)

企業情報			
業種	●商社・卸売業		
企業ホームページ	http://ruousake.com.vn/vi/home.html (Phan Hoa Groupより社名変更)		
設立年月	2007年	資本金	548万円
従業員数	150人	年間売上高	8億2,000万円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	2007 年創業。不動産、電子ハイテク製品輸入販売、食品輸入卸売販売を手掛けるなか、2011 年より日本酒の「龍力」、「白菊」の総代理店卸売販売を開始。ホテルニッコーやシェラトンなどの高級ホテルから、イオンなどのスーパー含め、100 店舗以上の販路を持つ。既存の日本食品の取り扱いについては、現在日本酒のみの取り扱いだが、多様な販売ルートを活かし、これから取り扱い品目を広げていきたいと意向から、今回は水産物、肉類、調味料などに関心を示している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱う主な日本食品 (割合/取扱量)	日本酒 (100%)
取扱商品の中で日本食品が占める金額及び割合	30%	取り扱う主な日本食品の原産地	日本
販売先	●業務用 (ホテル、レストラン、食品メーカー 70%) ●家庭用 (卸売業、百貨店、スーパー、食品専門店 30%)		
顧客層	●富裕層 ●中間層		
日本食品ビジネスの戦略	●取り扱い品目の多様化・量の増加/新規顧客開拓		
バイヤー関心・希望事項			
買い付けに関心がある品目・用途・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度 1	●水産物・同加工品 (業務用、冷蔵 6~12カ月)	
	優先度 2	●肉類 (和牛) (業務用・小売用併用、冷凍・冷蔵 6~12カ月)	
	優先度 3	●調味料 (業務用・小売用併用、常温 12~24カ月)	
	優先度 4	●菓子類 (おつまみ類) (業務用・小売用併用、常温)	
	優先度 5	●酒類 (日本酒・果実酒など) (業務用・小売用併用、常温 12カ月)	
商流の希望	●バイヤーとの直接取引		
商流についてのコメント	—	商社・卸との商談可否	可
日本側代理店・指定商社の有無	無		
希望決済方法	●T/T ●L/C	希望価格要件	●CIF
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	会社案内、商品カタログ、個別商品の規格		
取引に際してサプライヤー側の取得が望ましい認証・書類	【取得必須】	原産地証明書 (C/O)、品質検査証明書	
	【取得が望ましい】	HACCP、GAP、C/O フォーム AJ (日ベトナムEPAの税率適用のための原産地証明書)	
取り扱い不可能な商品・理由	●生鮮青果物 (輸入規制)		
商談会後の対応可能言語	●英語		

(No.5) Pan Pacific Singapore, Keyaki (シンガポール)

企業情報			
業種	●フードサービス（外食） ●その他（ホテル直営日本料理店）		
企業ホームページ	http://www.panpacific.com		
設立年月	1986年	資本金	非公開
従業員数	700人	年間売上高	約4億2700万円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	Pan Pacific Singaporeは、シンガポールで創業約30年になる最高級の5つ星ホテルで、Keyaki「樓」は、同ホテル直営の高級老舗日本料理店である。鮎、鉄板焼とともに伝統的な会席料理を基に現地顧客の味覚にあった料理を提供している。また、20年前から北海道フェアを実施し、現在の北海道ブームの基盤を作りあげるなど、地方に焦点を当てた取り組みで、日本の食材を料理のメニューに取り入れ、シンガポール市場に紹介し続けている。なお、ホテル内のケータリングの調達権限も有する。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱う主な日本食品（割合/取扱量）	生鮮食品（青果物、水産物）、乾物、酒類、加工食品
取扱商品の中で日本食品が占める金額及び割合	60%	取り扱う主な日本食品の原産地	日本
販売先	●業務用（ホテル、レストラン 100%）		
顧客層	●富裕層		
日本食品ビジネスの戦略	●取り扱い品目の多様化・量の増加/新規顧客開拓		
バイヤー関心・希望事項			
買い付けに関心がある品目・用途・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●水産物全般（業務用・小売用併用、常温・冷蔵・冷凍）	
	優先度2	●農産物全般（業務用・小売用併用、常温・冷蔵・冷凍）	
	優先度3	●加工食品全般（業務用・小売用併用、常温・冷蔵・冷凍）	
商流の希望	●バイヤー指定の商社・代理店		
商流についてのコメント	—	商社・卸との商談可否	可
日本側代理店・指定商社の有無	有		
希望決済方法	●その他（基本は、国内指定商社の方法に準ずる）	希望価格要件	●その他（バイヤー指定商社を基本としているため、メーカー様から国内指定商社に対する価格条件を適用）
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	商品 PR 資料（同品種の他商品との違いが明瞭な資料含む）、国内物流に関する情報、価格表、出荷可能な数量（最低ロット数など）		
取引に際してサプライヤー側の取得が望ましい認証・書類	【取得必須】	シンガポール当局が求める物品に対する各種証明書、原産地証明書（商工会議所サイン証明など）	
	【取得が望ましい】	—	
取り扱い不可能な商品・理由	●シンガポール当局による禁制品 （参考：https://www.jetro.go.jp/world/asia/sg/trade_05.html#block2） ●ナショナルブランド規模のボリュームを求められる商品（ビジネス規模に一致しないため）		
商談会後の対応可能言語	●日本語		

(No.6) Akiko Japan Sushi Bar LTD (イスラエル・テルアビブ)

企業情報

業種	●小売業 ●フードサービス (外食)		
企業ホームページ	http://www.akiko.co.il		
設立年月	2006年	資本金	非公開
従業員数	35人	年間売上高	非公開
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	2006年創業。テルアビブ市内の高級住宅街で寿司バーを2店舗運営しているほか、市内のレストランにも日本食品を卸している。また、寿司バー店舗内で小売も行っている。イスラエルの寿司レストランの多くが東南アジア産の食材を使用している中、日本産食材を使用するこだわりをもっており、消費者の関心を集めている。さらに、同社オーナーはイスラエルで希少な日本人シェフであり、現地テレビの日本料理番組等にも出演している。今回、レストランで取り扱う商品の商談を特に希望している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱う主な日本食品 (割合/取扱量)	醤油、麺類、焼きそばソース、カレールー、粉末だし、のり、日本酒、日本茶など
取扱商品の中で日本食品が占める金額及び割合	約60%	取り扱う主な日本食品の原産地	日本、中国、英国、台湾、タイ
販売先	●業務用 (レストラン (自社寿司バー含む) 90%) ●家庭用 (直販 (自社店舗) 10%)		
顧客層	●富裕層 ●中間層 ●マスマーケット		
日本食品ビジネスの戦略	●取り扱い品目の多様化・量の増加/新規顧客開拓		

バイヤー関心・希望事項

買い付けに関心がある品目・用途・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●調味料（醤油、粉末だし、味噌、マヨネーズ、ソース類、米酢、みりんなど）（業務用・小売用併用、常温 12カ月）		
	優先度2	●干し椎茸、かんぴょう、漬物（業務用・小売用併用、常温 12カ月）		
	優先度3	●ワカメ、のり（業務用・小売用併用、常温 12カ月）		
	優先度4	●麺類（中華麺、エッグヌードル、インスタント麺、うどん、そばなど）（業務用・小売用併用、常温 12カ月）		
	優先度5	●酒類（ビール、日本酒、梅酒など）（業務用・小売用併用、常温 12カ月）		
商流の希望	●バイヤー指定の商社・代理店 ●メーカー指定の商社・代理店 ●バイヤーとの直接取引			
商流についてのコメント	—	商社・卸との商談可否		可
日本側代理店・指定商社の有無	有			
希望決済方法	●T/T	希望価格要件		●FOB
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	会社案内・商品カタログ（英文）			
取引に際してサプライヤー側の取得が望ましい認証・書類	【取得必須】	各種検査証明書、原産地証明書（いずれも英文）		
	【取得が望ましい】	ISO		
取り扱い不可能な商品・理由	●冷蔵・冷凍保存の食品（保管設備が整っていないため）●賞味期限12カ月未満の商品			
商談会後の対応可能言語	●日本語 ●英語			