

【国際食品商談会】

第3回

# 沖縄大交易会

Great Okinawa Trade Fair 2016

日程 2016  
**11/21**(月) **22**(火)  
10:00~17:00

会場 **沖縄コンベンションセンター**

内容 ●食品専門の商談会 ●個別商談形式  
●webによる事前マッチング



貨物便航路

全国の特産品を沖縄からアジアへ  
約20億人の巨大マーケット

参加対象  
(商品カテゴリ)

お米／青果・農産加工品／鮮魚・水産加工品／  
精肉・畜産加工品／食品加工品／調味料／  
お菓子・スイーツ／飲料・茶・コーヒー／酒類／  
サプリメント・健康食品



## 参加者募集

開催規模 **バイヤー【200社】 サプライヤー【220社】**

募集期間 **2016 4/18(月)～7/29(金)**

参加料 **64,800円(税込)**

申込方法 <http://www.gotf.jp/>

大交易会

検索

開催  
スケジュール  
(予定)

1日目  
**11/21**

・オープニングセレモニー  
・個別商談会(7商談枠)  
・フリー商談会  
・歓迎レセプション・フードショー

2日目  
**11/22**

・個別商談会(7商談枠)  
・フリー商談会

### 【主催】沖縄大交易会実行委員会

【創設会員】 沖縄県・沖縄懇話会

【正会員】 (株)ANA Cargo、(株)沖縄海邦銀行、(株)沖縄銀行、沖縄ヤマト運輸(株)、コザ信用金庫、(株)琉球銀行

【準会員】 沖縄県農業協同組合、沖縄セルラー電話(株)、那覇空港貨物ターミナル(株)、那覇空港ビルディング(株)、琉球朝日放送(株)、琉球放送(株)

【一般会員】 ANAホールディングス(株)、(株)大城組、(株)沖縄コングレ、(株)沖縄タイムス社、沖縄テクノクリート(株)、沖縄テレビ放送(株)、沖縄電力(株)、沖縄日通エアカーゴサービス(株)、沖縄ビル管理(株)、オリオンビール(株)、(株)金秀本社、久米島製糖(株)、(株)サンエー、大同火災海上保険(株)、(株)大和建設、拓南製鐵(株)、(株)とみや商会、(株)仲本工業、南西海運(株)、日本航空(株)、(株)ラジオ沖縄、琉球海運(株)、(株)琉球新報社、琉球セメント(株)、琉球通運(株)、琉球物流(株)、(株)リゅうせき

【協力会員】 (一財)沖縄観光コンベンションビューロー、沖縄経済同友会、(一社)沖縄銀行協会、(一社)沖縄県銀行協会、(公社)沖縄県工業連合会、(公財)沖縄県産業振興公社、沖縄県商工会議所連合会、沖縄県商工会連合会、沖縄県情報通信関連産業団体連合会、沖縄県中小企業家同友会、沖縄県中小企業団体中央会、沖縄振興開発金融公庫、(独)中小企業基盤整備機構沖縄事務所、内閣府沖縄総合事務局、(独)日本貿易振興機構(JETRO)沖縄貿易情報センター(五十音順)

【運営】 沖縄大交易会実行委員会事務局(公益財団法人 沖縄県産業振興公社内)

お問い合わせ先

第3回沖縄大交易会 マッチングデスク(担当/阪田・芝)

〒541-0058 大阪市中央区南久宝寺町3-1-8 本町クロスビル10階(株式会社JTB西日本 法人営業大阪支店内)  
TEL.06-6366-6135(土・日・祝日を除く平日9:30~17:30) E-mail:okinawa-daikouekikai@beepro.co.jp

# 販路拡大のチャンス!



沖縄大交易会は、ANA Cargo、ヤマト運輸等のロジスティクスを活用した沖縄の国際物流ハブ化を促進することによって、海外での販路拡大の一助となることを目的に開催します。

日本全国の農林水産業者・食品加工業者と国内外の流通事業者等に、国際物流ハブ化の舞台である沖縄にご参集いただき、質の高い国際食品商談会を提供することで、日本産農林水産物・食品の輸出促進に繋げて参ります。

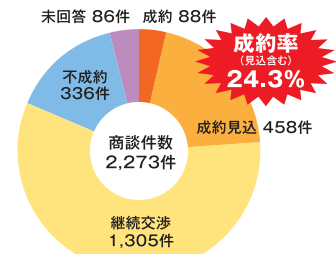
**日本最大規模の『食』をテーマにした国際商談会**

## 第2回 開催実績

海外進出が初めての方でも  
安心サポートを準備

商談会前	事前研修会の実施
商談会当日	通訳サポート等
商談会后	フォローアップ等

- **サプライヤー**  
……全国から200社のご参加
- **バイヤー**  
……17ヶ国・地域より182社のご参加
- **高い成約率**  
……成約88件 成約見込458件  
(商談件数2,273件)



[ 商談直後のバイヤーアンケート ]

## 成功事例

### 事例 1

#### サプライヤー固定型による成功事例

これまで、一般消費者向けのスーパーへ業務用品として販売してきたが、今回の交易会でサプライヤー固定型により、多数の自社商品を紹介(展示・試食)できたおかげで香港高級スーパー向け B to C 商品として成約が決定。販路が広がると共に商品価値を高めることにも繋がった。

### 事例 2

#### 連続参加による成功事例

・第1回開催(前回)時の商談では不成立となっていたが、今回再商談。  
・翌日には、思い切って工場視察・個別商談を申し入れ個別商談に至った。連続参加することでお互い信頼関係も深まり、取引契約となった。今後は、ハブ事業の支援制度を活用し、更なる販路拡大を図る。

### 事例 3

#### フードショー参加による成功事例

・歓迎レセプションのフードショーで試食をされたバイヤーと翌日のフリー商談時に正式交渉し、成約へ。  
・ホテルシェフが同社提供商品で高級料理や外国人ニーズに合わせた料理を提供したことで、バイヤーが商材を求めてきた。交渉を続けた結果、初の海外展開の実現に成功。ホテルシェフの創作レシピも頂けたため、外食産業への販路も広がる。

## 24時間対応可能沖縄国際物流ハブを活用して特産品をアジアへ

### 深夜出発・翌朝到着で高速物流を実現

日本全国の特産品を新鮮な状態で海外へお届けします。

[ 香港例 ] 羽田から香港まで所要時間 約6時間30分

羽田空港発  
00:00

那覇空港着  
02:35

荷物  
積み替え

那覇空港発  
05:00

香港空港着  
06:30

沖縄国際物流ハブ  
の強み

リードタイム短縮

鮮度保持

小口配送

◎ **地理的優位性**

主要都市へ4時間圏内

◎ **24時間運用体制の那覇空港**

高いダイヤ設定の自由度

◎ **滑走路増設計画**

2,700mの滑走路が2019年完成予定

◎ **国内第2位のネットワーク**

羽田に次ぐ33拠点

◎ **空港後背地の存在**

那覇自由貿易地域・那覇港の活用

◎ **豊富な人材**

高い外国語対応力、豊富な若年労働者