

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



沖縄
2018

大交易会

国際食品商談会

開催日時・場所

2018
11/29^木・30^金
10:00~17:00
沖縄コンベンションセンター

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

——日本最大規模の「食」の国際商談会——
参加者募集

申込方法

<http://www.gotf.jp/>

大交易会

検索

開催規模 バイヤー250社 サプライヤー250社

募集期間 4/23^日 → 7/20^金
2018 2018

参加料 97,200円(税込)

開催スケジュール(予定)

- 1日
◇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
◇個別商談会(7商談枠)
◇フリー商談会
◇相談会

参加対象(商品カテゴリー)

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

【主 催】沖縄大交易会実行委員会

【創設会員】沖縄県、沖縄県協会

【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)、イオン琉球(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)大田建設、拓南製糖(株)、(株)とみや商会、(株)仲本工業、西南海運(株)、日本航空(株)、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)りゅうせき

【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)沖縄県銀行協会、(一社)沖縄県経営者協会、(公社)沖縄県工業連合会、(公財)沖縄県産業振興公社、
沖縄県農工会議所連合会、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

【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)

(五十音順)

お問い合わせ 沖縄大交易会2018
マッチングデスク(担当:岩村)

T541-0054 大阪府大阪市中央区南本町2-6-12 サンマリオンNBFタワー11階(株式会社JTB ふるさと開発事業部内)
TEL06-6366-6135(土・日・祝日を除く平日9:30~17:30) E-mail: okinawa-daikouekikai@beepro.co.jp

日本全国の特産品を沖縄から世界へ



※右上の写真はミス沖縄2017



沖 縄大交易会とは、東アジアの中心に位置する沖縄の地位的優位性と沖縄国際物流ハブのネットワークを活用し日本各地の特産品等の販路拡大を目的に開催される「国際食品商談会」です。

香港・中国・台湾・シンガポール・タイ等、日本産農林水産畜産物・食品の販路創出が見込める国や地域および、日本国内の優良バイヤーを招聘して質の高い個別商談会を実現させた、日本最大級の商談会です。

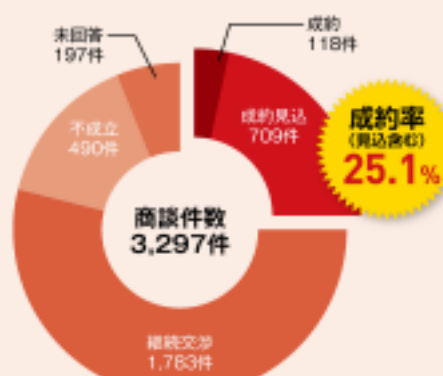
昨年度の開催実績

沖縄大交易会は日本全国より集めた選りすぐりの食材を、事前に Web マッチングを通して、国内外の優良バイヤーとの商談希望をプログラムする事により、高い成約率を誇っています。

サプライヤー 43都道府県より**251社**のご参加

バイヤー 18の国と地域から**270社**のご参加
(海外160社、国内110社)

高い成約率 商談件数**3,297件**
成約**118件** 成約見込**709件**



成約率
(見込含む)
25.1%

(商談直後のバイヤー評価アンケート)

成功事例

ケース1 タイムリーな出展での成功事例

「ブレ交易会」から数えて、今回で5年連続出展を続ける企業。ブランド青果生産者の強みを活かして、国内外の展示会や商談会にも積極的に参加される中、「沖縄大交易会」の特筆すべきポイントとしては、「何よりも個別商談バイヤーの質が高い」事。また、会期中は顔見知りの海外バイヤーとも再会でき、会話の中で各国の売れ筋や、動向を探る事に繋げられる。今回も新たな国への販路拡大と、満足の行く成約を実現させた同社の代表者は、成約率を高めるポイントは、バイヤーには「提案ではなく、商談を行う」事を意識し、商品説明だけで終わらず、その販売シーンや販売価格をバイヤーと一緒にイメージする事が重要と述べている。

ケース2 戦略構築型の成功事例

国内取引がメインだった沖縄県内の業務用食品卸企業。一昨年の「第3回沖縄大交易会」に初めて出展し、海外への販路拡大の可能性を感じた事を契機に、「自社で貿易実務を学び、輸出に関する手続きも可能な体制を構築」した。昨年は数多の海外バイヤーとの商談に臨み、遂にシンガポールの大手食品グループとの成約が実現。成約の秘訣は商談会前後のバイヤーへの「集中的なアプローチ」とクイックレスポンス。商談相手が決まった時点で、大交易会の専用サイト「ビジネスマッチングサイト」のメッセージ機能を活用し、商談バイヤーへのアプローチを行った事が功を奏して成約のみならず、旬な情報収集等多くの成果を挙げる事ができた。

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



【香港例】羽田から香港まで所要時間 約6時間40分

羽田空港発	那覇空港着	荷物 積み替え	那覇空港発	香港空港着
00:00	02:50		04:55	06:40

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22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

※ダイヤは季節により変更になる場合があります。