

## 目次

※2014年12月4日(木)に、No.5~No.6のバイヤーを追加しました。

(No.1) SEAFOOD IMPORTS, INC. (米国) .....	1
(No.2) 恵比寿商店 (マカオ) .....	2
(No.3) Foods Classic Co., Ltd. (タイ) .....	3
(No.4) Rizière du Bandama (コートジボワール) .....	4
<b>NEW</b> (No.5) DOKA SDN BHD (マレーシア) .....	5
<b>NEW</b> (No.6) Far Ocean Sea Products Pte Ltd (シンガポール) .....	6

## (No.1) SEAFOOD IMPORTS, INC. (米国・ニューヨーク)

企業情報			
業種	●商社・卸売業		
企業ホームページ	http://www.SEAFOODIMPORTS.COM		
設立年月	1998年	資本金	非公開
従業員数	4人	年間売上高	約9億1,000万円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	1998年設立のシーフード専門の輸入卸会社。現在、日本産ではハマチを取り扱っている。全米に販路を有し、業務用（ホテル、レストラン、ケータリング）と家庭用（スーパー等）が半々。また、コーシャ認証を取得したマグロ加工品等のPB商品を展開している。日本産水産物は取り扱い金額が過去2年で増えており、今後の更なる販売増加に期待している。今回の商談会では、マサゴ・トビコ、カニカマ、ハマチ、マグロ、ホタテ貝柱、カツオ加工品、エビ加工品等の買い付けに意欲的である。※コーシャ：ユダヤ教の戒律に基づく食規定。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な日本食品とその割合	ハマチ
取扱商品の中で日本食品が占める割合	15%	取り扱っている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、卸売業、ケータリング 50%） ●家庭用（卸売業、スーパー 50%）		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付けに関心がある品目・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●マサゴ・トビコ（冷凍 18ヶ月）	
	優先度2	●カニカマ（冷凍 応相談）	
	優先度3	●ハマチ（フィレ、ラウンド）（冷凍 18ヶ月 ※鮮魚の場合は冷蔵保存）	
	優先度4	●マグロ（中落ち、加工品、ラウンド）（冷凍 18ヶ月 ※鮮魚の場合は冷蔵保存）	
	優先度5	●エビフライ、エビ天ぷら（冷凍 応相談） ※1～5の他に、ホタテ貝柱（北海道産）（冷凍）、カツオのたたき（冷凍）、削り節（常温）、真蛸（冷凍）に関心がある	
日本側代理店・指定商社の有無	無		
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	—		
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	—		
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】	HACCP認証	
	【取得が望ましい】	サステナビリティ認証（持続可能な漁業で漁獲された水産物であることを証明する書類。例：MSC認証等）	
取り扱いが不可能な商品・理由	●たらこ、明太子、かまぼこ、ちくね、薩摩揚げ（商品に関心がない。）		
商談会後の対応可能言語	●英語		

## (No.2) 恵比寿商店 (マカオ)

企業情報			
業種	●商社・卸売業 ●小売業		
企業ホームページ	—		
設立年月	2013年	資本金	1,000万円
従業員数	5人	年間売上高	非公開
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	2013年にオープンしたマカオ初の日本食品専門路面店。小売のみならずカジノホテルや地元の飲食店等、業務用の販路を有し、日本産食材を供給している。現段階での主力商品は、鹿児島のカサゴ、マグロ、牛肉（熊本牛、神戸牛、佐賀牛）等。近年マカオでは、日本産食品の取り扱いが増えてきており、従来の香港経由ではなく、直接日本からマカオへ輸入する傾向にある。取り扱い品目の多様化のために幅広い食材を探している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な日本食品とその割合	水産物、畜産物
取扱商品の中で日本食品が占める割合	100%	取り扱っている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 50%） ●家庭用（直販（自社店舗） 50%）		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付に関心がある品目・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●水産物（マグロ、ウニ、カキ等）（冷凍 応相談）	
	優先度2	●畜産物（鶏肉以外の食肉）（冷凍 6ヶ月）	
	優先度3	●日本酒（常温 1年）	
	優先度4	●果物（メロン、イチゴ等）（冷蔵 7日）	
	優先度5	●コメ（常温 6ヶ月） ※1～5全て、日持ちの長い商品を希望（酒類以外）。	
日本側代理店・指定商社の有無	有		
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	—		
希望決済方法	●その他（バイヤー指定の商社・代理店経由での決済となる）	希望価格要件	●FOB（船便は福岡港、航空便は福岡・関西・成田）
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	—		
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】	衛生証明書（食肉）、輸出検疫証明書	
	【取得が望ましい】	—	
取り扱いが不可能な商品・理由	●野菜		
商談会後の対応可能言語	●日本語		

## (No.3) Foods Classic Co., Ltd. (タイ・バンコク)

企業情報			
業種	●商社・卸売業 ●小売業 ●製造業		
企業ホームページ	http://www.foodsclassic.co.th		
設立年月	2009年	資本金	1,500万円
従業員数	45人	年間売上高	1億円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	日本をはじめ世界各国から水産物を輸入・販売しているほか、自社工場でも水産物を加工し、タイ国内への販売および海外へ輸出をしている。原料から加工品まで数百種類の水産物を取り扱っており、日本食レストラン、ホテル、問屋、加工工場（自社以外）へ販売している。水産物のみではなく、最近は肉類の販売も開始している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な日本食品とその割合	水産物（サバ、ホタテ、サンマ、イクラ等）がメイン。一部、調味料（味噌等）・牛肉
取扱商品の中で日本食品が占める割合	70%	取り扱っている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 60%） ●家庭用（卸売業、百貨店、スーパー、食品専門店 40%）		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付けに関心がある品目・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●水産物（サバ、ハマチ、マグロ、サンマ、ホタテ等 業務用）（冷蔵・冷凍 1~12ヶ月）	
	優先度2	●調味料（味噌等、業務用）（常温・冷蔵 1年）	
	優先度3	●加工食品（水産加工品含む、業務用）（常温・冷蔵・冷凍1年）	
	優先度4	●スイーツ（タルト、ロールケーキ等 業務用）（冷凍 1年）	
	優先度5		
日本側代理店・指定商社の有無	有		
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	—		
希望決済方法	●T/T ●L/C	希望価格要件	●FOB ●CIF ●CNF
商談時に日本企業側に用意してほしい説明資料	賞味期限または保存期間、JTEPA適用のための原産地証明取得の有無、保存方法、具体的なレシピ		
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】	・ISO認証、HACCP、営業許可証のいずれか(加工品の場合) ・日タイ経済連携協定(JTEPA)適用のための原産地証明書 (参考： <a href="http://www.th.emb-japan.go.jp/jp/jtepa/">http://www.th.emb-japan.go.jp/jp/jtepa/</a> )	
	【取得が望ましい】	HACCP	
取り扱いが不可能な商品・理由	—		
商談会後の対応可能言語	●英語 ●日本語 ●タイ語		

## (No.4) Rizière du Bandama (コートジボワール・アビジャン)

企業情報			
業種	●商社・卸売業 ●小売業 ●その他（農業、養殖業（2015年に開始予定））		
企業ホームページ	—		
設立年月	1994年	資本金	非公開
従業員数	50人	年間売上高	非公開
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	冷凍水産物の輸入を主に手掛ける大手輸入業者。レストランや卸業者など幅広い販路を有している。内陸部では稲作を行うなど多様なビジネスを展開。月ベースで40ftコンテナ最大20本の水産物を輸入している。日本産水産物については、台湾経由での買付実績があり、特に品質面で高い評価をし、今後も買い付けに意欲をみせている。経済の中心地で最大都市のアビジャンでは、外国企業や国際機関の再進出に伴い、外国人居住者の数も増加し、価格帯の高い水産物に対するニーズや流通ルートが生まれつつある。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な 日本食品とその割合	サバ、ハマチ、マダラ
取扱商品の中で日本食品が占める割合	5%	取り扱っている主な 日本食品の原産地	日本
販売先	●業務用（レストラン 50%） ●家庭用（卸売業 50%）		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付けに関心がある 品目・保存方法・最低 限必要な賞味期限	優先度1	●ハマチ（冷凍 24ヶ月）	
	優先度2	●サバ（冷凍 24ヶ月）	
	優先度3	●マダラ（冷凍 24ヶ月）	
	優先度4	●その他、脂ののった水産物（冷凍 24ヶ月）	
	優先度5	※1~4 全てについて、未加工のラウンドをマイナス20度以下で保存	
日本側代理店・ 指定商社の有無	無		
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	香港に代表事務所があるため、仕向地をアビジャン（Rizière社）とし、着荷通知先を香港の代表事務所とすることを希望。		
希望決済方法	●T/T ※香港に代表事務所があるため、香港の代表事務所との間で決済。	希望価格要件	●FOB ●CIF
商談時に日本企業側に 用意してほしい説明資料	品質の良さを証明する書類があれば望ましい。		
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】	放射能非汚染証明書、衛生証明書	
	【取得が望ましい】	HACCP、ISO	
取り扱いが不可能な 商品・理由	●生鮮品（輸送に適さないため） ●加工食品（販売チャンネルが限定的であるため）		
商談会後の対応可能言語	●英語 ●フランス語 ●中国語		

## (No.5) DOKA SDN BHD (マレーシア・クアラルンプール近郊)

企業情報			
業種	●商社・卸売業		
企業ホームページ	—		
設立年月	2009年	資本金	非公開
従業員数	20人	年間売上高	非公開
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	アルコール飲料（日本酒、焼酎等）を中心に、コメ、鮮魚、加工食品等の多岐に亘る日本食品を取り扱う輸入卸売業者。伊勢丹、AEONをはじめとする日系百貨店・スーパー、地場系スーパー、日本食レストランや高級ホテル内の日本料理店等へ販売し、富裕層から中間層の幅広い顧客を有する。日本からの輸入実績があり、日本側に提携する輸出業者がいるため、輸出ルートを持たない日本企業は同提携業者を通じた輸出が可能。今回の商談会では、新たな取扱商品の発掘を希望している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な日本食品とその割合	アルコール飲料30%、コメ20%、加工品（調味料、水産加工品）20%、青果10%、冷凍食品10%、鮮魚（マグロ、ブリ、アジ、ハマチ、ホタテ・アワビ（パック詰め））10%
取扱商品の中で日本食品が占める割合	70%	取り扱っている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 80%） ●家庭用（百貨店、スーパー 20%）		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付けに関心がある品目・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●水産物（ラウンドの鮮魚（魚種は問わないが旬の魚種等））（冷蔵 賞味期限は応相談）	
	優先度2	●水産加工品（珍味、おつまみ、干物等）（常温 6ヶ月）	
	優先度3	●水産加工品（練り物、かまぼこ等）（応相談 6ヶ月）	
	優先度4	●水産加工品（鰹節や乾燥ワカメ等の乾物、缶詰等）（常温 6ヶ月）	
	優先度5		
日本側代理店・指定商社の有無	有		
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	—		
希望決済方法	●T/T ※バイヤー指定の商社を通す場合は、国内決済も可能	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	—		
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】	—	
	【取得が望ましい】	原産地証明書	
取り扱いが不可能な商品・理由	—		
商談会後の対応可能言語	●日本語		

## (No.6) Far Ocean Sea Products Pte Ltd (シンガポール)

企業情報			
業種	●商社・卸売業 ●小売業 ●製造業 ●フードサービス (外食)		
企業ホームページ	http://www.farocan.com.sg		
設立年月	1971年	資本金	約4億9,400万円
従業員数	180人	年間売上高	約22億840万円
会社概要/ 日本企業へのメッセージ	1971年に創業されたシンガポール最大手の水産加工・卸売業者。原料魚を輸入・加工し、欧米、アジア、南米への輸出を主に行っている。自社で倉庫・物流・配送設備を有する。シンガポールでの日本食材需要の高まりを背景に、既存顧客のホテルやレストラン等からの要望を受け、2011年より加工品としての日本産品の調達・販売を開始。現在、シンガポールでは日本産を使用した本物の日本食を求める声が消費者及び飲食店共に強くなってきており、主流の中国産を日本産へ切り替えていく方針。郊外及び中心部に合計4つの自社店舗を所有し、地場系の顧客層を中心に販売しているが、今後は日本産食材を取り込み、日本人駐在員等の開拓もしたい考え。近年、現地食肉卸業者を買収し、業務用及び小売用食肉(日本産和牛を含む)の取り扱いも始めており、自社店舗にて販売している。		
日本食品の取扱実績	有	取り扱っている主な日本食品とその割合	ホタテ(30%)、魚卵(30%)、ブリ(10%)、各種調味料(10%)、その他(20%)
取扱商品の中で日本食品が占める割合	10%	取り扱っている主な日本食品の原産地	日本、中国(日本産へ切り替えを希望)
販売先	●業務用(ホテル、レストラン 95%) ●家庭用(直販(自社店舗) 5%)		
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・取扱量の増加		
バイヤー関心・希望事項			
買付けに関心がある品目・保存方法・最低限必要な賞味期限	優先度1	●貝類(ホタテ、ホッキガイ、アサリ等)(冷凍 1年)	
	優先度2	●水産加工品(カニカマ等)(冷凍 1年)	
	優先度3	●食肉(和牛(F1含む)、黒豚等)(冷凍 1年)	
	優先度4	●水産物(ブリ、マグロ等(フィレ、ラウンド))(冷凍 1年)	
	優先度5	●調味料全般(常温 1年)	
日本側代理店・指定商社の有無	有		
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	—		
希望決済方法	●T/T	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	輸出価格(CIF シンガポール)、最低ロット、賞味期限、小売用・業務用対応可否、会社概要(英語)、商品概要		
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、衛生証明書(必要な商品の場合)	
	【取得が望ましい】	—	
取り扱いが不可能な商品・理由	●卵、卵製品、鶏肉、冷蔵カキ(輸入不可)		
商談会後の対応可能言語	●英語		