

1. 目的:

世界的にも優れた高付加価値の九州産農林水産物、加工食品を国内外に発信し、売上向上、販路拡大および地域経済の振興を目的に『フードエキスポ九州』を実施した。

特に、北部九州豪雨の復興支援に向けて、特設ブースを設け朝倉、日田地域の食材の販売や観光PRを行うとともに、国内外のバイヤーが現地を訪問し商談を行った。

2. 名称:

Food EXPO Kyushu 2017 ~from Fukuoka to the Global Market~ ※4回目の開催

3. 概要:

(1) 国内外食品商談会 (BtoB)

日時 平成29年10月4日(水)~5日(木)10時~17時※最終日16時迄

場所 福岡国際センター

内容 九州・沖縄の食品企業・団体178社が国内外バイヤーと商談。

(2) 九州うまいもの大食堂 (BtoC)

日時 平成29年10月6日(金)~9日(祝)10時~21時※最終日17時迄

場所 天神中央公園

内容 九州・沖縄の食品企業・団体95社が出店し一般来場者へ販売。

4. 主催:

Food EXPO Kyushu 実行委員会

(福岡県、福岡市、福岡県商工会連合会、ジェトロ福岡、福岡地域戦略推進協議会、福岡商工会議所)

5. 事務局:

福岡商工会議所 産業振興部 (福岡市博多区博多駅前2-9-28)

6. 事業の特長

(1) 国内最大級の規模で商談会・展示会を実施

(2) 生産現場でバイヤーが商談する訪問商談会を実施

(3) 出展企業の貿易や金融相談に対応するソリューションコーナーを設置

7. 今回からの新たな取組み

《BtoB 成約数の向上に向けて》

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| (1) 商談時の提案力向上を支援    | (細かなバイヤーニーズを事前に情報提供)     |
| (2) 新たなマッチング機会を創出   | (出展者同士やバイヤー同士等の商談機会を新設)  |
| (3) ソリューションコーナーの拡充  | (製造、包材、デザイン等の分野に拡げ相談に対応) |
| (4) 大学との連携による留学生の参画 | (留学生出身地の食文化や市場の動向をアドバイス) |
| (5) 英文での資料作成        | (海外バイヤーに英文での出展企業情報を配布)   |
| (6) 交流会の充実          | (地元タレントをよび福岡の魅力を交流会で発信)  |
| (7) ワンコンテナプロジェクトの実施 | (出展者向けの安価な台湾向け定期コンテナを用意) |
| (8) 常設店舗の開設、展示      | (市内小売店内でPR、マーケティングを支援)   |

《BtoC 売上高の向上に向けて》

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| (1) 福岡ボルドーワイン祭りとの連携 | (同時期に開催されるイベントで相互に広報協力)  |
| (2) 出前システムの設置       | (企画ブース間でおつまみの出前サービスを実施)  |
| (3) 通訳の配置           | (来場の外国人観光客に向けて英、中の通訳を配置) |
| (4) ゴザの貸出し          | (来場のお客様がくつろげるようゴザを貸出し)   |

《復興支援に向けて》

- (1) 復興支援ブースの設置 (BtoC で、被災地の果物や加工品の販売や観光PR)  
 (2) 朝倉・日田での訪問商談会の実施 (国内外バイヤーが、現地を訪問し商談を行う)

8. 各種実績 (赤字は過去最大)

BtoB	2017	2016	2015	2014
出展者数	<b>178 社・団体</b>	152 社・団体	150 社・団体	143 社・団体
来場者数	4,057 名※2 日	4,310 名※3 日	4,546 名※3 日	4,301 名※3 日
個別バイヤー社数	<b>147 社</b>	108 社	106 社	75 社
個別バイヤー国数	<b>18 か国・地域</b>	16 か国・地域	15 か国・地域	7 か国・地域
展示商談数	3,307 件	3,325 件	3,265 件	2,752 件
個別商談数	<b>880 件</b>	713 件	629 件	564 件
訪問商談数	<b>97 件</b>	22 件	30 件	9 件
Bバイヤー×Bバイヤー商談数	<b>6 件</b>	—	—	—
Bバイヤー×Cセラー商談数	<b>11 件</b>	—	—	—
Bセラー×Bセラー商談数	<b>1 件</b>	—	—	—
Cセラー×Cセラー商談数	2 件	2 件	—	—
総商談数	<b>4,304 件</b>	4,060 件	3,924 件	3,325 件
総成約数	<b>243 件</b>	136 件	108 件	90 件
ソリューションコーナー相談数	<b>204 件</b>	14 件	32 件	29 件
交流会参加者数	166 名	169 名	175 名	170 名
セミナー参加者数	281 名※8 講座	123 名※4 講座	374 名※15 講座	245 名※9 講座
出展者満足度	72%	73%	65%	47%

※参考① (フーデックス 2017) = 個別商談件数 407 件 (18 か国 29 社)、出展者満足度 72%

※参考② (九州食の展示商談会 2017) = 個別商談件数 748 件 (6 か国 62 社)、出展者満足度 58%

BtoC	2017	2016	2015	2014
出店者数	<b>95 社</b>	82 社	75 社	56 社
来場者数	<b>145,000 名※4 日</b>	136,000 名※4 日	134,000 名※4 日	99,000 名※3 日
売上高	4,400 万円	4,100 万円	5,400 万円	3,300 万円
出店者満足度	61%	49%	83%	90%
協賛社数	<b>10 社</b>	7 社	6 社	6 社

※参考③ = かつおバー(冷泉)11 万人、ビアフェス(博多)4 万人、肉フェス(鳥飼)3 万人

9. 総括

BtoB では今回より 2 日間となり来場者は減ったものの、新たな取組みなどを通じ、各種指標は増加。特に総成約数が伸長した。個別商談会の国内外バイヤー数は 18 か国 147 社となり国内最大級となった。

BtoC では、九州北部豪雨地域の復興支援について、来場するお客様へしっかりと PR ができた。

BtoB と BtoC とも、出展(店)者の商品や提案方法に前回より工夫改善が見られるとの声が多かった。