

2025年6月26日

シンガポール日本人会 F&B 部

日星外交関係樹立 60 周年記念 『地方特産品フードフェア 2026』 開催に向けて

2026 年に日本とシンガポールは外交関係樹立 60 周年を迎えます。この記念すべき年に、シンガポール日本人会では、地方公共団体の皆様そして各地域のベンダー様のご協力をいただき、日本各地の特産品を当会員の皆様に紹介するフードフェアの開催を企画しています。この共同取り組みを通じて、シンガポールにおける日本産品の認知度向上やマーケット評価の一助として寄与し、両国の友好関係を「食」を通じて一層深めることができると考えています。

このようなフェアを開催するにあたり先般、一般財団法人自治体国際化協会（J.CLAIR）シンガポール事務所と複数の地方公共団体の方々と意見交換を行いました。その中で、各自治体が魅力的な特産品を豊富にお持ちであるにもかかわらず、生産量の少なさや輸出ノウハウ不足が原因で、海外展開に苦慮されている企業が多いという現状をお聞きしました。この課題を解決すべく、日本人会 F&B 部（飲食部門）では、当会の食品サプライヤーであるリブロン社（Livlon Pte Ltd）のご協力を得て、シンガポールへの新たな商品供給ルートの構築に着手したところです。

シンガポール日本人会 F&B 部の強み

シンガポール日本人会は、100 年以上の長きにわたり、シンガポールに暮らす日本人会員と会友会員（非日本人会員）に、多岐にわたるサポートを提供しています。医療サポート、文化交流、施設提供、地域交流といった幅広い活動を展開しており、その中でも F&B 部はその中核を担っています。F&B 部が統括する会館内の 2 つのレストラン、ラウンジ、クラブショップは自主運営の非営利組織です。そのため、一般の商業レストランと異なり、利益を上げることが主目的としないため、運営コストを抑え、会員の皆様にリーズナブルなお手頃価格でサービスを提供できるという利点があります。当会館の施設を最大限に活用し、日本各地の豊かな「地方名産品」、そして誰もが懐かしむ「おふくろの味」を紹介する PR イベントを、年間を通して月 1 回もしくは 2 ヶ月に 1 回の頻度で開催できればと考えています。

当会のレストラン施設およびクラブショップの特徴と具体的なイベント企画案につきましては、添付資料「SJ60 資料①」をご参照ください。

新たな物流構想

今回の取り組みでは、当会の食品サプライヤーであるリブロン社の既存貨物便を活用し、各地域の

特産品をシンガポールへ輸送する新たな商流を構築します。具体的には、皆様には商品をリブロン社の指定倉庫までお運びいただき（国内倉庫渡し）、他社商品と一緒に混載輸送をするというものです。

混載輸送のメリット

1) 輸出プロセスの簡素化

ベンダー様の責任は、指定倉庫への搬入までとなります。そのため、輸出手続きや海外輸送にかかる費用負担は発生しません。（輸送費、通関費、保険料など）

2) 輸送効率の向上

リブロン社の指定倉庫にて他社商品と一緒にパレットに積み替えます。このリパックにより小ロットのアイテムでも輸出が可能となります。

3) 適正仕入れ価格の実現

ベンダー様1社で個別に輸送される場合、1アイテムあたりの輸送費の割合が高くなり、それが当会の購入単価に大きく影響してしまう可能性があります。しかしながら、今回ご提案する混載輸送をご利用いただくと輸送費が他社の商品にも分散されますので、より妥当な価格で商品を仕入れられるようになります。結果として会員の皆様からの反響が良ければフェア期間中のスポットオーダーに限らず、レギュラーメニュー／レギュラー商品として採用させていただくことも考えられます。

尚、売買契約につきましてはリブロン社と各ベンダー様との間で締結する形を想定していますが、商品の取りまとめや、契約条件の調整につきましては各自治体の担当部署様にご協力をお願いできればと存じます。

フードフェア開催に向けた直近のスケジュールプランと発注タイミングに関する詳細は、添付資料「SJ60 資料②」（リブロン社作成）をご参照ください。

その他

1) フェア期間中の商品販売について

フードフェア開催期間中、商品はシンガポール日本人会でのみ販売されます。フェアで提供される商品は「日本人会限定商品」として販売させていただきますので、リブロン社より他のレストラン、スーパーマーケット、または小売店への販売されることはありません。

2) 商品の買い取りについて

フェア期間中の商品は全品買い取り、フェア終了後の返品はありません。

以上

SJ 6 0 特別企画

地方特産品フードフェア2026 イベント企画案

【茜レストラン】

日本人会員だけではなく、会友会員（非日本人会員）のご利用が多い高級和食レストランです。その中にはシンガポール人の要人も多く含まれており、会席コースやメニューに特産品を取り入れやすく、幅広いお客様に日本の味をご紹介します。また、日本酒に関しては、日本人会員よりも非日本人会員からの需要が高いため、シンガポール市場にはまだ出回っていない希少な銘柄でも宣伝しやすい環境にあります。

■PR イベント例

- 旬の食材を使ったディナー単品メニュー「今月のおすすめ」にて紹介。鮮魚、肉、野菜が望ましい。2ヶ月に一度、メニューをアップデート。
- 地酒を「酒プロモーション」にて販売。（毎月実施）
販売実績：毎月約20～30本、純米吟醸、純米大吟醸の需要が高い。
- 地ビール、焼酎の需要は高くないが、特集を組むことで新たな需要を喚起できないか。
- 旬の果物を会席コースの水菓子として提供。または、茜オリジナルデザートで使用。
- 郷土料理フェア：その地域の代表的な郷土料理を期間限定で提供し、レシピや料理の背景をメニューやウェブ、フリーペーパーで紹介。御膳セットで提供したいため、1品以上の特産品のご提供があると良い。加工品も合わせて特産品の数が多ければ、コース料理での提供も可能。過去、反響があったランチプロモーションとしては仙台牛タンフェア、愛媛の鯛を使った宇和島鯛めしフェアなどがある。富山フェア、鳥取フェアなど開催実績あり。
- 日本酒ペアリング：会席コースに合わせて5～6種類のお酒を紹介。
 - ①季節の前菜 食前酒のような食欲をそそるお酒を。
 - ②お造り 魚の旨みを引き立てるお酒を。
 - ③椀物 香りが控えめなお酒を。
 - ④焼き物 旨みがしっかりしたお酒を。
 - ⑤揚げ物 切れのある辛口のお酒を。
 - ⑥ご飯もの 食中酒として最適な穏やかなお酒を。
- 日本の四季を味わう行事食フェア：日本の四季折々の行事（お正月、ひな祭り、子供の日、七夕、お月見など）に合わせた伝統的な料理の提供に地方の特産物が使えないか。茜ではお正月におせち、桃の節句と端午の節句には祝い膳や祝い寿司をテイクアウトで販売をしている。
- ファンクションイベントにおける特産品の提供：日本人会ボールルームにて開催されるファン

クッションイベントでは、地域の特産品をテーマにしたbuffet料理の提供が可能。ただし、一定量の特産品が入手できた場合に限る。（20人～60人規模）

【どんぐりレストラン】

日本人会員、非日本人会員問わず、ご家族でのご利用が多いファミリーレストランです。B級グルメ的なメニューに地域の特色ある食材を取り入れることで、お子様から大人まで幅広い世代に日本の多様な食文化に触れてもらう機会を作ることができます。

■PR イベント例

1. ご当地グルメフェア：地域で人気のB級グルメを提供。現状、2ヶ月毎に1～2アイテムのB級グルメプロモーションが可能。どのようなB級グルメがあるのかご提案いただきたい。
例）北陸フェア、九州フェア等。
2. 上記1のご当地グルメフェアではなく、単品料理をプロモーションメニューとして販売することも可能。
3. 地ビールプロモーション：日本酒より地ビールの方がプロモーションによる需要喚起が見込めそう。
4. デザートプロモーションの開催：日本の果物を使用（パティシエがいないので容易ではない。）冷凍デザートなどで対応できるものはないか。

【ラウンジ】

落ち着いたプライベート空間なので、日本産ワインやチーズの試飲・試食会に適しています。また、ミニbuffet形式での日本酒や焼酎のPRイベントも、集客が見込める面白い企画になると思います。これらのイベントを通じて、会員間の交流を深めつつ、地域の食材への関心を高めることができます。

■PR イベント例

1. 無料試飲会の開催：試飲用サンプルを無償提供していただき、即売会を実施。
2. 日本酒飲み放題（飲み比べ）＋buffetイベント
3. 焼酎カクテルを提供するイベントを開催（要バーテンダー）
4. 果実酒をイベントのウェルカムドリンクに使用

【クラブショップ】

現地サプライヤーと連携して、お米、食料品、飲料、菓子などを中心に取り扱っています。シンガポールにいながらにして日本の豊かな食文化を体験できる場を提供しています。パンケットイベント開催時やプロモーション期間中の週末は高い集客が見込めます。調味料、アルコール飲料、冷凍食品、季節限定品は宣伝効果が出やすい店舗です。

■PR イベント例

1. 加工食品の販売：地域の醤油、味噌、調味料、レトルト食品、乾物など。
2. 冷凍食品の販売：水産品、野菜、加工品など、多岐にわたる食品の販売が可能。冷凍肉の販売実績無し。
3. アルコール飲料の販売：クラブショップでお酒を購入すると、どんぐりレストランへの持ち込み料が無料になるため、多くのどんぐり利用者がクラブショップを活用。
4. 即売会開催：限られた期間や数量で、旬の野菜や果物を土日にクラブショップ前で販売。スタッフのご提供とスペース代は必要となるが、売上からの手数料はいただかない。
5. 食育・健康フェア：地域産の安心安全な食品の紹介と販売。オーガニック野菜、無添加食品、アレルギー対応食品や菓子は人気あり。
6. 今月のプロモーション：上記1と2をプロモーションアイテムとして販売。
7. 季節限定品販売：菓子等、季節限定品は強い。

SJ60

日星外交関係樹立60周年記念 地方特産品フードフェア2026

7月

クリア⇒リブロン

県・市・商工会議所等
とりまとめ団体紹介

- 県・市・商工会議所等団体による
各メーカーアイテムリストの提出
- 県・市団体のサポート有無
- 【参加予定団体】
北九州市・栃木佐野市・静岡・熊本・兵庫
愛知・沖縄 等
+福岡市・宮崎市・長野

各とりまとめ団体⇒リブロン
メーカー紹介

8月

国内倉庫渡しでの見積作成

- ミニマムロット
- 航空便・船便のふりわけ
- リードタイム確認
- 受注生産
- 事前予約発注

リブロン⇒日本人会

見積提出

- シンガポール指定場所渡し(日本人会)価格
- 全アイテム買取条件付き
- リパック等込み
- 期間中アイテムは日本人会にのみ提供

日本人会

アイテムリストを確認、選別
年間スケジュールの決定

- 月1 X 各都道府県
- Akane/Donguriメニュー
- Clubshop 販売

【第1回目発注】



*冷凍 船便
9月25日船便発注締切
⇒11月10日入荷予定



*ドライ 船便
10月23日船便発注締切
⇒12月8日入荷予定



*航空便発注
11月
生鮮食品/酒等

日本人会
発注

- 航空便 週2回
生鮮品 酒
- 船便
冷凍 月1回 1.5か月前発注
ドライ 3か月に1度 1.5か月前発注

11月中旬

配達

- カーゴごとの一括納品
もしくは都度バラ納品可

12月

イベント開始