

GFP 長崎 農林水産物輸出促進セミナー

開催日時

2026年2月3日(火) 14時~16時30分 (日本時間)

開催概要 本セミナーでは、生産者・事業者の皆さまが、シンガポールおよびマレーシア市場の特性や実務課題について理解を深め、今後の輸出拡大に向けた具体的な取組へとつなげていただくことを目的としています。

両国に精通した講師による講演に加え、参加者の皆さまの疑問や課題をもとにした意見交換も実施いたします。

参加対象 GFP長崎参画生産者・企業、輸出に興味がある事業者 等

開催形式 オンライン

対象国 シンガポール・マレーシア

募集人数 100名



本イベントへご参加される場合は、QRコードまたはメール電話よりお申し込みください。

申込締切 / 2月1日 日曜日

問い合わせ先 : 事務 株式会社パソナ農援隊

電話 : 06-7636-6124 (平日9時~17時30分)

メール : agri@pasona-nouentai.jp



セミナー1

「輸出準備セミナー」

輸出の現状を踏まえた輸出を始めるために必要な考え準備をお話します。

セミナー2

「海外市場セミナー」

シンガポール・マレーシアにおける市場動向や現地での評価のポイントなどをお伝えします。



意見交換会

皆様からの質問や疑問の受付、輸出についてのディスカッションを行います。

主催

	時 間	テーマ	方向性	登壇者
1	14:00～14:10	オリエンテーション	開催挨拶	開催挨拶:長崎県
2	14:10～14:40	「輸出準備セミナー」 国内における輸出の現状を踏まえた輸出を始めるために必要な考えと準備	これから輸出に取組む方についてGFPの目的や意義、輸出の現状を伝える (すでに輸出に取組んでいる方は知識をアップデート)	株式会社 KM International 代表取締役 中 正宏氏
3	14:40～14:50	質疑応答		
4	14:50～15:10	「海外市場セミナー」 現地の目線から学ぶ長崎県における輸出のチャンス	シンガポール 市場動向、日本産農林水産物の評価ポイント、流通構造、価格帯、取引時に求められる条件等	株式会社 メディアジャパン 代表取締役 内藤 剛志氏
5	15:10～15:30		マレーシア 市場動向、日本産農林水産物の評価ポイント、流通構造、価格帯、取引時に求められる条件等	株式会社 アジアインフォネット 代表取締役 田辺 太嘉昭氏
6	15:30～16:25	質疑応答・意見交換会	シンガポール・マレーシア市場についての質疑応答 事前に収集した生産者からの質問をもとに、講師2名による座談会形式の意見交換	株式会社 メディアジャパン 代表取締役 内藤 剛志氏 株式会社 アジアインフォネット 代表取締役 田辺 太嘉昭氏 参加者全員
7	16:25～16:30	クロージング アンケート記入		

登壇者

株式会社
KM International

代表取締役
中 正宏 氏



輸出の取り組み

海外経験と人脈を生かし、JETROや中小機構で中小企業の東南アジア向け食品輸出を支援。年間50社超を担当し、ASEAN・東アジア・北米への輸出成約実績を持つ。

輸出ロードマップの策定から商談同席、規制対応、FDA登録、貿易実務、販促まで一貫支援を提供。

【専門】農林水産物、食品、酒類、飲料の海外輸出支援

【資格】JETRO専門家/中小機構アドバイザー/JAPANブランド審査委員

株式会社
メディアジャパン

代表取締役
内藤 剛志 氏



シンガポール市場

大学卒業後、日系建設会社に入社し、本社および海外拠点にて経営管理・海外事業に従事。

2003年にシンガポールでMEDIA JAPAN PTE. LTD. を設立し、代表取締役に就任。現在は日本国内にも関連法人を有し、日本とシンガポールの両拠点から日系企業や生産者の海外展開を支援している。日本の食・食文化を発信する英語メディア「OISHII」を運営するとともに、物流会社や現地パートナーと連携し、商品発送、販路開拓、輸出代行、マーケティングまでを一貫してサポート。JETROや農林水産省、自治体関連事業において、現地コーディネーターや講師としての参画実績を持つ。シンガポール市場の消費者嗜好、流通構造、規制・商習慣に精通しており、実務に即した輸出支援を強みとしている。

株式会社
アジアインフォネット

代表取締役
田辺 太嘉昭 氏



マレーシア市場

株式会社アジアインフォネット代表。マレーシア在住24年、日本人商工会議所(マレーシア)委員。日系企業の人事・労務支援、ビジネス情報提供、コンサルティングなど幅広く展開。

2013年よりJETRO委託事業を契機に食品商談会のプロデュースを開始。以降、日本とマレーシア間の食品ビジネスマッチング・販路開拓を推進。

現地バイヤー約450社とのネットワークを活用し、進出・輸出・マーケティング支援で高い信頼を得る。