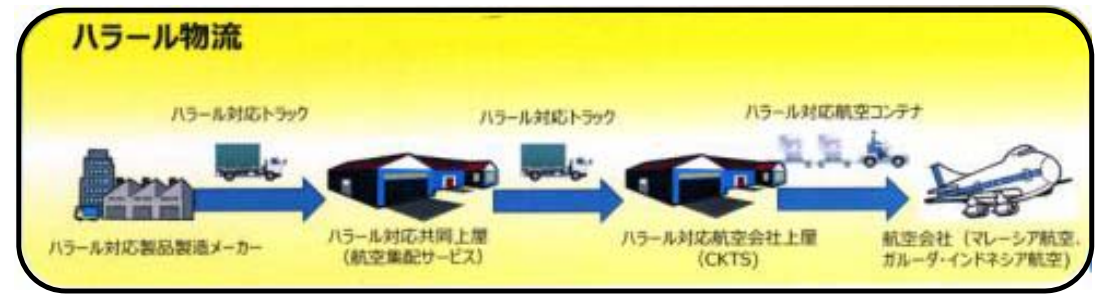


【参考】「関空物流ニュービジネスモデル」事業概要(1)

— 関空における「ハラル物流」構築 —

事業者名	関空ハラル物流準備委員会	
	メンバー:	マレーシア航空、 ガルーダ・インドネシア航空、 航空集配サービス、CKTS(株)
	〒549-0021 大阪府泉南市泉州空港南1番地 第1輸出貨物ビル CKTS(株)貨物部	
	TEL072-456-5051	
事業概要	日本国内でまだ構築されていない「ハラル物流」をいち早く構築し、イスラム圏向け輸出貨物を創貨する。	

- 「ハラル物流」構築による新たな物流を創出し、関西空港を貨物のハブ空港とすることへの一助となす
- 巨大かつ様々な産業・業界が対象となるハラル関連市場を関西空港が一手に取り込むことを目指す。
 - 他空港が目を付けていない取組みをする事で「差別化」を図る。
 - 関西を「日本の食文化の最先端を行く地域」と海外に定着させ、関西空港は食品関係のハブ空港を目指す。
 - 関西のゲートウェイである関空の貨物インフラをハード面・ソフト面で整備し、関西空港を使いやすく顧客ニーズに応えうる空港とする。
 - 航空会社、共同上屋会社、航空会社上屋が一体となり、関西空港としての「ハラル商品」を作り上げる。



— 医薬品専用輸出梱包サービス「K-Medipac」 —

事業者名	ワコン株式会社	
	〒649-6425 和歌山県紀ノ川市中井阪361	
	TEL0736-77-2203	
事業概要	KIX内に医薬品専用の定温倉庫を設け、既存のリソースと合わせて高性能な定温輸出梱包サービスを提供することで、スピードと安心を両立させた事業を新規展開する。	

関西空港にワンストップで提供する拠点を開設、「国内初」となる輸送経路、手段によらない一気通貫の低温輸送サービス(完全なCold Chain)を確立

- キャリア搭載直前までの定温保管と確実な運用管理、出国後の定温輸送までを一貫して取り扱うサービス
- スピーディな対応の実現と責任の所在を明確にすることにより、「安心」というプライスレスな価値を提供

「K-Medipac」 GDP対応の低コストな定温輸送システム

2つの定温輸送方法

- ① 設備に依存(保冷庫・リファコンテナ・定温庫) → 電気之力
- ② 保冷ボックス+保冷剤 → 化学之力

「K-Medipac」は、電気之力と化学之力の両方を生かす

定温梱包【高性能容器】

Super Thermo Carton Box
2℃～8℃を120時間キープ

内装の梱包材と外装のスーパー

高反発性の発泡保冷剤工材コーティング

気密性を高める専用構造

WACON

【参考】「関空物流ニュービジネスモデル」事業概要(2)

— 関空を利用した「日本酒」の海外輸出促進支援事業 —

事業者名 損害保険ジャパン日本興亜株式会社

〒550-0002
大阪府大阪市西区江戸堀1-11-4

Tel.06-6449-1127

事業概要 日本一の清酒生産量を誇る関西のブランドを世界に広めるため、小口を中心とした貨物に対して専用外航貨物保険を提供する。

- 輸出事業に踏み切れていない事業者の発掘と輸出促進
- 関西空港の高品質輸送技術を背景に低廉な保険料での外航貨物保険を提供
 - 海外事故対応ネットワーク(32カ国231都市)による安心のサポート

海外事故対応サービス体制



— “Cool Japan” の輸出支援深化 —

事業者名 郵船ロジスティクス株式会社

〒541-0043
大阪府大阪市中央区高麗橋4-5-2
高麗橋ウエストビル

Tel.06-6233-6209

事業概要 昨年度認定頂いた“行ってCoolジャパン”を深化させ、日本文化(特に食品)の海外輸出を更に促進します。海外でのe-Commerce事業の立ち上げ、海外での生産者・輸出者とバイヤーとのマッチング商談会の開催、輸出機会創出のための新規事業具現化など事業内容を複線化し、総合的に取り組みます。

- 事業の複線化により、更なる日本文化・日本食の輸出拡大を図り、関西空港の活性化に寄与
- E-Commerceサービスをシンガポール地区にて開始
 - 食品の輸出者とバイヤーとのマッチング商談会を弊社主導で実施
 - 輸出機会創出の為の新規事業の具現化(ハラル物流、非居住者在庫による貨物集約など)

eCommerce事業の立ち上げ

- ・シンガポールにて日本文化、日本食品のe-Commerce事業を新たに立ち上げて、日本産品の輸出機会を創出。
- ・まず期成にて参加者を募集し、e-Commerceでの輸出を促す。2015年度はサービス開始を目標とし、輸出を促す。マーケティングを準備中である。
- ・日本産品のe-Commerceをメインとした海外市場をターゲットとする。
- ・土産品はe-コマースを主軸とするが、生鮮品を中心に顧客サービスの向上を図る。
- ・2014年度中にシンガポールスタッフを募集し立ち上げる。関係先も増やす。



生産者とバイヤーとのマッチング商談会

- ・関西とその産物の生産者様、メーカー様、輸出業者をアジア地区に遠征し、買手とつながりのあるバイヤー様とのマッチング商談会を実施。
- ・貨物は関空に集約し、全国航空便で発送する事を条件とする。
- ・買手のみならず、船航トラベル業、船航卸事業、東京海上日動などグループで対応。
- ・物産業者が企画/実施する事で、仲介手数料や組合費用などのコストを削減。



輸出機会創出の為の新規事業の具現化

- ① 海外バイヤーからのオーダーに柔軟に対応する為に、関空倉庫にて非居住者在庫サービスの提供。
- ② ハラル物流構築の為に検討チームを発足。
- ③ 自治体、海外関係等と協力し、多岐にわたる輸出機会創出を図る。



