

公務出國或赴大陸地區報告（活動類別：考察及洽展）

# 2023臺南農產新加坡展售會暨農業考察 出國報告

服務機關：臺南市政府農業局

姓名職稱：李建裕局長、劉詩彥科長、陳瓊惠科員

派赴國家或大陸地區：新加坡

活動期間：112年7月26日至112年7月28日

報告日期：112年9月7日

## 目次

壹、摘要-----	2
貳、活動人員名單-----	3
參、緣由或目的-----	4
肆、過程-----	5
伍、心得-----	11
陸、建議-----	12
柒、效益評估-----	12

## 壹、摘要

2020 年因 COVID-19 疫情造成全球貿易大混亂，又中國無預警針對我多項農產品禁銷出口，臺灣農產品直接遭受衝擊，疫情解封後，為布局潛在市場同時鞏固既有市場，盼臺南農產出口狀況能維持成長，降低疫情對農產外銷之衝擊。

新加坡位於全球貨運樞紐位置且人均所得高，因此選定其作為 COVID-19 疫情解封後，臺南在東南亞的農產行銷基地，輸出臺南高品質之農特產品。而臺南市府團隊訪星期間，也陸續展開文旦、漁產、蘭花、冷凍水果之洽商，積極與新加坡三大連鎖超市職總（NTUC FairPrice）、冷藏公司（Cold Storage）、昇菘超市等高層進行合作洽談，且成功提升當地民眾對臺南農產品之認同，出訪星國成果豐碩。

臺南市政府曾於 2019 年至新加坡推廣水果和農產加工食品，睽違 4 年後再赴新加坡行銷臺南農漁產品，市府參展團隊由副市長趙惠卿領軍，率農業局及 4 家廠商組成，透過密集洽談會及行銷記者會，重新擷獲新加坡通路及消費者對臺南芒果的喜愛，進而推廣其他果品如文旦、火龍果等，獲取追加訂單。另約訪數場洽談會，安排隨行廠商與新加坡貿易商及通路業者進行洽談，農業局準備奈米噴染蘭花、芒果禮盒、文旦加工品（柚子醬組、柚香爆米花、柚香咖啡、柚花禮盒、柚蓼、柚片、蜂蜜柚子茶、蜂蜜柚子吸凍）、各式果乾（芒果、文旦、番茄、芭樂乾、情人果乾）、特色伴麵（芝麻拌麵、清麻油拌麵、鹽水日曬意麵、毛豆麵）及虱目魚鬆/魚餅等臺南優質農產品，推薦給臺商代表、貿易商及通路業者，期望透過新加坡走入東南亞市場，將臺南鮮果、漁產及優質農特產品行銷至東南亞各國，建立長期往來的國際級通路，藉此穩固農產外銷的基本盤，為臺南農特產品的外銷鋪路，提升農產品價值，保障農民收益。

## 貳、活動人員名單

編號	姓名	單位 職稱	工作項目
1	李建裕	臺南市政府農業局 局長	總率隊官 活動督導
2	劉詩彥	臺南市政府農業局 農產行銷科 科長	活動辦理
3	陳瓊惠	臺南市政府農業局 農產行銷科 科員	活動聯繫等相關事務執行

## 參、緣由或目的

今年相較於去年的芒果收成狀況而言，收成量普遍大幅增加，果況也明顯優於去年，而在豐收的情況下，最重要的就是需要有良好的銷售管道，不論是外銷或是內銷，特別是外銷的價格通常都是優於內銷，所以，對於廣大農民來說，外銷的管道跟價格與農民生計，可說是農民關注的焦點。

自 2020 年 COVID-19 疫情造成全球貿易大混亂，臺灣農產品直接遭受衝擊，加上臺灣多數農產以中國為主要外銷國，中國無預警對我多項農產品禁銷出口，造成原銷量回流，而國內市場買氣也因疫情不如預期，影響農民生計，為減緩疫情對外銷之衝擊，提出外銷拓展計劃，布局潛在市場同時鞏固既有市場，期盼疫情過後，臺南農產出口狀況能維持成長，降低疫情對農產外銷之衝擊。

面對開放經濟及貿易自由化的趨勢，我國農業不僅要考量如何避免進口衝擊，更應把握對外出口機會，臺南四季因水果品項多元，消費者選擇性多，由於近年氣候不穩定，作物生長速度快，易出現產季集中，時有供過於求情形，面對市場行情的波動易發生產銷失衡情況，造成價格低落，影響農民收益，故藉由拓展國外通路市場，增進臺南農產外銷量，以穩定國內市場供需平衡。偕同國內出口業者，致力維持現有主要外銷市場外銷實績，並開拓國外新興市場及通路，以外銷為導向，建構質量穩定的供應體系，並於海外通路成立農產品及加工品全年不間斷供應之貨架專區，確保供貨穩定、海外訂單永續。

新加坡位於全球貨運樞紐位置且人均所得高，因此選定其作為臺南在東南亞的農產行銷基地，輸出臺南高品質之農特產品。而臺南市府團隊訪星期間，也陸續展開文旦、漁產、蘭花、冷凍水果之洽商，積極與新加坡三大連鎖超市職總（NTUC FairPrice）、冷藏公司（Cold Storage）、昇菘超市等高層進行合作洽談，且成功提升當地民眾對臺南農產品之認同，出訪星國成果豐碩。

## 肆、過程

### 一、行程表

日期	行程	備註
7月26日	赴星 臺南-新加坡樟宜機場機場	華航CI753 07:50-12:25
	前往Pullman飯店進行工作會議、與貿易商會談。	1.出席單位:(1)職總超市(2)冷藏公司(3)廠商(南瀛農產國際行銷股份有限公司、綠園牧場股份有限公司、鮮饌實業有限公司及自然屋Natural House)。
	參訪職總超市。	
	新加坡大使官邸晚宴	新加坡童振源大使
7月27日	拜會Hupco Pte Ltd	
	外貿中心新加坡辦事處午宴	出席人員:臺貿中心主任吳宜玲、新加坡水果進口商代表、南瀛農產國際行銷股份有限公司、綠園牧場股份有限公司、鮮饌實業有限公司及自然屋Natural House。
	冷藏超市芒果上架記者會準備及彩排	
	冷藏超市記者會及媒體聯訪	1.地點:百麗宮 B1 CS超市 2.出席人員:新加坡童振源大使、臺貿中心主任吳宜玲、DFI零售集團產品總監Ruth McLennan、市場部總監李奕翰及6家食品進口商。 3.當地媒體:中央社、8頻道、新明日報、新加坡眼等。
	與臺商會業者晚宴	出席人員: (1)臺商會創始會長 鄭高州 (2)昇松集團國際商務發展部總經理黃庭新 (3)NTUC 職總平價合作社 (4)品京揚 (5)Total Fresh 常務董事薛大財、銷售總監 薛志豪 (6)Yoshimura Food Holdings Asia CEO方震群
7月28日	冷藏公司參訪與採購洽談	
	歸國 東京→桃園→臺南	搭乘華航CI754回桃園機場13:25-18:20

## 二、7月26日 工作會議、貿易商會談、參訪職總超市、新加坡大使晚宴

7月26日中午臺南參展團（下稱參展團）抵星前往 Pullman 飯店，臺南市副市長趙卿惠（下稱趙副市長）隨即召開工作會議暨7月27日記者會說明會，此行主要目的為開拓臺南芒果外銷市場，特與臺灣水果出口貿易商自然屋及新加坡進口商 CENTURY GLOBAL PTE LTD 合作規劃7月27日於冷藏超市舉辦西施及金煌芒果行銷記者會，會議中由 CENTURY GLOBAL PTE LTD 蔡先生簡介公司營運項目及說明記者會摘要及重點。

會後進行貿易商會談，席間冷藏公司、職總超市等當地貿易商與臺南廠商代表南瀛農產國際行銷股份有限公司、綠園牧場股份有限公司、鮮饌實業有限公司及自然屋 Natural House 業者進行業務交流，推廣臺南芒果、文旦鮮果、漁產及農漁產加工產品作為日後進軍新加坡合作參考。

洽談會後，參訪職總超市，其隸屬職總平價集團（FairPrice Group），集團1973年7月22日由建國總理李光耀主持開幕典禮正式成立，如今該集團在星國全島經營超過100家「職總平價超市」（NTUC FairPrice，下稱NTUC）及160家「雀喜」（Cheers）便利店。參訪期間，該公司先安排高層進行集團簡介並與團隊會談，之後參觀超市，超市販售農產品豐富且多樣，惟漁產產品偏少，具有推廣契機。

晚上至新加坡大使童振源官邸參加晚宴，與僑務委員張嘉昇夫婦、前國會議員職工總會副總楊木光、高雄餐旅大學中餐廚藝系系主任陳嘉謨、駐新加坡臺北辦事處政務組組長楊芷宜，進行農產及文化交流，同時致贈童振源大使及出席人員臺南農產品。





### 三、7月27日拜會 Hupco Pte Ltd、新加坡水果進口商洽談會、芒果行銷記者會

趙副市長率農業局長李建裕及南瀛農產國際行銷公司總經理余清永拜會 Hupco Pte Ltd 鄭（TAY KHIAM BACK）董事長，洽談臺南時令鮮果進軍新加坡合作方案。

中午參展團與外貿中心新加坡辦事處吳宜玲主任、日鮮熱布水果有限公司（Nishen Tropical Fruits Pte Ltd）何少龍總監、全新公司（Total Fresh Pte Ltd）薛大財董事長及 Nishen Tropical Fruits Pte Ltd 吳董事長等新加坡水果進口商餐敘，席間農業局準備臺南漁會虱目魚鬆及虱目魚餅、麻豆農會柚花系列產品、各式果乾、拌麵產品等臺南優質農產品進行推薦，並洽談往後合作的貿易模式。

臺南芒果行銷記者會於百麗宮 B1 CS 超市舉行，此次以臺南西施芒果、金煌芒果為主角，文旦及蘭花為輔，新加坡冷藏公司連鎖超市新加坡冷藏公司超市（Cold Storage），其在新加坡規模數一數二，超市內的新鮮高品質水果，被網友評選為新加坡第一。現場 DFI 零售集團產品總監 Ruth McLennan、市場部總監李奕翰均致詞時表示，由於臺南西施芒果甜度高於愛文芒果、粉嫩外皮薄、肉質嫩滑，猶如古代美女西施的肌膚，金煌芒果肉質厚實 Q 彈、高甜度無酸味、幾無纖維，對於新加坡消費者而言，極具吸引力，因此，一上架即掀起搶購熱潮，隨後貿易商再追貨 5 公噸芒果。

記者會現場由臺南市副市長趙卿惠、駐新加坡臺北代表處童振源代表，在新加坡料理達人的引領下，以臺南芒果、紅文旦等食材調製出臺式楊枝甘露手搖飲，現場並舉辦試吃試喝活動，大受當地民眾好評。

晚上與臺商會創始會長鄭高州、昇菘集團國際商務發展副總經理黃庭新、NTUC 職總超市、臺商會代表及新加坡在地販售臺灣食品的最大電商品京揚老闆 JULIA 餐敘，席間進行業務交流及洽談臺南日後農漁產品的進口合作與銷售，鄭高州會長協助媒合銷售 1 櫃文旦至新加坡，預計 9 月抵達，為開通臺南優質農特產外銷通路建立的良好根基。



#### 四、7月28日冷藏公司超市參訪與採購洽談

最後一天，利用到機場空檔，前往世紀環球有限公司 CENTURY GLOBAL PTE LTD 公司參訪及採購洽談，CENTURY GLOBAL PTE LTD 為新加坡第二大水果進口貿易商，也是即食切塊和去皮水果的新鮮加工商，與新加坡的主要超市職總、昇崧、HAO、冷藏超市等都有配合進貨，該公司冷鏈系統完善，為保果品新鮮度，依果品保鮮特性，分別存放於不同溫度（如-2℃、-18℃、-20℃）儲藏庫，並具備截切產線，將次級果進行去皮或截切等加工，銷往各零售市場。臺南玉井冷鏈已動工興建，該公司之鮮果儲存模式及截切加工可列為參考。



## 伍、心得

此行出訪以臺南芒果行銷記者會為主，並參訪當地主要通路及商務洽談。心得簡述如下三點：

### 一、高端鮮果在新加坡頗具商機。

新加坡位處東南亞，其一年四季都有各式各樣的熱帶水果，但大多數都是從鄰國進口，臺灣水果種類豐富，好品質更是揚名國際，要立足水果選擇多樣的新加坡，行銷策略應主攻高端市場，以高端鮮果或農產品為主，俾利市場區隔。

此次記者會選擇於主打中高端消費群的冷藏超市舉行，首批進貨 2.5 公噸西施及金煌芒果，上架超市即造成搶購，隨即追加西施芒果 350 箱、金煌芒果 200 箱共約 5 公噸訂單，據觀察舖貨超市現場，其他國家芒果訂價雖較臺灣臺南芒果低，但乏人問津，反觀臺南芒果賣相佳雖訂價高，但到晚上貨架所剩無幾，足見新加坡高端消費者對高端水果接受度極高。

### 二、超市漁產品項相對較少，可加強拓展漁產品

新加坡是多元族群組合的國家，其中以華人佔 76%，而華人中又以中國南方移民為多數，飲食文化雖已融合其他族群，但其基本食材與臺灣相似。

經觀察此次所參訪之超市，發現超市之漁貨品項少，臺南漁產豐富，其中虱目魚更具勝名，且臺灣之漁業相關冷凍技術或加工產品技術精湛，若以虱目魚相關產品為先鋒，應有打入新加坡高端市場的契機。

### 三、完善冷鏈系統，是外銷必備條件

臺灣鮮果外銷，常因貯運溫度設定不適當、採收時及處理作業等流程不完善，衍生貯藏性病害或使果實出現腐損症狀。農漁產品首重「新鮮」，冷鏈系統是「保鮮」必要設備，從參訪新加坡超市及世紀環球有限公司獲知，完善的冷藏作業，保有鮮果鮮度及品質，才能立足高端市場。因此鮮果外銷首要，必備完善的冷鏈系統。

## 陸、建議

建議簡述如下三點：

- 一、從參觀世紀環球有限公司 CENTURY GLOBAL PTE LTD 公司得知，打造完善冷鏈物流中心，先進的設備及動線規劃為進攻外銷市場的首要設備，日後玉井冷鏈物流中心營運得以參考。
- 二、臺灣芒果名揚國際，臺南是全臺灣最大的芒果產地，海外行銷非常重要，除了可以提升價值外，亦可做為農產外交，以芒果為敲門磚，讓世界各國認識臺灣其他優質農產品。此次新加坡行銷時間較晚，愛文產季已過，僅能主打西施及金煌，若提早宣傳，應可提升新加坡海外銷量，建議海外宣傳時間應提早規劃，對於炒熱市場及通路的追貨上，可達成實質上的幫助。
- 三、新加坡是一個相對開放的市場，新加坡位處東南亞，其進口芒果選擇性高，所以通路期望的採購成本較低，在行銷上應該與東南亞芒果定位做區隔，朝臺灣芒果的市場定位持續深化耕耘，此次西施芒果首次打入高端超市反應良好，未來應持續加強宣傳。
- 四、建議持續加強扶植本市農企業、農漁會及農產加工廠海外拓銷，以及媒合新加坡貿易商交流機會，市府作為業者強而有力推手，協助媒合業者與通路建立友好貿易關係。

## 柒、效益評估

- 一、記者會後續訂單湧入，訪問期間即接獲新加坡 CS Gold Fresh 及職總超市追貨西施、金煌芒果共約 5 公噸、木瓜、紅龍果等訂單，讓消費者認識臺南水果並提供更多選擇。
- 二、此次參訪除了舉辦芒果行銷記者會外，致力洽談下半年度果品及農產品行銷活動，經參訪團努力，接獲臺商下訂 1 貨櫃約 2 公噸文旦及其他相關農產品，並規劃於 112 年 9 月 8 日-11 日再次至新加坡舉行多場臺南文旦及農產行銷活動。
- 三、宣傳成效及新聞稿發布情形：共發布 1 篇新聞稿，新聞露出彙整共 31 則。