

行政院及所屬各機關出國報告
(出國類別：其他)

赴新加坡商談臺灣農產品拓銷
出國報告

服務機關：行政院農業委員會

姓名職稱：洪忠修 處長

劉婉君 技正

派赴國家：新加坡

出國期間：中華民國 108 年 3 月 4 日至 7 日

報告日期：中華民國 108 年 5 月 7 日

摘要

新加坡由於農業不甚發達，且高度經貿自由化，生鮮農產品的進口條件寬鬆，再加上零關稅因素，該市場成為全球農產品匯集地，也成為我國農產品重要外銷市場之一。本次拜訪多家通路商及進口商，包括 NTUC fair price、Dairy Farm Group、昇菘超市、Hao Mart、合果有限公司及萬春有限公司，除瞭解臺灣農產品在新加坡的市場銷售狀況及新加坡消費者對臺灣農產品的消費偏好外，更進一步商談具潛力的農產品拓銷品項及合作方式，期為臺灣農產品深耕新加坡市場紮下穩健發展根基。

壹、 目的.....	4
貳、 出國行程.....	4
參、 活動紀要.....	5
肆、 心得與建議.....	8
伍、 活動照片.....	9

壹、目的

拜訪當地通路商及進口批發商，掌握目前臺灣農產品銷售動向，並進一步建立雙方針對臺灣農產品宣傳合作之可能性。

貳、出國行程

日期	時間	工作內容
3月4日 (星期一)	全天	● 由臺灣桃園國際機場出發至新加坡
3月5日 (星期二)	10:00-12:00 14:00-15:30 16:00-17:30	● 拜訪 NTUC fair price ● 拜訪 Dairy Farm Group ● 拜訪昇菘超市
3月6日 (星期三)	09:00-09:30 10:00-12:00 13:00-14:30 15:00-16:00 16:30-17:30	● 拜訪新加坡食品廠商聯合會黃延輝會長 ● 拜會新加坡國際食品集團主席 ● 拜訪 Hao Mart ● 拜訪合果有限公司 ● 拜訪萬春有限公司
3月7日 (星期四)	全天	● 由新加坡樟宜國際機場返臺

參、 活動紀要

一、 拜會 NTUC fair price：

(一)出席人員：主談人-張金泉(director)、Andy Chang、柳德發

(二)訪談重點：

1. 目前有各式零售業態(含網路購物)，為新加坡唯一具有生鮮低溫倉儲之超市系統。
2. 該公司每年採購臺灣農產品約 300 萬元新幣(其中臺中市最多，約 55%)，可透過進口商或由該公司自行採購。
3. 臺灣農產品產季與國家相同，價格及品質相較其他國家具挑戰(如美韓葡萄與臺灣葡萄)。
4. 新加坡市場具競爭力品項：荔枝、芒果、芭樂、菜花、西藍菜-青花菜(主要進口國為澳洲、中國、部分西班牙)、綠葉菜(菠菜、菜心)、有機新鮮水果或蔬菜。
5. 該通路以進口中國蔬菜為大宗，但澳洲產量多、品質穩定且價格優惠時，則優於採購澳洲。
6. 建議臺灣政府應協助農產品品質穩定，並希望能在推廣產品期間給予宣傳活動，以有效推介給消費者。

二、 拜會 Dairy Farm Group：

(一)出席人員：主談人-Terry Nam (Manager)、Ng Shi Qi、Jason Lim Ser Chin、Toh Siew Mui

(二)訪談重點：

1. 該集團旗下食品相關超市及超商系統包括：Giant、Cold Storage、Market Place、Jansons 及 7-eleven。
2. 農產品由集團總部統一採購並進貨，會視產品包裝、大小、品質進入不同超市或超商系統。
3. 目前米主要進口國包括泰國、澳洲及日本等，但尚未進口過臺灣米。
4. 每年有銷售臺灣椪柑及巨峰葡萄等，主要是透過進口商進貨。

5. 該通路表示若有機會希望能提供青花菜供應(目前主要從澳洲進口)，同時也希望本會能協助提供高品質的荔枝。

6. 另該公司表示倘有行銷推廣經費也歡迎合作。

三、 拜會昇菘超市：

(一)出席人員：主談人-林福星總裁、黃庭新副總經理

(二)訪談重點：

1. 該集團旗下昇菘超市目前於新加坡開設 54 家店，另有中國昆明開設 1 間店。去年營業額約新幣 8 億 9 千萬元(折合新臺幣約 204 億 7 千萬元)。
2. 該通路以新鮮活魚及海鮮為特色，包括來自馬來西亞及印尼的活魚、越南的新鮮貝類，以及越南無水空運活蝦。
3. 已採購臺灣農產品 10 餘年，由於臺灣商品包裝確實精細，但因該通路以中低價的民生消費產品為主，屬性不同，因此除伴手禮除外，餘難以推廣銷售。
4. 過往新加坡以泰國長秈米為消費主流，但近期越南珍珠短米竄起成為熱銷商品，建議同為珍珠短米的臺灣米可趁此打入新加坡市場。

四、 拜會新加坡食品廠商聯合會

(一)出席人員：黃延輝會長

(二)訪談重點：

1. 該聯合會會員均為新加坡的食品廠商，對於新加坡通路極熟悉，可以協助本會引薦。
2. 另邀請本會參加由該聯合會主辦之食品展覽，包括：
 - A、 Food Expo (5 天，B2C 展覽)
<http://www.singaporefoodexpo.org.sg/>
 - B、 Asia Pacific Food Expo (4 天，B2C 展覽)
<https://www.asiapacificfoodexpo.org.sg/>

五、 拜會 Hao Mart：

(一)出席人員：主談人-陳錦榮主席、Ronnie Faizal Tan、Gerry Nai、Patrick Tan、David Ng、Justin Tan。

(二)訪談重點：

1. Hao Mart 為 2015 年 12 月成立，迄今已開設 48 家店(小型、中型及大型)均位於住宅區，希望未來能展店至 200 家店以上。
2. 該通路去年曾採購 2 櫃臺灣高麗菜，消費者相當喜愛，但目前新加坡人比較熟悉北京白菜，對於臺灣高麗菜，建議需要宣傳教育消費者食用方法。
3. 對臺灣農產品極有採購興趣，目前刻正建置冷庫 (15000 平方公尺)，近機場，未來希望能增加蔬果銷售量(預計於 6、7 月開始營運)，並擴大採購農產品。
4. Hao Mart 專精於銷售 Halal 食品，對於臺灣清真食品亦極有採購意願。該通路將於市中心(CITY HALL)開設第一家旗艦店，預計 8 月開幕，且規劃「臺灣農產品專區」，希望與本會進一步合作。

六、 拜會合果有限公司：

(一)出席人員：合果鄭謙木董事長

(二)訪談重點：

1. 經營蔬果進口已 40 餘年，一個月約進 100 餘個貨櫃，含空運則超過 2,000 噸進口量，進口國來自 40 個國家產品。主要銷售至超市系統(約 40%)，其他銷售包括批發、傳統市場及個別高端客戶。
2. 進口臺灣水果種類多，建議應在臺灣完成小包裝或禮品包裝。另臺灣水果價格高不是問題，問題在於產品供應持續性不足，因此影響後端通路商採購意願。
3. 另建議推廣水果時，包裝應含食用說明，甚至食用器具，例如厄瓜多的百香果(2 顆小包裝，除上有食用說明外，另加上食用器具-吸管)。

七、 拜會萬春有限公司：

(一)出席人員：主談人-陳振賢負責人、陳俐心

(二)訪談重點：

1. 該公司為當地臺灣農產品重要進口商之一，每年採購臺灣農產品約新臺幣 5,500 萬元，與國內出口商宜捷威農產有限公司為重要合作夥伴。
2. 該公司表示，品質不穩定一直以來是臺灣農產品的問題。希望由政府來整合小農成為大農，可參考澳洲將小農整合成大農的機制。

肆、心得與建議

- 一、新加坡市場亟待拓展，建議原有通路持續深耕，維繫我國出口商與當地進口商、通路商友好合作關係，並協助排除現有外銷障礙，擴大出口量值。
- 二、鎖定稻米為重要外銷品項，積極促成昇菘超市及 Hao Mart 超市採購臺灣優質米，並透過國內優質貿易商搭建雙方稻米採購合作關係。
- 三、本次開發之新通路 Hao Mart 超市，建議積極促成「臺灣農產品專區」成立，並引薦國內優質出口商與該通路合作供應臺灣優質農產品。

伍、 活動照片



照片 1、拜會 NTUC fair price。左三為 NTUC fair price 部門負責人張金泉先生，另外貿協會及其駐地人員陪同本會拜會。



照片 2、拜會 Dairy Farm Group。左圖左四 Jason Lim Ser Chin 先生；右圖為該集團旗下通路(guardian 為美妝通路)。



照片 3、拜會昇菘集團林福星總裁。



照片 4、拜會新加坡食品廠商聯合會；右 2 為聯合會黃延輝會長。



照片 5、拜會 Hao Mart。左 5 為 Hao Mart 陳錦榮主席。



照片 6、拜會合果有限公司，左 3 為鄭木謙董事長、左 4 為本次協助引薦的臺商總會施至榮總會長。



照片 7、拜會萬春商行私人有限公司。左四為萬春公司負責人陳振賢
董事長、右一為該公司陳俐心經理。