

第7回フラッグシップ輸出産地に関する有識者会議 主な意見

- フラッグシップ輸出産地にはプロモーションをしつつ、商談会を行っていくことが大切であり、様々な事業を推進し、サプライチェーンを構築しながら輸出促進につなげていきたい。
- 優秀な品質のものを輸出している産地がある一方、品質の劣る商品を輸出する業者があることで、評価を落としてしまっているケースもある。日本産商品のファンを作るという思いが重要であり、一層の販路拡大を支援していきたい。
- バイヤー招へいやプロモーションで協力する先行事例を活用しつつ、輸出の出口となる取組の連携を推進したい。
- 消費者向けプロモーションの末端と、生産者との連携を手助けしていきたい。
- 店頭の顧客に価値を伝えることが重要である。販売の動向を見ると、初動では売上が上がるが、6か月後には半分になる。そのため商品の回転のサイクルを速めることに注力している。生産者と話し合いながら顧客にストレートに商品の良さが伝わるよう販売側も努めていきたい。
- フラッグシップ輸出産地が、日本の輸出全体をリードして行くということがこの制度の狙いとする。フラッグシップ輸出産地のさらなる発展を支援していけるような施策を推進していただきたい。
- 販売側と産地が一体となって、PDCAを回し改善につなげていくことが、輸出拡大に結び付く。今後も情報発信しながら取組みを進めてほしい。
- 第2回のフラッグシップ輸出産地について、38産地を選定する。