

輸出事業計画

申請者名：福岡フードビジネス協議会

品目：水産加工品、ゆず加工品、茶、冷凍パスタ・パン、納豆、味噌、その他農産加工品、ソース混合調味料、酢

1. 輸出における現状と課題

【輸出における現状】

福岡フードビジネス協議会は福岡・九州の食料品製造企業が連携し、平成24年に設立したもので、現在まで、九州内で生産・製造した食料品に九州産品としてのブランド価値を付与することにより、海外販路開拓を図り、もって地域経済の活性化を図ることを目的として活動している。これまで国内外の展示商談会出展や現地でのフェア参加、海外バイヤーとの商談会などを行っているが、会員企業が日常的に情報交換、共同で営業することで、より効果的に海外の方々へ福岡・九州の食の魅力を伝えることができ、海外バイヤー等と良好な関係を築くことで、地元企業の食の海外展開をリードする役割を担っている

近年、国として食品の海外輸出が後押しされるなか、新型コロナウイルスや国際情勢等の影響により、中小企業である会員企業では積極的な海外営業が困難なところが出てきている。協議会全体として海外向け共同営業を充実させることで、より多くの会員企業のさらなる海外販路拡大・新規開拓を促進していく

【課題】

○会員企業のほとんどが中小企業であるため、新型コロナウイルスや国際情勢の影響等により、これまで積極的に海外営業に取り組んできた企業も、海外営業の予算を確保することが難しくなっている

○輸出対象国や輸出量の拡大及び新規販路開拓を目指すにあたって、企業ごとに様々な課題がある

<販売面での課題>

- ・日本人や日系人にしか馴染みのない食材は、味がわからない、食べ方がわからないことにより、小売店の棚に並べても販売に繋がらないことが多い
- ・競合商品に対する自社商品の優位性や差別化している点等が十分にアピールできていない
- ・海外では韓国系をはじめアジア系メーカーの日本風食材が流通している
- ・コロナによる制約がなくなり、外食や海外旅行が増加したことで、小売の販売が少し減ってきている
- ・特に小売店において、同一地域で商流バッティングした場合に新規販路開拓が困難

【これまでの主な活動実績（直近3年間）】

- 令和3年度
 - ・ 定例会開催（年10回）
 - ・ Food EXPO Kyushu 2021（10社）
 - ・ FOOD STYLE Kyushu 2021（11社）
 - ・ FOOD EX JAPAN 2022出展（5社参加）
- 令和4年度
 - ・ 定例会開催（年10回）
 - ・ Food EXPO Kyushu 2022共同出展（17社）
 - ・ マカオニューヤオハン九州熊本食品フェア（9社）
 - ・ SIAL Paris 2022参加（現地渡航1社）
 - ・ FOOD EX JAPAN 2023出展（5社）
- 令和5年度
 - ・ 定例会開催（年10回）
 - ・ Food EXPO Kyushu 2023共同出展（15社）
 - ・ ANUGA 2023参加（現地渡航4社）
 - ・ マカオニューヤオハン九州フェア（9社）
 - ・ FOOD EX JAPAN 2024出展（9社）

輸出事業計画

申請者名：福岡フードビジネス協議会

品目：水産加工品、ゆず加工品、茶、冷凍パスタ・パン、納豆、味噌、その他農産加工品、ソース混合調味料、酢

2. 輸出事業計画の取組内容

【課題解決に向けた取組内容】

○加工食品クラスター輸出緊急対策事業補助金等を活用して会員企業の負担を軽減しながら、協議会全体としての海外営業を強化し、販路拡大を目指す

・ 様々な国・地域からバイヤーが集まる国内外展示商談会への共同出展や会員企業による共同営業等を企画・実施する

・ 共同営業のため協議会共通の広報資料を作成するなど、協議会全体として営業力を強化する

○その他、各企業が抱える様々な課題については、各企業で解決に向けた取組みを進めるとともに、定例会の場などを通じて定期的に情報交換し、企業間で相互サポートできる環境を作っていく。また、各企業に共通する課題が多いテーマについては、勉強会などを実施する

＜販売面での取組内容＞

- ・ 日本人や日系人にしか馴染みのない食材は、味や食べ方を伝えることが困難であるため、外部専門家や地元経済団体等支援機関のサポートを得ながら、日本の食文化を十分に理解し、競合商品に対する優位性や差別化している点等も十分理解いただいたうえで、福岡・九州の商品に関心を持って現地で営業していただける商社・バイヤーを探していく
- ・ 日系だけでなく、アジア系メーカーの日本風食材を取り扱っているアジア系・現地系商流にアプローチできるような、多様な商社・バイヤーを探していく
- ・ 特に既に小売店での商流バッチングが生じている企業は小売だけでなく飲食店等への販路拡大につながる商社・バイヤーを探していく

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

【輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制】

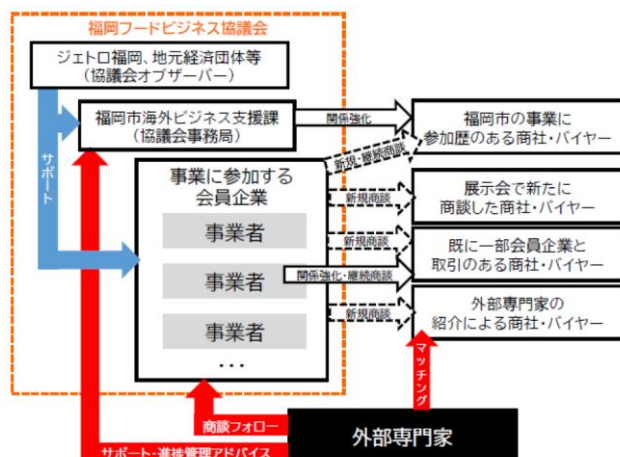
P：取引商社及びJETROからの現地情報/規制情報や現地訪問によるニーズ把握に基づき、輸出事業計画を検討

D：計画に基づき、国内・海外での展示会・商談会等へ参加し、輸出を実施

C：輸出の進捗状況について、商社・JETROや外部専門家、現地訪問・共同営業等で把握した販売状況等の評価・アドバイスを踏まえ、必要に応じて計画を見直し

A：上記のフィードバック等を通じて現地消費者の求める商品製造・改善や新たな商流の構築に着手

＜令和6年度体制図＞



輸出事業計画

申請者名：福岡フードビジネス協議会

品目：水産加工品、ゆず加工品、茶、冷凍パスタ・パン、納豆、味噌、その他農産加工品、ソース混合調味料、酢

4. 輸出目標額

対象品目：
水産加工品、
ゆず加工品、
茶、冷凍パ
スタ・パン、納豆
、味噌、その
他農産加工
品、ソース混
合調味料、酢

		現状 (令和5年度)	目標年 (令和9年度)
九州 地区	輸出額(千円)	543,884	1,042,794
	輸出量	1,559,401kg (酢 310L)	2,454,059kg (酢 3,430L)
	輸出先国	台湾、タイ、ベトナム、マ レーシア、シンガポール、中 国、香港、マカオ、アメリカ、 フランス、イギリス、ドイツ UAE、サウジアラビア、オー ストラリア	台湾、タイ、ベトナム、マ レーシア、シンガポール、中 国、香港、マカオ、アメリカ、 フランス、イギリス、ドイツ、オ ランダ、UAE、サウジアラビア、 オーストラリア