

# 浜田シーフーズ&グロサリー輸出促進協議会

## 複数品目

### 基本情報

対象国 マレーシア・米国・豪州 輸出額 25,000千円/年

加盟者数 3社

主な販売先 外食・小売

活動地域 島根県

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

## 現地ニーズに対応した商品開発や販路開拓・販促活動により、地域経済の活性化を目指す

浜田地域の水産加工品の魅力を海外に発信し、連携商社と協力した展示会出展を起点に販路開拓を進めることで、マレーシア・米国・豪州における輸出拡大と地域経済の活性化を目指す

### 団体概要

所在地 島根県浜田市

設立年 2025年

事業内容 展示会出展・連携商社を通じた海外販路開拓・輸出情報の定期的な交換など

認証取得 -

生産規模 -



### 取組の経緯/概要

- ・浜田地域には、佃煮や釜飯の素、冷凍刺身など水産資源を活かした加工食品が集積しており、その魅力を海外に発信して地域経済の活性化につなげたいという思いを背景に、県内食品製造業者3社が連携して協議会を設立
- ・マレーシア・米国・オーストラリアを対象市場とし、日系小売店や日本食レストランに加えて高級レストラン・アジア系小売店・高級自然系小売店等への販路拡大を目指す
- ・輸出拡大にあたっては、連携商社の協力を得て、展示会出展を起点に商談機会を創出し、現地スーパー・レストランへの商流構築を進める

### 取組の成果

- ・輸出額：25,000千円（2025年実績）
- ・商談数（オンライン・対面）：90件

# 取組のポイント

展示会・商談会で現地ニーズを把握し、共同ブランディングや新規商品開発を実施することで輸出を拡大

## 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

取引のない国では初期商流構築に向けた商談が必要

TASK

課題

2

協議会メンバーが新たに得た知見を共有する場が必要

TASK

課題

3

現地ニーズに対応した商品を展開することが必要

## 輸出成功のポイント

地域商社のネットワークを活用した商談の実施

現地販路を有する地域商社のネットワークを活用し、スーパー・レストラン等の初期商流構築に向けた商談を実施

定期的な情報交換会の実施

各社が個別に得た知見を組織全体で活用し、新たなビジネスチャンスを獲得

展示会での現地ニーズの収集

来場者のニーズや市場動向を積極的に収集し、今後の製品開発やマーケティング戦略に活用

# サプライチェーン別取組

地域資源を活かした輸出品目の展開

- ・ 佃煮・釜飯の素・うに醤油・冷凍刺身・煮あなご等、計21品目を輸出商材として選定。幅広い商品ラインナップを活かし、海外ニーズに対応

商社の販路を活用した現地流通ルート構築

- ・ 現地ニーズや規制に詳しく、マレーシア・米国・豪州に販路を有する地域商社が中心となり、現地系スーパー・レストランへの販路開拓を推進

商談会の定期的なフォローアップ

- ・ 展示会準備段階から商社と事前打合せを行い、出展後も試験販売や結果分析を踏まえて商談を継続し、定例会で進捗共有・改善を行うことで成約率向上を図る

商品選定・開発

流通

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

- ・ 国内での輸出をターゲットにした展示会やJETROや島根県が開催する商談会やフェアへの積極的な参加を行い、海外の取引先の拡大を目指した活動を行う