

一般社団法人大分県貿易協会

複数品目

基本情報

対象国 マレーシア

輸出額 -

加盟者数

87社

※輸出取組参加企業15社

主な販売先 外食、小売、卸売

活動地域 大分県

品目数

複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

大分県産品を「おんせん県おおいた」の魅力とともに発信し、認知度向上と商流構築を目指す

東南アジアで有数の市場成長力を有するマレーシアにて、現地パートナーと連携し販路拡大を目指す。「おんせん県おおいた」の魅力と合わせて発信することで、ブランド認知度向上と輸出モデルとしての商流構築につなげていく。

団体概要

所在地 大分県大分市

設立年 1961年

事業内容 「大分県フェア」の開催・
現地バイヤーとの商談会

認証取得 -

生産規模 -



日本一の
おんせん県おおいた
みりよく
味力も満載



取組の経緯 / 概要

- 世界的に知名度の高い温泉地を有し観光客向け加工食品が多いものの、多品目少量生産の製造事業者が中心であることから、国内需要に依存しており、市場拡大が難しく、コロナ禍などの外的要因による市場縮小や消費減退の影響を受けやすい状況にある。
- このため、当協会は、県内企業に最も近い支援機関として、海外視察や商談会情報の提供、貿易相談、研修、海外バイヤー招へいなど、実務面で幅広い支援を行っている。
- また、県、JETRO大分、商工会議所、商社などとともに構成する「Oita食輸出コンソーシアム」に参画し、商品改良から販路開拓までの支援を担うことで、県内食品事業者の海外展開を継続的かつ多角的に支援している。

取組の成果

- 輸出金額：約10.9億円(2024年)→約11.9億円(2025年度見込み)→目標約13.4億円(2028年度)

※本事業単体の成果ではなく、大分県加工食品輸出調査に基づく県全体の参考数値

取組のポイント

海外現地パートナーと連携し、商品改良から販路開拓までを一体的に支援し、持続的な商流構築を目指す

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

中小・零細企業の
人材・予算・ノウハウ不足

TASK

課題

2

単発的な輸出に終始し、
安定取引につながらない

TASK

課題

3

海外市場をターゲットにした
マーケットイン型商品の不足

輸出成功のポイント

県内支援機関による 多角的なサポート

県内支援機関「oita食輸出コン
ソーシアム」との連携サポート

マレーシアの現地パートナーの
貿易実務サポートにより輸出へ
の挑戦機会を提供する

継続的なフェア・ 商談会の実施

現地パートナーと継続したテスト
マーケティングや商談の機会
を創出する

参加企業ごとに個別報告会を実施し、課題や改善点の整理を行い、継続的な活動につなげる

現地消費者やバイヤー ニーズの深掘り

現地バイヤーとの個別商談会を
実施し、市場ニーズやインサイ
トを取得

フィードバックを今後の改善や
商品開発へつなげる

サプライチェーン別取組

現地百貨店・飲食店での 「大分県フェア」の開催

- ・ 現地販売員による試食販売、アンケート調査の実施
- ・ 大分県産品を使用したオリジナルメニューの開発
- ・ 参加企業による主体的な市場調査の伴走支援

現地バイヤーとの 個別商談会の実施

- ・ 現地バイヤー（小売、飲食、商社）との個別商談会を実施
- ・ バイヤーからの商談結果のフィードバックを分析・整理
- ・ さらなる商品開発・改良に向けた情報として蓄積・活用

個別報告会と継続的な 輸出への取組の実施

- ・ 現地パートナーと協力し、参画企業ごとに個別報告会を実施
- ・ 販売、商談の結果等を商品ごとに振り返ることで、現地における継続的な取組や営業活動につなげる

販売

今後の輸出拡大に向けて

- ・ 参画企業と現地パートナーで連携を図りつつ、個別商談会等の取組を活かして継続的な現地での営業活動を実施し、輸出拡大を図る。
- ・ フェアや商談会で得られた情報をもとに事業者と共に商品の改善等を実施することで、継続的に売れる商品を創出していく。
- ・ マレーシア国内での「おんせん県おおいた」の認知度が向上することにより、インバウンド客の誘致にとどまらず、来県を通じて県産品を実体験してもらうことで、帰国後の購買や業務利用につながり、県産品の現地浸透および輸出拡大が期待される。