

東海食品輸出コンソーシアム

複数品目

基本情報

対象国 シンガポール・米国
(2023年度)

輸出額 約2,200万円/年

加盟者数 82社 (※)

主な販売先 外食、小売

活動地域 東海(愛知・岐阜・三重)

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 ※東海3県の全事業者を対象としており、上記数字は今年度参加事業者数

県域を越えた東海エリアでの輸出プレイヤーの増加と継続的な輸出体制構築を目指す

愛知県・岐阜県・三重県の各県や金融機関等が連携し、県域を越えて東海エリア全体での輸出プレイヤーの掘り起こしと継続的な輸出体制構築を目指す。

団体概要

所在地 愛知県名古屋市

設立年 2023年

事業内容 東海エリア3県の継続的輸出プラットフォーム構築

認証取得 -

生産規模 -

シンガポール FOOD JAPAN 2023の出展風景



取組の経緯 / 概要

- 東海3県の食品製造事業者団体4つと事務局の地域商社から構成され、東海エリアの事業者に対する輸出サポートを実施することで東海エリアの輸出プレイヤー増加と輸出拡大を目指す。
- 東海エリア全域の加工食品の安定した輸出拡大を図るべく、海外輸入商社と連携強化を図り、東海エリア版営業担当も配置し事業を進めることで東海エリア版サプライチェーンマネジメント体制構築を図る。今後は、名古屋港・中部国際空港の活用にも繋げ、地域輸出拠点の整備も行う。
- 海外事業者との連携により、常に海外現地で、東海をPRできる状況を作り、知名度向上と共に継続的な輸出体制の構築を目指す。

取組の成果

- 輸出金額：0円(2022年度)→2,200万円(2023年度確定分)
- シンガポール展示会出展での商談数：約80社
- 海外東海3県フェア実施数 2ヶ国 7回(年間)

取組のポイント

東海エリア内の各事業者・機関の協力体制を構築し、海外の輸入商社に営業担当を配置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

販売/物流の一貫サポートや実務の継続的サポートがないため挫折する事業者が存在

TASK

課題

2

東海エリアの商品に特化して海外に提案・商談できる輸入商社・営業担当者が少ない

TASK

課題

3

東海エリアの全事業者を対象としており、事業者の平等性を担保していきたい

輸出成功のポイント

各事業者・機関の相互協力体制の構築

コンソーシアム立上げにより事業実施主体・連携事業者・支援機関との相互協力体制が構築され、輸出先国のニーズや課題への先回りした対応が可能に

海外現地輸入商社に営業担当者を配置

シンガポールにおいて現地輸入商社に東海エリアの営業担当者を配置。同様の取組をアジア各国で準備中

輸出初心者向けの輸出トライアルプラン

営業担当者配置の特性を生かし、トライアル輸出プランを検討。新しい事業者を掘り起こし、自走までの支援を行う

サプライチェーン別取組

輸出を目指す事業者の掘り起こし

- 各県の食品輸出研究会等の会員に加えて、連携事業者や支援機関等からも募集案内をすることで輸出プレイヤーの拡大・東海エリアの輸出の裾野拡大を目指す

レストランとのタイアップ企画

- シンガポールにおいて対面型試飲会を実施
- 飲食店において東海フェアを開催し、フェア限定メニューを提供

「日本食+鍋料理」を切り口に戦略を構築

- 日本食需要が高く、日本酒と親和性がある鍋料理が好きな国に向けて食体験を付加価値とし、アルコール飲料を強みとした輸出戦略を構築

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

今年度はトライアルとして様々な取組を実施し、東海の強みを生かせるプランを模索しています。来年度以降は成功事例を水平展開し、他の事業者にも中核的な役割を分担しつつ、東海エリアとしてより大きな取組を実施していくことを目指しています。輸出プレイヤーを増やす入口の取組と、輸出拡大に向けた出口戦略を同時並行で実施し、エリア全体での継続的な輸出体制を構築してまいります。