

北海道加工食品輸出開発協議会

複数品目（畜産加工品、冷凍食品、菓子、水産加工品等）

基本情報

対象国 香港、マカオ

輸出額 133百万円/年

加盟者数 7社

主な販売先 Dairy Farm, DONKI

活動地域 香港

品目数 複数

希望スキーム 直接輸出

備考 -

北海道から香港スーパーマーケットへの加工食品の定常輸出網構築

畜産加工品、冷凍食品、スイーツ等の北海道産加工商品の定常輸出網を構築する。販売プロモーションや新商品の提案を協議会メンバーで協力、現地パートナー企業とともに実施。現地ニーズを捉えた輸出を推進する。

団体概要

所在地 北海道札幌市

設立年 2023年

事業内容 北海道産の加工食品の輸出促進

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- ・協議会の会員企業が連携して輸出を行っていく。商社企業として、とりまとめは北海道食品輸出開発(株)が担っていく。販売プロモーションの商品調達から、商品の供給、販促物の手配などは会員企業がそれぞれ準備、全体の売り場構成についても協議する。
- ・会員有志により香港現地にプロモーションの確認をして、それぞれの企業にフィードバックするとともに、課題解決に向けては協議情報共有をしていく事とする。
- ・販売プロモーションは現地パートナー企業と連携して実施する。状況、情報について随時確認をして進めていく事とする。

取組の成果

- ・輸出金額：133百万円（2024年）
- ・WebサイトPV：-
- ・展示会成果：商談数10社

取組のポイント

定常輸出のプラットフォームを活用した新メンバーとの輸出促進、販売プロモーションの継続

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

商品の認知度を向上させるためのプロモーションの必要性

TASK

課題

2

売り場商品の定常的な補充、継続的な販売体制の構築

TASK

課題

3

現地ローカルスーパーへの定常的な販売コーナーの設置

輸出成功のポイント

定常販売コーナーの
セット

販売プロモーションを通して6店舗の定常販売コーナーをセット

商品を常に補充する
フィルインシステムの
確立

毎日の売り場管理、商品補充を進めて行く人員体制を確保構築

定常輸出をしていく
プラットフォーム確立

航空便から冷凍コンテナで定常的に輸出をしていくベース輸出を構築

サプライチェーン別取組

顧客ニーズに対応した
新商品の提案

- 参加企業から新商品の提案を継続的に実施
- 香港の輸出規制を解消した新商品の提案開発

航空便と船便の
定常物流網の確立

- 北海道からの毎週の航空便輸出と、毎月東京からのコンテナを複数便輸出することで、定常商流を確立

顧客への定常的な
販売プロモーション

- 試食販売を行うことで商品の認知度を高め、定常的な輸出に繋げた
- 販売プロモーターの教育を含めて実施

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

協議会としては、定常輸出できるプラットフォームの構築が本事業を通じて実現できたため、新しい企業やメンバー等の商品を入れて輸出を進めて行く事が可能であると考えている。

また、北海道限定ではなく、その他地域の商品を輸出することも可能であることから、新規企業やアイテムを増やしていく計画である。