

十勝清水町農業協同組合

複数品目

基本情報

対象国 インドネシア、台湾

輸出額 500万円/年(2024年度見込み)

加盟者数 1288名

主な販売先 外食

活動地域 十勝清水町

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

経済成長が著しいインドネシアで、現地の日本食レストラン関係者と一丸になって輸出を促進

北海道初のGFPアンバサダーでもあり、「輸出先国・地域の市場ニーズ、規制・条件等の環境分析」を日頃から徹底的に実施できる体制を整備している強みを活かしながら、インドネシアでのプレゼンス向上を図る。

団体概要

所在地 北海道上川郡清水町

設立年 1948年

事業内容 農畜産物販売、農畜産物加工品・食肉加工品等の輸出

認証取得 ハラル認証、BPOM登録

生産規模 取扱高 329億円

最高のぜいたく、育てています。



取組の経緯/概要

- ・イスラム教国であるインドネシア向けの輸出には、規制対応等のハードルがある一方、近年のインドネシアの経済成長は凄まじく、親日国で日本食の人気も高いため、中間層向けに自団体の商品ニーズがあると考えていた。
- ・現地の日本食店では、規制等から日本食材の調達が困難な状況であることを認識し、ジャカルタ・バリの現地飲食店関係者と協議を重ね、クラスターとして一丸となってハラル対応・BPOM登録・現地通関等の対応を進めつつ、日本・北海道十勝の良質な産品の認知度向上とインドネシア特有の食文化との融合、訴求を推進している。

取組の成果

- ・輸出金額：500万円（2025年度見込み）
- ・WebサイトPV：年間10,000PV
- ・大豆加工品・野菜等も2025年度に初めて輸出することに成功

取組のポイント

調査を行い現地飲食店とも協議を重ねニーズを把握し、北海道十勝として差別化を進めて現地商流を開拓する

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

現地の規制が厳しく、輸出難易度が高い

TASK

課題

2

インドネシア市場について、不明瞭な部分が多くある

TASK

課題

3

インドネシアにおいて、自団体の商品認知度がまだあまり高くない

輸出成功のポイント

規制・条件ごとに整理して対応を促進

ハラル対応は研修を受け速やかに対応しつつ、BPOMは食材ニーズが高まった後に対応する等、現地のニーズや重要性及び緊急性に応じ対応を進めている

現地キーパーソンとのコミュニケーション促進

インドネシア市場について、デスクリサーチで仮説を持ったうえで現地飲食店関係者等とリレーションを構築して市場を深く理解する

訴求要素の明確化

「素材の良さ」をキーワードとしてメニュー展開を行い現地有名飲食店でのプロモーションを実施して面的に訴求する

サプライチェーン別取組

耕畜連携促進

- 酪農が盛んな地域特徴を活かし、家畜排泄物を完熟堆肥化した「しみず有機」による土づくりの展開で、農地生産力の維持・向上と生産コストの低減を同時に実現させている

輸出物流の大ロット化

- 関係者一丸で輸出を進めロットの大規模化を図る
- ジャカルタだけでなくバリ島をターゲットに含め商流拡大に挑戦し、輸出物流の大ロット化・効率化を目指す

現地レストランイベント

- バリ島の高級日本食店で、自団体製品を用いてメニュー展開し、現地で高品質農産物として認知度を高める
- ジャカルタの複数日本食店で同時フェア、面的に訴求する

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

今までの成果・結果は、全て様々な分野・業種の方とのコミュニケーションが充実したことによる結果である。この関係を成熟させ堅確で良好なコミュニティ形成に力を入れていきたい。最終的にその関係が自然と成果へと導いてくれると考えている。インドネシア向けにもより一層力を入れていくとともに、他のエリア・国に関してもマーケット調査をしながら輸出可能性を模索していく。