

岩手穀物加工食品輸出コンソーシアム

複数品目

基本情報

対象国	EU	輸出額	約120万円/月	加盟者数	7社
主な販売先	外食、小売	活動地域	岩手	品目数	複数
希望スキーム	間接/直接輸出	備考	-		

「岩手の穀物加工食品」というコンセプトの下、輸出拡大と岩手の穀物生産拡大を目指す

海外マーケットにおける認知度の向上と販売機会創出のため、海外展示会への出展や海外イベントの開催等に取り組む。また、新たな販路を開拓し、海外輸出を拡大するとともに、岩手県内の穀物生産拡大を目指す。

団体概要

所在地 岩手県花巻市

設立年 2024年

事業内容 海外展示会への出展、海外イベントの開催、バイヤー招聘等

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- 岩手県は、米、小麦、大豆等の穀物の生産が盛んであることから、これら穀物を加工した多種多様な食品製造事業者がおり、その商品は国内で一定のブランド力を獲得している。一方で、単独で海外輸出するには資金面やマンパワー、ノウハウ不足から高いハードルがあり、海外での商品のブランド力もまだ十分とは言えない。
- 輸出に意欲的な穀物を加工した食品を製造・販売する事業者や、国内外の商社が参画した団体を設立し、EU-HACCPや包材等の規制が厳しく輸出のハードルは高いものの、日本食への関心が高く、評価も高いフランスを中心としたEU圏をターゲットとして、展示会出展やバイヤー招聘等の取組を行う。

取組の成果

- 輸出金額：1,460万円（2024年見込）
- 展示会成果：商談数300社、成約見込み36社

取組のポイント

メンバーの既存商流の活用や、共同での海外展示会への出展・バイヤー招聘など、連携した取組で販路拡大を目指す

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

輸出を拡大していくには
ブランド力・発信力が不足している

TASK

課題

2

輸出経験のない事業者は
相手国までの輸送が難しい

TASK

課題

3

現地の規制情報や消費者
ニーズを把握する必要がある

輸出成功のポイント

共通のコンセプトを設定
して連携した取組を実施

「岩手の穀物加工食品」という
共通コンセプトを設定し、複数の
事業者と一緒に展示会出展や
バイヤー招聘等を実施

メンバー内の物流・商流
を使って一緒に輸出

既存の取引先を紹介し合うなど、
すでに輸出を行っているメン
バーの物流・商流を活用

輸出先現地商社との密な
情報交換

輸出先の規制や消費者ニーズへ
の対応がスムーズに行える体制
を構築

サプライチェーン別取組

メンバーの商品を
混載で輸出

- ・ コンソーシアムの中に現地
支社を立ち上げる予定のメン
バーがいる
- ・ コンテナ輸送の際に、他メン
バーの商品も混載

海外展示会への出展

- ・ 現地の料理人が集まりやすい
展示会など、出展する展示会
を精査し、結果に繋げる
- ・ 多言語化（英語、フランス
語）パンフレットを製作

バイヤー招聘や
試食・商談会の開催

- ・ バイヤーやシェフ等を招聘
し、製造現場、ものづくり
や商品へのこだわりを実際
に見てもらう

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

展示会に出展し、現地の生の声をお聞きしたことで、商品への高い評価を頂戴しつつ、国内では想像できなかった反応や提案の仕方を学ぶことができた。今後はこの経験や繋がりを生かして、「どこにどう輸出するか」「自社の存在意義とは」など、より一層深掘りしていく必要がある。また、メンバー間や海外現地法人とコラボレーションした商品開発を行い、持続可能な輸出ができるように、次のステップに繋げていきたい。