

長野県産品輸出拡大協議会

複数品目

基本情報

対象国 米国、香港

輸出額 1300万円/年(R6年度見込み)

加盟者数 10社

主な販売先 外食、小売

活動地域 長野

品目数 複数

希望スキーム 直接輸出

備考 -

長野県内の加工食品と日本酒をマリアージュ的に輸出し長野県の地域としての魅力も発信

複数の長野県内加工食品メーカーや酒蔵がまとまって輸出取組を行うことで共同取組によるメリットを生み出し、海外マーケットにおける長野県及び長野県産品の認知を向上させることや効果的な物流を構築することを目指す。

団体概要

所在地 長野県長野市

設立年 2024年

事業内容 長野県のブランド価値向上と
地域生産者の経済発展への貢献

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- 長野県内には、個社単位で輸出取組を行っている加工食品メーカー、長野県と連携した輸出の取組を進めているメーカーはいるものの、複数の加工食品メーカーが共同して行う取組は十分に進んでおらず、今後さらなる連携の余地がある。
- 地域商社を中心にして輸出意欲のある加工食品メーカーによる輸出協力体制の構築で、地域商社による現地で影響力のある輸出関連プレイヤーとの実効性の高い取引機会を作ると同時に、地域商社による適格なフィードバックの連携、個社に留まっていた輸出ノウハウの共有、輸出手続きの共通化によるコストメリットの創出、長野県ブランディングによるプロモーション効果の増大等の様々なメリットに繋げ、海外輸出の拡大を実現することを目指す。

取組の成果

- 輸出金額：1300万円（2024年度見込み）
- 米国で11件の商談機会を獲得
- 香港で10件の商談機会を獲得

取組のポイント

長野県内地域商社が核となりアメリカや香港で海外イベントを実施し、市場の把握と現地での認知度向上を図る

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

個社の規模や生産量が比較的小さく、単独での輸出は限界がある

TASK

課題

2

海外での試食や試飲の機会が少なく、現地キーパーソンに魅力が伝えきれていない

TASK

課題

3

適切な温度帯や物量等の検証ができておらず、効果的な物流網が構築できていない

輸出成功のポイント

複数事業者でのニーズ調査を踏まえた商品改良

クラスター丸でイベントやPRを行うことで、現地消費者のニーズを把握し、輸出に向けた商品開発に繋げる

共同での試飲会・試食会でPRを実施

日本酒と加工食品のペアリングを実施することで、相互の魅力を最大化して海外に発信する

地域商社主導での物流実証の実施

米国向けは温度帯、香港向けは物量にフォーカスし、地域商社主導で物流実証を行うことで、効果的な物流を構築する

サプライチェーン別取組

現地ニーズを踏まえた商品改良

- ・ 複数社でプロモーションを行うことで、現地インポーター・バイヤー・シェフ等の反応を確認し、商品改良に繋げる

地域一丸での、効果的な物流構築

- ・ 地域商社主導で物流実証を行い、効果的な物流を構築する
- ・ 米国向けには温度帯、香港向けには物量について、検証を行うことで物流最適化を目指す

長野県産加工食品と日本酒のマリアージュ

- ・ 長野県産の加工食品と日本酒のマリアージュを行いながら、長野県地域として一丸でプロモーションを行う
- ・ 品目に加え、地域としての魅力もアピールする

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

2024年度のイベントを通じて明らかになった課題の解決をしつつ、培ったリレーションを活かして引き続き米国・香港での取組を広げていく。併せて物流の実証試験を実施することで長野県内での効果的な物流網を構築するとともに、輸出先国、特に米国内での更なる取引拡大を可能にするための効果的な現地物流構築も目指す。