

# 福岡フードビジネス協議会

## 複数品目

### 基本情報

対象国	ヨーロッパ・中東・米国・アジア圏・オーストラリア	輸出額	約5.4億円/年	加盟者数	39社
主な販売先	小売・外食・卸	活動地域	福岡県	品目数	複数
希望スキーム	間接輸出・直接輸出	備考	-		

## 世界のバイヤーが集う大規模展示会への参加を通じて、福岡・九州のブランド価値を高める

新型コロナウイルスや国際情勢等の影響により、輸出意欲は高いが個社単独では大規模展示会への参加ハードルが高いなか、「SIAL」「Gulfood」等の世界的な大規模展示会に共同出展し、輸出拡大に向けて継続的に取り組む。

### 団体概要

所在地 福岡県福岡市

設立年 2012年

事業内容 会員間連携支援・共同出展・広報活動等

認証取得 -

生産規模 -



### 取組の経緯/概要

- ・福岡・九州の食品製造事業者が連携して海外販路開拓を図ることを目的に2012年に設立。
- ・新型コロナウイルスの影響などにより海外営業の予算を確保することが困難となる会員が増加したことを踏まえ、より多くの会員が参画できる共同営業体制を構築し、海外販路開拓・拡大を推進する。
- ・「SIAL Paris」「Gulfood」「FOODEXJAPAN」等の個社では費用負担の大きい世界各国のバイヤーが集まる大規模展示会に参加し輸出拡大を図る。
- ・共同営業に用いる広報資料を新規作成するとともに、定期的に外部専門家によるサポートを受けながら参加展示会での成約増を目指す。

### 取組の成果

- ・輸出額：約5.6億円(2024年度見込み)
- ・商談件数：178件（SIAL Paris・Gulfoodの合計）
- ・展示会のアフターフォロー成果を中心に商談を進めていくとともに、出展企業が得た知見をその他会員企業にも共有することで、販路拡大を目指していく

# 取組のポイント

**海外営業費用の負担低減や効率的な現地営業によるリアルニーズの把握、会員間連携を通じて輸出拡大を図る**

## 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

新型コロナウイルス・国際情勢等の影響により個社では海外営業費用の確保が難しい

TASK

課題

2

さまざまな輸出先国がある中で、輸出に関する情報を整理して把握するのが大変

TASK

課題

3

輸出先国ごとに異なる市場ニーズ・トレンドや輸入規制への対応

## 輸出成功のポイント

複数の会員による大規模展示会への共同出展

協議会として複数の会員が共同で展示会に出展することで、費用負担を低減し、「SIAL」「Gulfood」等の大規模展示会での商談機会を確保

定例会での情報共有

協議会事務局による年10回の定例会を通じて、輸出に関する情報提供や先進事例などについて学ぶ場を提供

会員間の相互連携

輸出意欲の高い会員が多く、日常的に会員間で情報を交換することで、各国の市場ニーズやトレンド、輸入規制等を共有

# サプライチェーン別取組

現地ニーズを踏まえた商品選定

- 成約率を高める取り組みとして、これまでの商談会・展示会等で得た現地ニーズやバイヤーの反応を踏まえて、売り込む商品を選定

会員間連携による販路拡大

- 輸出販路を紹介し合う等、会員間で積極的に連携することで、福岡・九州からの輸出販路を拡大

参加展示会を有効活用した現地イベントへの参加

- 展示会開催国の日本食レストランなどで開催された商談会に参加し、現地のシェフ・消費者等からリアルなニーズを把握
- 効率的な海外営業に努め、より多くの販売機会を創出

商品選定・開発

流通

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

引き続き、商談会・展示会への参加を積極的に推進する。より多くの会員が商談会・展示会に参加できる機会を増やすために、会員の費用負担を低減する取り組みを進める。主体的な会員が多く、輸出先国・地域や輸出金額も増加傾向にあるため、新たな輸出先国・地域に取り組む会員へのサポートや会員間連携への支援に努める。