

一般社団法人九州経済連合会

複数品目

基本情報

対象国 台湾・米国

輸出額 3,300万円/年

加盟者数 10社

主な販売先 現地小売

活動地域 福岡県

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

「商品提案力」の強みを活かし、日本産品への理解が進む台湾・米国への輸出拡大に取り組む

九州の複数の食品事業者が集まる利点を活かした豊富な商品ラインナップによる商品提案力に加え、個社ではハードルが高い販路開拓を一丸となって取り組むことで、日本食への理解が進む国・地域への輸出拡大を図る。

団体概要

所在地 福岡県福岡市

設立年 1961年

事業内容 輸出相談・商社マッチング・共同輸送・販路共同利用・海外販路の開拓支援等

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯/概要

- 九州の多彩な商品ラインナップを活かした提案力を強みに、台湾3位の量販店「大潤發」や香港の小売30店舗、マレーシア・カンボジアのイオン、米国の日系小売店などでのフェア・イベント販売を実施し、継続的な輸出に繋げる支援を展開している。
- これまでの経験を踏まえて、日本の食への理解度が高く、短期的なイベントであっても提案商品や紹介方法の工夫への反応を実感しやすい台湾・米国を対象に、試験販売・フェアの参加に取り組む。
- 現地バイヤーを招聘して、生産現場での商品ストーリーの紹介や、バイヤーの新たなニーズを把握することで、最適な商品提案やプロモーションの改善を図る。

取組の成果

- 輸出額：約4,100万円(2024度見込み)
- 取引額内訳：米国向け3,100万円・台湾向け900万円・カンボジア向け100万円
- 台湾バイヤーの招聘を通じて新規販路の商談を継続中

取組のポイント

現地ニーズにマッチした商品改良や新規商品提案など、今後の継続的な輸出に繋げるためのスキルや経験を磨く

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

食品成分規制のハードルが高い国・地域向けへの対応

TASK

課題

2

海外における食品輸出の競争が高まっている

TASK

課題

3

商談会・展示会に参加しても成約に繋がらない

輸出成功のポイント

会員間の情報交換と積極的な商品情報の展開

規制把握・対応に向けて会員同士で情報交換を進めるとともに、展示会等で情報展開することでバイヤーの意見を商品に反映

協議会の機能を活かした商品提案力

「複数の食品事業者を集めて地域商社に繋ぐ」協議会の機能を活かして商品提案力を高める

商品ラインナップ・紹介方法の反応を活かす

台湾・米国といった提案商品・商品紹介方法への反応が明確な国・地域でイベント・フェア販売を実施し、詳細な現地ニーズを把握

サプライチェーン別取組

現地ニーズと規制に対応した商品選定・商品改良

- バイヤー招聘などを通じて得られた食品成分に関する知見や現地ニーズを、商品選定・改良に反映させ、各国の食品成分規制への対応を強化し、市場に適した商品を提供する

会員間連携による共同輸送で流通コストを削減

- 多様な会員を有する強みを活かし、会員である輸出商社が協力して一括輸出に取り組むことで、共同輸送による流通コストの削減を実現している

現地イベントを通じてリアルなニーズを把握

- 現地で試食イベントを実施する際、消費者のリアルなニーズや反応を把握するためにアンケート調査を行い、より詳細な販売戦略の策定に活かしている

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

売り手と買い手のニーズのミスマッチが発生しないよう、展示会・商談会を通じて、バイヤーや市場が望む商品の開拓・選定に努める。また、米国でのイベント等で得たトレンドの重要性についての知見を活かし、国ごとのトレンド把握に基づく販売戦略を策定しながら、輸出先国の拡大とともに、より一層の輸出拡大に取り組む。