

BIWAKO FOOD PRODUCT 輸出促進協議会

調味料・加工食品・日本酒

基本情報

対象国 米国・香港他

輸出額 1億3385万円
(令和5年12月～令和6年11月)

加盟者数 13社 (令和6年度)

主な販売先 小売

活動地域 滋賀県

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

現地のニーズを把握し、琵琶湖の良質な水によって育まれた滋賀県食品を米国・香港へ

米国輸出に向けたセミナーの開催、米国バイヤーを招聘しての産地見学会や商品評価会、香港での市場調査及びテストマーケティング（試食プロモーションと販売）を実施し、琵琶湖の良質な水によって育まれた滋賀県食品を継続的に米国・香港へ輸出する体制づくりを目指す。

団体概要

所在地 滋賀県彦根市

設立年 2023年

事業内容 国内外での展示会出展や試食会・販売会の実施、共同での物流ルートの構築等

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- ・米国では数年前から、発酵食品や日本酒に対する需要が高まっている。また、既に日本食品が浸透している米国において、琵琶湖の湖魚を利用した加工食品、県産米や比良山系の伏流水で仕込んだ日本酒など、琵琶湖を囲む地域の独自の食文化は、希少性や新規性が高い。
- ・米国バイヤーを産地に招いた見学会・商品評価会を開催し、直接商品の魅力を伝えることにより、着実に取引へ繋げるとともに、香港での市場調査やテストマーケティングの実施を通して、現地のニーズを把握することによって、琵琶湖の良質な水によって育まれた滋賀県食品の米国・香港での販路拡大を目指す。

取組の成果

- ・輸出金額：9016万円（令和4年12月～令和5年11月）→ 1億3385万円（令和5年12月～令和6年11月）
- ・香港で開催された「FOOD EXPO」に出展し、百貨店やスーパー、居酒屋等でテストマーケティングを実施（令和6年8月～9月）
- ・会員向けに米国輸出基本セミナーを開催（令和6年9月）
- ・産地見学会、商品評価会に米国の小売店バイヤー、米国の輸入商社1社、国内輸出商社3社を招聘（令和6年10月）

取組のポイント

産地見学会や商品評価会で、商品の魅力を現地バイヤーへ直接PRすることで、米国・香港での販路拡大を図る

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

輸出規則や取引条件への対応方法等、米国輸出に関する基本的な知識の不足

TASK

課題

2

現地バイヤーとのオンライン商談では取引に繋がらないことが多い

TASK

課題

3

市場調査を実施せずに海外市場へ参入し、需要や文化のミスマッチが発生

輸出成功のポイント

米国輸出に関する基本セミナーを開催し、現状の課題を整理

輸出規則や取引条件等への対応方法に関するセミナーを開催し、合わせて輸出コンサルタントによるフォローアップを実施

産地見学会・商品評価会で現地のバイヤーに直接食品の魅力をPR

現地のバイヤーを滋賀県に招待し、産地見学会等を通して商品の魅力を直接伝えることで、着実に取引へ繋げる

現地での市場調査とテストマーケティングの実施

現地スーパーにて同カテゴリーの日本食品を把握するとともに、試食プロモーションやテスト販売を実施し、ニーズを検証

サプライチェーン別取組

需要が見込まれる日本食の発掘

- 産地見学に招聘した米国バイヤーの実店舗及び近隣スーパーを訪問し、日本食や同カテゴリーの食品について調査することで、輸出商品を選定

国内外において現地バイヤーと連携を図る

- 滋賀県で行う商品評価会において、現地バイヤーとの個別商談を行い、その後バイヤーの店舗にて、プロモーションやテスト販売を実施

団体の産品であることを効果的に示す販促資材を作成

- 琵琶湖の良質な水で育まれた食品の魅力を消費者へ効果的に伝えるため、団体のロゴマークを作成し、商品やPOPに添付

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

本年度（令和5年12月～令和6年11月）は、事業者の知識習得や商品のブラッシュアップ、テストマーケティング等を実施することにより、米国輸出の拡大の体制づくりを行った。

次年度以降は、海外展示会や催事へ参加し、食品を通じて滋賀県の魅力を広く海外へ知ってもらい、滋賀県食品のブランド化を目指す。