



兵庫県 ひょうごの美味し風土拡大協議会 『兵庫の農林水産物・加工品を海外へ』

【主な品目】

農産加工品、農産物、水産物、日本酒 等

【主な輸出先国・地域】

東アジア、東南アジア、EU、中東

【輸出取組の概要】

- ◆ 兵庫県下の生産・流通・消費・マスコミ関係者・行政機関等で協議会を設置し、県産品のブランド化と輸出の拡大を推進。
- ◆ 東アジア、東南アジア、EU、中東においてプロモーション活動を実施。

【主なプロモーション活動】

- ・大規模展示商談会への出展（香港、UAE）※R2・R3は新型コロナウイルスの影響で実施できず
- ・シェフ・バイヤーへの営業代行（香港、フランス、マレーシア、UAE）
- ・シェフ・バイヤー等を招待した試食会（フランス、UAE）
- ・現地レストランでの県産フェア（マレーシア、UAE）
- ・小売店でのテスト販売（香港、マレーシア、フランス）

【取り組む際に生じた課題】

- ・新型コロナウイルス感染症の影響で大規模展示商談会への出展やシェフ・バイヤーを招待しての試食会の一部実施が困難であった。
- ・ロックダウンや外出制限の中、消費者に対するPRの実施に制限があった。
- ・海外へ渡航することができず、職員による商品の売り込みができなかった。

【生じた課題への対応】

- ・ロックダウンにより営業ができないシェフへ食材を提供し、メニューの開発及びSNSでの情報発信を行うとともに、レストランのデリバリー向け食材として使用。
- ・実店舗のみならずECサイトによるオンラインテスト販売を実施。
- ・現地企業に委託し、シェフ・バイヤーを訪問して商談を行う営業代行を実施。

【対応の結果】

- ・ECサイトを活用することで外出制限がある中でも消費者による購買が可能となり、消費者動向を把握することができた。
- ・シェフ、バイヤー等に調理する前の状態から商品に触れ、シェフ自ら調理してもらうことで、より嗜好や評価を把握することができた。また、ロックダウン中においてもシェフにSNSで発信してもらうことで消費者へ県産食材をPRすることができた。
- ・現地企業に委託して営業代行することにより、渡航せずともシェフ・バイヤーへ商品を売り込むことができた。

【今後の課題・展望】

- ・海外バイヤーとのオンライン商談会の実施
- ・国内商社と連携した海外販路開拓

【活用した支援・施策】 ジェトロによる海外展示商談会出展支援

【ウェブサイト】 <http://hyogo-umashi.com/>

【連絡先】 TEL: 078-362-9213 E-mail:shohiryutsu@pref.hyogo.lg.jp



小売店におけるテスト販売（香港）



百貨店におけるテスト販売（マレーシア）



バイヤー・シェフによる試食会（UAE）



ECサイトにおけるテスト販売（フランス）