

商社



兵庫県 クラウン貿易(株)

『こだわり(ストーリー)のある日本食材を北米へ』

【主な品目】

加工食品全般

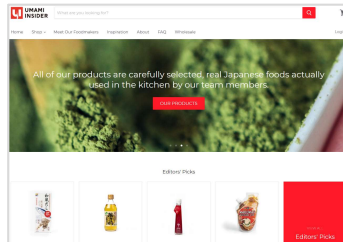
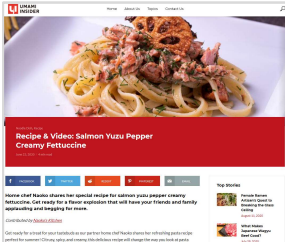
【主な輸出先国・地域】

米国、カナダ等

【輸出取組の概要】

- ◆ 商品の輸出から現地での販売までをトータルでサポートできる体制を構築
- ◆ 現地メディアとの連携により、日本食材の価値を現地ニーズに合わせて発信
- ◆ 従来アプローチが難しかった非日系市場に対する取組を強化

【輸出実績】 日本食輸出商社として56年



情報発信サイト(Umami Insider) 商品販売サイト(Umami Insider Store)

【効果があった取組】

生産者各社と十分な情報交換を行い、一緒になって現地向けのコンテンツを作り込むことで、これまで情報発信が不十分であった非日系市場に向けた情報発信力を強化することができた

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 海外産日本食・食材が台頭する中で、海外日本食の競争環境が激化
- ・ 商品情報が不十分な為に差別化が図れておらず、価格勝負になっている
- ・ 展示会や物産展はPR効果が高いものの、継続するにはコストがかかる

【生じた課題への対応】

- ・ メディア企業とタイアップし、現地ニーズに合わせたコンテンツの作成
- ・ オンライン販売サイトを開設し、情報発信から商品販売までの導線の整備
- ・ 物流体制を整備することにより、少量のニーズにも対応することが可能となった

【対応の結果】

- ・ 生産者のこだわりを発信し、その価値に共感して購買してもらう流れが確立
- ・ 小さなニーズに応える体制を構築したことにより、潜在ニーズが顕在化
- ・ 消費者側の声を集めて、生産者側にフィードバックできるようになった

【今後の課題・展望】

- ・ こだわりを訴求したいメーカーの発掘及び連携の強化
- ・ 業務用食材・冷蔵/冷凍温度帯商材への拡張(現在は常温流通商品のみ)
- ・ オンライン(メディア、EC)とオフライン(展示会、イベント)施策のシナジー創出

【活用した支援・施策】 海外見本市Winter Fancy Food Show出展(サンフランシスコ)

【ウェブサイト】 <https://umami-insider.store/>

【連絡先】 クラウン貿易株式会社 担当者名: 山根、e-mail: yamane@crown-trading.co.jp



展示会出展風景



現地イベント(チラシ)