

海外市場進出へ向けた展示会への出展

有限会社大八産業（沖縄県）

有機JAS農産物、特別農産物卸販売業

1. 相談のきっかけ

- ・有機野菜の海外展開を考えているが、どのように進めればよいか全くわからない。
- ・異業種交流会の場で相談があり、後日よろず支援拠点へ来所。

2. 課題整理・分析

- ・中国、香港等は“安心”“安全”な日本産の有機野菜に対して市場性が十分ある。
- ・海外市場に対する情報及び経験がない。
- ・海外市場へ販売するチャンネルを持っていない。

3. 解決策の提案

- ・展示会等に出展し、現地バイヤーとの商談や市場視察を行うことでチャンネル開拓と合わせて現地市場の感覚をつかむことを勧めた。
- ・10月16日-18日シンガポールで開催されるOishii Japanへ沖縄県の事業の一環で沖縄ブースが出展されるので、申請をサポートしている沖縄県産業振興公社担当部署へ紹介。まずはそこに参加することを勧めた。



4. 成果

- ・Oishii Japan沖縄ブースの出展申し込み説明会へ参加し検討した結果、Oisii Japanへの出展参加を決定。まずは、海外市場進出の足掛かりをつかんだ。
- ・出展の際はPRする商品がぼやけないよう、売りたい商品を絞り込んで展示し、試食品を準備する事、その他の商品についてはカタログ等で提案する事をアドバイス。
- ・現地バイヤーと商談する事で、貿易手続きや物流手配、かかるコスト等の実務的な課題も見えてくるので、それを踏まえたうえで直接輸出に踏み切るか、商社等を通じた間接輸出を選択するか検討する事をアドバイスした。
- ・今後、実際に海外市場へ出荷していく事となった場合、取引の過程で新たに処々の課題が出てくると思われるので、その際はまたよろず支援拠点を活用していただく事となっている。



- ・ 左は取り扱っている有機野菜セットの一例。