

ワンストップ食品共同輸出先導モデル形成プロジェクト

(宮城県石巻市)

～石巻食品輸出振興協議会～

H27年度輸出拡大モデル事業
報告概要

取組全体の目的・概要:

共同輸出の拡大に向けて、ワンストップで幅広い需要に対応するために、地域ぐるみで水産加工品を中心とした複数の特産物の輸出を目指す。そのための体制・戦略づくりを行うとともに、輸出拡大に向けた取り組みを行う。

主な実施取組の内容(1/2)

取組①共同輸出に向けた体制・戦略づくり

a) 石巻型共同輸出モデルに関する検討会

【期間】 7月～3月 計7回

【場所】 石巻魚市場内会議室

【内容】 ・輸出先や活動内容の検討
・窓口体制の構築
・共同輸出の課題等議論、整理



b) FCP商品データベースの作成

【概要】 協議会で取扱い可能な石巻産の商材のデータベース化と商談ツールの作成を目的としてFCP商談会・展示会シートを作成。

【内容】 24社74商品(水産加工品を中心とし、農産物、製菓等)

c) 農水産物等の輸出可能性調査の実施

■農水産物の輸出講演会

【開催】 11月

【場所】 JAいしのまき農業情報センター会議室

【講師】 (株)みずほジャパン井戸氏

【対象】 JAいしのまき、青果卸売人、
農業生産者等

【内容】 テーマ「農産物の輸出」 参加者30名

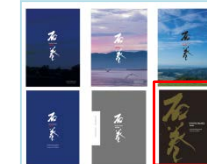


取組②輸出拡大に向けた取り組み

a) 販促ツール・新商品用パッケージの作成

【概要】 海外商談会等における石巻PR用ブランドテーマ決定、ツール作成
※参加企業が汎用的に使用できるデザイン

【作成】 パンフレットやのぼり、カタログ用手提げ袋等



b) 国内でのPR活動

【概要】 レストランのシェフやバイヤーを招聘し、高度衛生管理方式を導入した石巻魚市場や農林水産物、加工技術の紹介、加工業者を視察してもらい、石巻のPR及び輸出の可能性等について評価をもらう。

【対象】 レストランのシェフ・海外バイヤー(タイ・シンガポール)

【実施】

- ・1月 シンガポール・イタリア料理レストランシェフ
意見交換、食材評価
- ・2月 タイの外食業、輸入卸業者
見本市、魚市場、市内農産物直売所、
水産加工事業所の視察
取扱商品の評価



取組①共同輸出に向けた体制・戦略づくり

d)輸出に向けた講習会の実施

■一般衛生管理講習会 参加者25名

【開催】9月 【場所】石巻魚市場内研修室

【講師】(一社)日本能率協会 古谷 暢男氏

【対象】市内水産加工業者、食品製造業者等

■HACCP講習会 参加者32名

【開催】10月 【場所】石巻魚市場内研修室

【講師】(一社)日本能率協会 古谷 暢男氏

【対象】市内水産加工業者、食品製造業者等

■GAP講習会 参加者20名

【開催】11月 【場所】JAいしのまき農業情報センター会議室

【講師】(一社)日本能率協会 山村 友宏氏

【対象】JAいしのまき、石巻青果、農業生産者等



e)商品開発

【概要】海外バイヤーの幅広いニーズに応えるため、石巻の豊かな食材や多様な加工技術を活かした、オリジナル商品開発の可能性調査を実施。

【期間】10月～2月

【場所】石巻市役所会議室

【協力】シンガポール在住の日本人医師、商品開発アドバイザー等

【内容】シンガポールにおける病院食・介護食に向けた商品開発に係る勉強会を開催。2月にはシンガポールで試食会を実施。



取組②輸出拡大に向けた取り組み

c)海外でのPR活動

■香港

【概要】商談会への出展、現地飲食店でのフェア

【実施】

:2月16日 JETRO主催商談会

(出展数8商品)※商談者数13事業者

:2月、3月中1週間 石巻フェアの開催

(現地飲食店10店舗23商品)

■タイ

【概要】商談会への出展、日本食レストランでの試食商談会

【実施】

:11月24日 JETRO主催商談会

(出展数30商品)※商談者数30事業者

:2月11日 試食商談会

(出展数11商品)招聘事業者9社

■シンガポール

【概要】試食商談会の開催・商品取引アンケート実施

【実施】

:2月27日 レストランでの試食商談会

(出展数23商品)招聘事業者12社



得られた成果

水産加工業だけでなく農産物・製菓も商品レパートリーに追加されたことにより、扱う商品は24社74商品となり、充実した商品ラインナップでバイヤーとの商談が可能となり、小規模ではあるがタイ(バンコク)に1件、香港に2件の継続的な輸出が実現できた。

今後に向けた課題・活動の見通し

今後の課題として、取扱商品の拡大に伴い商品の取りまとめが複雑化してきたことから、登録商品の管理に関してシステム構築や商品取りまとめに係る事務局機能の強化を行う必要がある。また、輸出先国の年行事等に合わせた計画的なスケジュール調整のもと、継続的な輸出や輸出拡大に向け取り組む。