【香港等への塩釜産品販路構築に向けた人材育成の強化】

～塩竈地域水産商社結成チーム～

H30年度チーム化事業 報告概要

背　　景：	輸出促進活動を実施してきたなかで、商品力が海外でも認められた一方、商売に結び付けるためのノウハウが不足していることが顕在化した。
取組概要：	OJTとOFFJTによる輸出ノウハウ・機運向上に係る人材育成を実施した。OJTとしては商談会参加、海外飲食店でのプロモーション、メルマガ配信、OFFJTでは勉強会を実施した。さらに、地域の輸出をより促進するために異業種とも連携して活動を行った。
取組成果：	輸出体制の整備（輸出関係書類共通フォーマット2種策定）、地域の輸出機運の向上とその手法の確立、二つの輸出手法の習得、ノウハウの習得からくる商業的成果の獲得（商談機会の創出：136件、成約の獲得：6件（1,351,630円）、継続取引：2件（106,800円））
全体総括：	人材育成によるノウハウの蓄積や輸出環境の整備により、海外バイヤーとの契約につながる活動を継続することができた。一方で、商談を拡大していくためには、更なる人材育成や輸出専門部署の必要性が明らかとなった。

実施した取組の具体的内容

【取組①　海外商談会等における人材育成（OJT）】

RBHK2018

日　時：平成30年9月4～6日
場　所：香港EXPO
参加者：加工業者2社，酒蔵（後述），事務局
概　要：

【出展商品】
うなぎかば焼き、切身パック商材、アカモク、藻塩、日本酒

【成果】
- 95件の商談機会の創出
- 1件の成約獲得（¥15,000）
- 小ロット輸出手法の習得
- 1件の継続発注の獲得（¥6,900）

JETRO香港商談会

日　時：平成31年1月16日
場　所：香港 New World Millennium Hotel
参加者：加工業者3社，事務局
概　要：

【出展商品】
乾鮑、乾なまこ、干物、笹かまぼこ

【成果】
- 41件の商談機会の創出
- 4件の成約獲得（￥723,390）

飲食店でのプロモーション

日　時：平成30年12月～
場　所：香港飲食店「稲庭養助」，「大阪」
参加者：加工業者5社（商品出展のみ），事務局
概　要：

【出展商品】
赤魚粕漬、揚げかま、アカモク、カキフライ、干物

【成果】
- 1件の商流構築、輸出手法の習得
- 1件の成約を獲得（￥613,240）
- 1件の継続オーダー獲得（￥99,900）

【香港等への塩釜産品販路構築に向けた人材育成の強化】

～塩竈地域水産商社結成チーム～

H30年度チーム化事業
報告概要

実施した取組の具体的内容

【取組②　ICTを活用したメールマガジンなどによる営業活動（OJT）】

配信回数
：16回（隔週）
配信対象
：塩竈水産加工品54品
香港商談会などで関係各者から
「メルマガ読んでます！」
という声を頂く。
1件が商談に発展
⇒一定程度の宣伝効果が認められる
⇒継続的な営業として効果を発揮している

【成果】
- のべ250人×16回＝4,000人回の情報発信
- 塩竈水産加工品54品と塩竈地域のアピールに成功
- 1件の商談機会の創出

【取組③　異業種との連携体制強化】

水産加工品と異業種の商品を組み合わせることによる相乗効果を実証実験した。（**先進的な取組**）

水産加工品と日本酒のコラボの様子

実証場所：RBHK2018
日　時：平成30年9月4～6日
場　所：香港EXPO
参加者：加工業者2社，酒蔵（連携先），事務局

連携先：市内酒蔵

海外での日本食・日本酒ブームが加速するなか、自身が直接輸出促進活動に乗り出せる企業は限られる。事業の協調性と水産加工品との食べ合わせの良さから、お互いを引き立たせる連携体制を見いだすことができた。

- 日本酒は事前準備の輸出価格設定のお願いを関係商社へしただけで、現地代理店への輸出と販売ルートの構築が1件できてしまった。

水産加工品と日本酒の食べ合わせとバイヤーからの評価
その①　切身レトルト商材と日本酒
「塩気のある魚と日本酒がマッチして美味しい」
その②　藻塩と日本酒
「斬新で面白い」

【成果】
- 異業種1件との連携体制の構築に成功
- 日本酒の輸出販路1件の構築に成功し、異業種との連携効果を実証。

【香港等への塩釜産品販路構築に向けた人材育成の強化】

～塩竈地域水産商社結成チーム～

H30年度チーム化事業
報告概要

実施した取組の具体的内容

【取組④　輸出関係者による勉強会開催　（OFFJT）】

市内事業者に向け、輸出に対するノウハウ・情報不足からくる抵抗感の軽減と機運の向上を図ることを目的とした。

第一回：**ケーススタディとしてのこれまでの取組報告、今年度の活動内容の共有とご協力のお願い**

発表者：事務局
参加者は30名
- 地域のリーダーによる販路開拓への鼓舞がなされた
- 地域の事業者からこれまで自身が携わった輸出促進活動に関する所感が述べられ、他事業者への抵抗感の払拭を促すことが出来た。

第二回：**基礎的マーケット情報（マレーシア）**

講師：JETRO新輸出大国アドバイザー、
輸出商社役員
参加者は32名
- マレーシアという未知性の高く進展性が感じられるマーケットに対して、事業者も興味を示していた。
- 勉強会をきっかけに講師企業にて海外マーケット調査に協力いただけることに。

第三回：**基礎的マーケット情報（香港）**

講師：JETRO新輸出大国アドバイザー、
輸出商社社長、
香港飲食店オーナー
参加者は28名
- 勉強会への招聘をきっかけに塩竈水産加工品の試食会を開催、これを踏まえた講義をいただき、より深い勉強会となった。
- 実務的な内容を含む講義は参加者の輸出に対する抵抗感を軽減するものだった。

第四回：**輸出取組を実施する他地域事業者との交流と情報交換**

石巻地域の事業者2社への訪問を実施
参加者は9名
参加事業者は3社
- 双方の情報交換を実施
- 他地域との連携体制に向け、顔合わせの実施に成功。
- 連携体制、協力体制、地域のチームの在り方について議論、意見交換を実施。
- 地域水産商社の必要性がより顕在化

【成果】

- のべ99人が勉強会に参加、勉強会をきっかけとした別事業への発展
- 輸出の機運向上に大きく寄与、輸出機運を向上させる手法として輸出勉強会の実施手法、勉強会に関連したOJT（香港飲食店でのプロモーションなど）の手法を習得
- 輸出関係書類共通フォーマット2種（おいしおがまFCPシート、見積書）を策定し検証