

～海外に向けた島原産品の販路拡大～

海外に販路拡大を目指す事業者を支援します

市では、特産品の魅力向上や販路拡大など島原ブランドの向上を図るため、海外への販路拡大を行う事業者を支援します。これまで行ってきた香港での市場調査やテスト販売を踏まえ、島原産品の海外への販路開拓の可能性を検証し、2年前から本格的に大規模商談会に参加し、海外進出を図っています。



申し込み・問い合わせ先 しまばらブランド営業課 (☎ 68-5487)



海外との取引の可能性

本市では、将来的な国内市場の縮小や増加するライバル業者に対抗するため、いち早く海外の販路開拓の必要性に注目しました。

香港は、食料品の大部分を輸入に頼っています。また、個人所得や、安全・安心の意識が高く、特に日本産の食材は高値で取引されています。そこで、まず香港をターゲットに輸出商談を進めています。

国内の都市部への販売は商品の流通コストから不利な面がありますが、輸出の場合、産地の違いに左右されない取引ができます。そのため、公平な競争が見込まれ、質の良い島原産品の取引の拡大が期待されます。



商談会の島原ブース



事業者の心構え・課題

事業者は、商談会だけではなく、商談会後も商談相手とメールでコンタクトを取り、取引条件の交渉や、状況によっては、実際に現地まで足を運ぶなどの継続的なアプローチが必要です。また、海外との取引では、大量発注の可能性がありますので、生産性を上げるため、設備投資をすることも必要になります。



海外との取引の効果

今年度の商談会では、島原の商品に興味を示した60社以上のバイヤーと商談が行われ、これまで香港をはじめ、中国やカナダなどからも引き合いが来ているところです。

このような海外との取引は、恒常的な輸出に伴う所得の向上やバイヤーから新たな商品の引き合いによる販路拡大、事業者の外を見る目の向上などさまざまな効果が期待されます。



市からの支援

事前の勉強会をはじめ、商談方法や資料の作成、商談後のアプローチの仕方を含めた作戦会議などを行うほか、専門的な分野は、JETROなどの機関とともにサポートします。また、質問や相談がある場合は、随時対応します。

市内外にとどまらず、海外へ島原の良さを広めて、安全・安心で質の高い島原産品の販路拡大を目指す事業者を支援しますので、気軽に問い合わせてください。



バイヤーとの商談