

輸出事業計画**※申請者名：公益社団法人鹿児島県貿易協会****品目：加工食品（菓子、味噌・醤油、ソース等混合調味料、清涼飲料水、焼酎）****1. 輸出における現状と課題****【現状】**

- ・これまで県の海外事務所のある上海、香港や県のASEANディレクターが拠点とするシンガポール、地域商社の商流のある米国の西海岸を中心に、海外での商談会開催やレストラン・量販店の鹿児島フェアの開催等に取り組むことにより、一定の商流が構築され県産品が現地に定着して販売されているが、大きな輸出額の伸びには繋がっていない。
- ・県産品の輸出先は日本の農林水産物・食品を積極的に調達しようとする日系・アジア系の小売店・外食等に限定されており、他県産との競合が生じている。
- ・県内には貿易実務・輸出規制など輸出に関するノウハウを持たない事業者や、輸出の営業等に従事する人材確保が難しい事業者が多く、輸出実績のある事業者の輸出形態として商社を通じた間接輸出が約9割を占めている。（鹿児島県貿易実態調査結果）
- ・またコロナ禍による消費者ニーズの変更などが要因で急成長している越境ECなどデジタル技術を活用したビジネスへの移行が進んでおり、デジタル化・オンライン化に対応した販売力・商談力を強化し、デジタルツールを活用した販路拡大の必要性が増している。

【課題】**○商品**

- ・海外市場で求められるニーズ（規制や規格基準・価格設定など）に対応した商品提案

○人材育成

- ・企業・商品のセールスポイントや類似商品との差別化など商談アイテムの整備やプレゼンテーション力

○デジタル化・オンライン化

- ・越境ECなどデジタルツールを活用した販路拡大
- ・自社WEBサイトやSNSを活用した日本語以外の情報発信ツールの整備

○商流

- ・個々の事業者での新たな輸出先の発掘
- ・現地系小売店・飲食店へのアプローチ

2. 輸出事業計画の取組内容**○マーケットインの輸出に取り組む企業の育成支援**

- ・ジェトロと連携した各国市場情報セミナー・個別相談会の開催
 - 現地消費者の嗜好性、規制情報
- ・商談会等での現地バイヤー目線による商品の評価・アドバイスの機会の提供
 - 商品デザイン、価格設定など
- ・海外フェア等でのテストマーケティング

○商談力・情報発信力の強化

- ・商談スキルアップセミナーの開催（企業・商品のセールスポイントの整理、商談アイテムの整備）

○越境EC等のオンラインビジネスへの対応

- ・越境EC市場セミナーの開催
- ・県・ジェトロ鹿児島と連携した越境ECサイト参入支援など

○新たな地域・ターゲットへの販路開拓・拡大

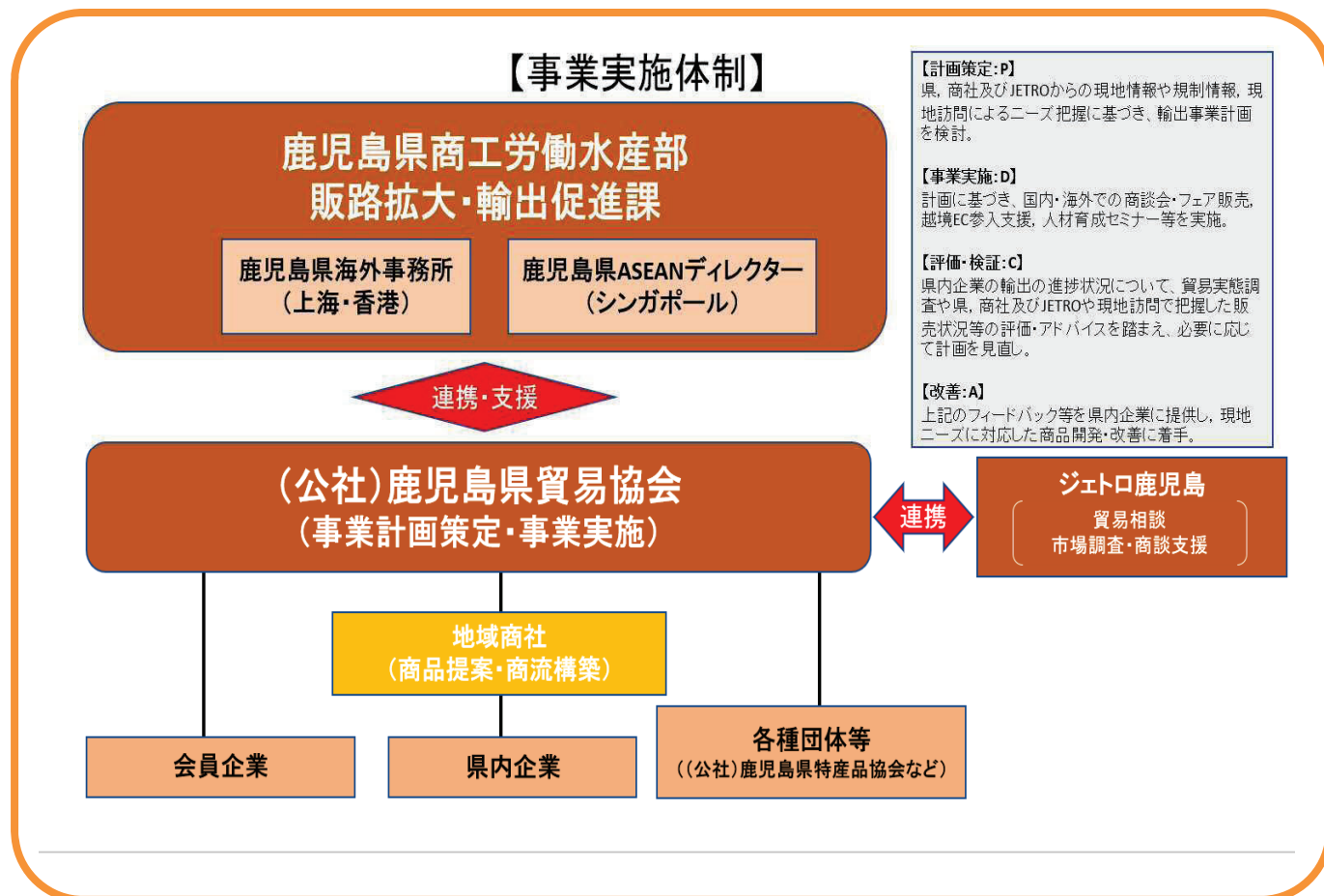
- ・県と連携した商社を活用した商流構築
- ・鹿児島県産品パンフレットを活用したマッチング支援
- ・海外展示会へのブース出展

輸出事業計画

※申請者名：公益社団法人鹿児島県貿易協会

品目：加工食品（菓子、味噌・醤油、ソース等混合調味料、清涼飲料水、焼酎）

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



4. 輸出目標額

	【現状】 （令和3年度）	【目標】 （令和7年度）
輸出額	11億円 ※鹿児島県貿易実態調査推計値 （企業の任意回答）	18億円
主な輸出先	中国、米国、台湾、韓国、香港等、	中国、米国、台湾、韓国、香港、 ※シンガポール、マレーシア、EU（フランス、ドイツ）、オーストラリア、米国（東）への輸出を開拓。

※既存主要輸出国についても更なる輸出拡大を目指す。