

北海道国際流通機構の取組 ～台湾事業について～



流通機構のホームページはこちらから

1. 北海道国際流通機構とは

1. 機構の成り立ち

◆官民連携による輸出プラットフォームの歴史



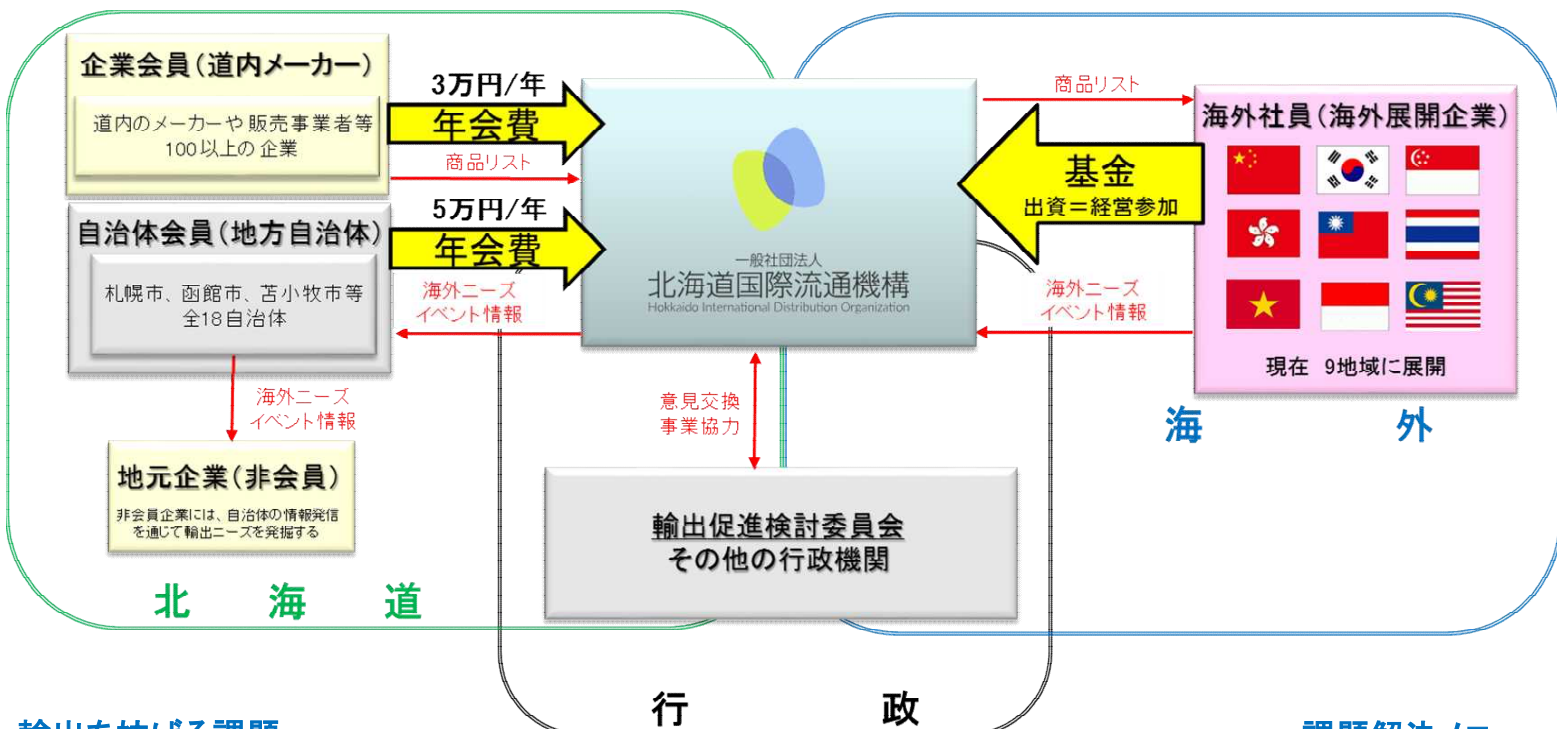
物流機能の構築から開始

商流の活性化

参加企業が主体的に活動するプラットフォーム

2. 機構の組織図

◆民間企業や行政が連携できる組織として



輸出を妨げる課題

- 海外での代金回収と高い営業コスト
- 複雑な輸出手続き
- 小ロットでの輸出が困難

課題解決メニュー

- 商品を前払いで国内買取、機構社員が海外へ販売
- 輸出事務の手続代行
- 小口貨物集約による輸出

3. 海外社員（経営参画企業）

◆国内外の様々な企業が経営に参画

【令和元年6月現在】

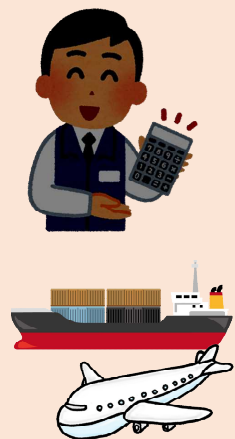
輸出支援 ～道内企業の皆様の輸出をサポートします！～

国内担当	担当業務
鳥取 義之	全体統括
株式会社弘和通商	ロジスティクス業務
苫小牧埠頭株式会社	ロジスティクス業務
釧路綜合印刷株式会社	広告物作成等
株式会社北海道新聞社	広告活動



販売支援 ～海外への販路開拓をサポートします！～

海外営業担当	担当国
有限会社マックプランニング	香港
喜徳洋水産有限公司	台湾
株式会社タクミナフード	台湾
日本貿易物産株式会社	台湾
世邦国際企業集團(T. V. L)	台湾
PRIME STREAM Asia PTE .LTD	シンガポール
株式会社インワールド	シンガポール、マレーシア、インドネシア、タイ、中国
株式会社イークラフトマン	ベトナム
旭川第一物産株式会社	中国
Best Solution Partner	韓国
越境EC担当	担当業務
株式会社北国からの贈り物	越境EC、海外物産展

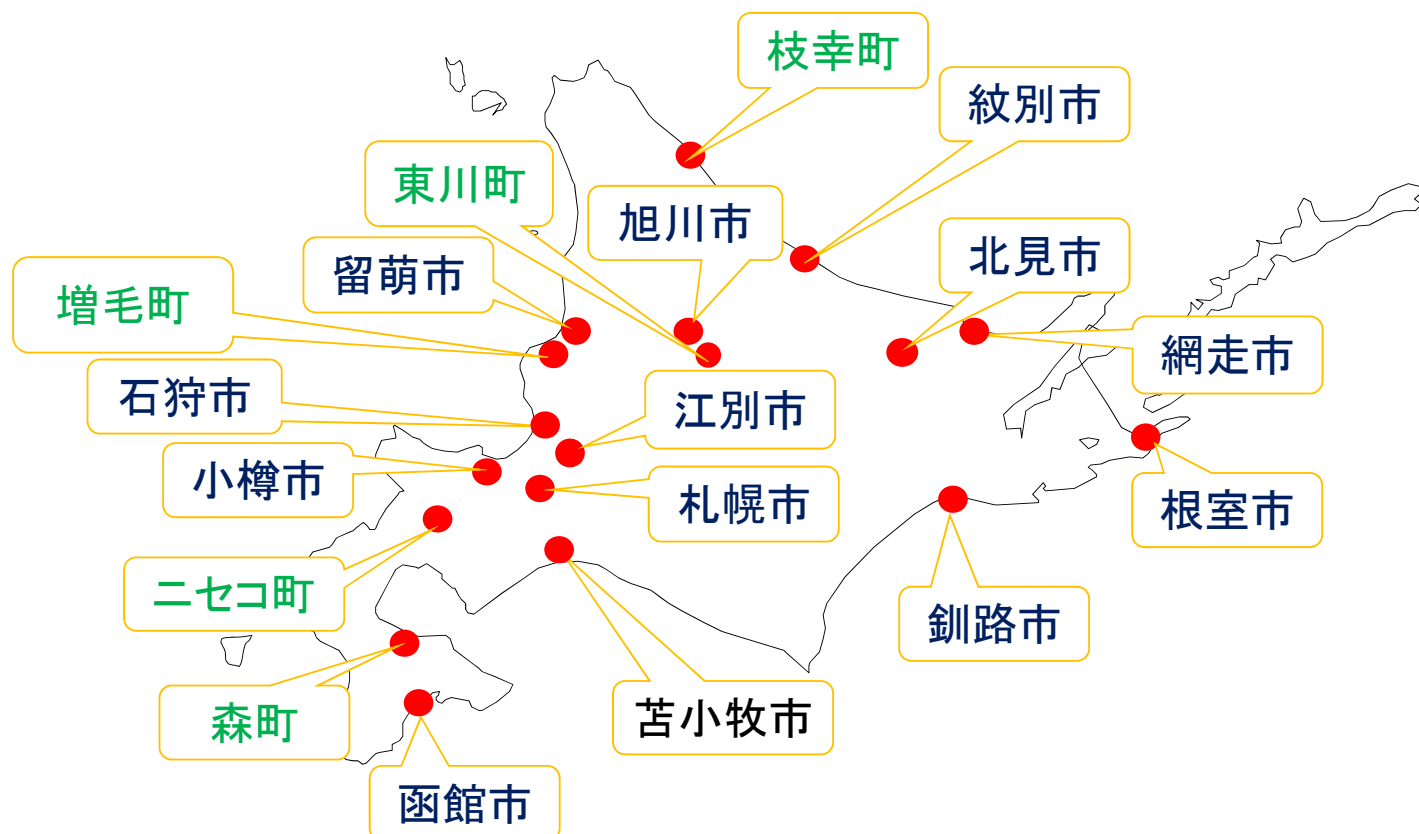


4. 自治体会員

◆道内の地方自治体との連携

【令和元年6月現在】

○全18市町（13市5町）



5. 企業会員

◆道内各地から輸出に期待する企業が参加

○企業会員 101社

【令和元年6月現在】

※企業名は非公開

宗谷 8社

オホーツク 5社

上川・空知 8社

石狩・後志 40社

釧路・根室 13社

十勝 2社

胆振 9社

渡島・檜山 16社

6. 賛助会員

◆様々な形で協力を頂いている皆様

○賛助会員 38先

営業委託グループ 11先

- JTB北海道
- ケイズプランニング
- ウイングス北海道
- オフィスACT
- たけむら
- ORMS経営
- 山内克洋
- ヤマトホームコンビニエンス

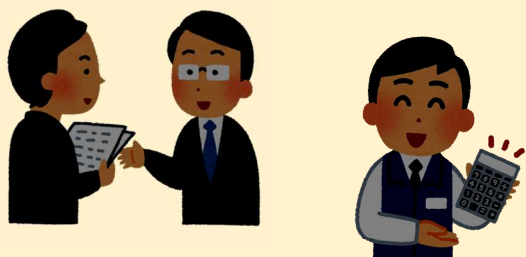
オプション提供グループ 2先

- 東京海上日動火災保険
➢海外PL保険のご紹介)
- 札幌市中央卸売市場食品衛生検査センター
➢栄養成分分析割引



＜その他賛助会員 25先＞

- その他企業等



7. 取組事例の紹介

①海外出店支援

道内企業



「回転寿司 根室花まる」(道内10店舗、本州2店舗)
「町のすし家 四季花まる」(道内4店舗)



「四季花まる SUSHI SHIKI HANAMARU」
シンガポール(オーチャード・リバーパレー)

- 輸出プラットフォームを活用して「(株)はなまる」様の海外初出店を支援
- 商流のマッチングから輸出手続き、決済代行、混載による効率的な輸送を実現

※店舗写真: はなまる様ご提供

海外店舗 第1号

②海外バイヤー招聘

視察団の行程



- 台湾の大手輸入商社「商田実業有限公司」を招き、工場視察や商談会を盛り込んだ道内ツアーを開催。4都市で約43社、269商品の買付実績に繋がった。

工場見学の様子



地域商談会の開催



③自治体連携

ワークショップの様子



【全5回の輸出ワークショップの実施】

- 第1回「商品パッケージのトレンドと求められる役割」
- 第2回「映える商品を撮影しよう！」
- 第3回「パッケージデザインの評価軸」
- 第4回「商品企画書作成」
- 第5回「WEBで発信しよう」
「バイヤーが商品を選ぶポイント」

- 江別市と連携し、管内企業の海外販路開拓支援、営業ノウハウ習得を目的に全5回のワークショップ兼ミニ講演を開催。
- 全5回のワークショップに参加した企業の担当者は、最終回に自作の企画商品を作成し、実際にバイヤーで売り込むという実践的な企画。

④海上コンテナによる小口混載

【平成29年度 海上小口混載輸送サービス実証スタート】



国内では流通しないSサイズの玉ねぎ

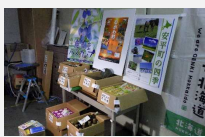


パニング



香港物産展

【平成30年度 テスト販売や復興支援を盛り込んだ実証輸送】



東胆振地域の農産品



パニング



PRやアンケートでマーケティング

- 開発局や自治体等と連携し、海上小口混載コンテナの実証事業を実施

台湾・香港へ

台湾・韓国へ

2. 台湾販売会場における戦略

1. 台湾での商談に向けて

◆3つの“環境づくり”を目指す

輸出を望む誰もがチャレンジできる環境づくり

食と観光が一体で人の流れを生む環境づくり

海外バイヤーが商品を買やすい環境づくり



持続可能な大きな商流を生み出すこと！

～商流を生み出す空間を目指します～

2. 商談できる材料を会場に集約

◆バイヤーとの商談に必要な材料

材料①

商品の**多様性**:たくさんの商品を一度に見ることができる

材料②

商品の**試食**:味はどうか、どんな食べ方をすればいいのか

材料③

商品の**注目度**:消費者の反応はいいか、注目される商品なのか

アンテナショップで総合的に商品売り込みます！

～テスト販売の会場を情報発信空間に～

3. 会場を情報発信空間に

◆バイヤー向け総合商談空間

機能①

道産品アンテナショップを活用した多様な商品の展示機能

機能②

厨房やイートインを活用したサンプル品の試食提供機能

機能③

施設運営者の協力による観光情報発信・広告機能

必要な機能を一つの店舗に集約させる
～実効性のある商談を行います～

4. 販売会場のご紹介

◆販売会場『台中麗宝(リーパオ)アウトレットモール』

台中市データ
総人口約278万人(2017年)
人口は台北市に次いで国内
2番目。
※wikipediaより



※アウトレットモールHPより



会場(麗宝アウトレットモール)外観



店舗「北海道新発見ファクトリー」外観



昨年度の販売実験の様子

- 「麗宝(リーパオ)アウトレットモール」にある道産品アンテナショップ「北海道新発見ファクトリー」を活用(運営:タクミナフード株式会社※)
- 麗宝樂園(リーパオリゾート)は台湾最大の敷地面積200haにレジャー施設、ホテル、アウトレットモール、国際サーキット場などを展開する台湾最大級の複合テーマパーク施設。
- 「新発見ファクトリー」の客層は主にファミリーで、平日60~70人/日、土日400人/日が来店。
- 昨年度のテスト販売事業では、北海道胆振東地震の復興支援イベントも合わせて開催し、3日間で平常時の約3倍となる2,000人以上の来場者で賑わい、大変な好評を博した。

注:HIDOに所属する台湾企業

5. 新しい販売戦略

機能① 充実した商品ラインナップ

機能② 商品の試食・実演販売



ショップ



イートインスペース



厨房



実演販売

- ・常設店舗の機能を活かして、ラインナップを充実させる
- ・厨房機能を活かして試食をしたり実際に調理して食べさせることも可能
- ・定期的な商品の入替、トライアル品の小口輸送、テスト販売も実施。

- 多種多様な商品を一度に見れる
- 商品の味や品質を確かめることができる
- 北海道の企業が誰でも輸出にチャレンジできる

機能③ 広告宣伝戦略



観光ポスター



デジタルサイネージ



バス広告



キャンペーン

- ・北海道における地域の観光情報を発信（ポスターやデジタルサイネージによる映像広告）
- ・麗宝アウトレットモールの協力によるバス広告やSNS発信
- ・行政によるテスト販売等の事業をキャンペーン化する等、イベントを設ける

- 人が集まる空間を作ることで、バイヤーが顧客動向や顧客の反応を把握できる

参考）台湾向け道産スイーツ販路拡大事業

◆台北市内高級スーパーにおけるスイーツ販売事業

＜事業フロー＞



美福食集 (Mayfull Fine Foods)



建物外観

美福は、台湾最大の都市、台北郊外に位置する会員制スーパーで、日系スーパーの様に商品陳列も整理されており、台湾富裕層が多く来店する。

- 商品は緑色開発による全量買取
- 美福店舗内に道産スイーツ販売ブースを設置
- 開催期間は、2019年9月～2020年2月の計6ヶ月間
- 1ヶ月毎2社ずつ、計12社へのブース提供予定
- 販売赤字は、機構と緑色開発による負担
- 販売実績に従い、緑色開発が継続取引を検討

美福は通常の営業では、販売ルート確保が難しい高級店舗だが、機構と緑色開発が赤字負担をすることで、貴重な試験販売ブースを提供頂く
⇒ 貴重な高級スーパーでマーケティングが出来る！！
売れ行きが良ければ、緑色開発が継続取引を検討
⇒ 台湾への販路獲得！！
機構を通じて緑色開発が商品買取の代金前払い
⇒ 売れ残りによる代金回収リスクはゼロ！！

企業の皆様にはノーリスク！！

なぜスイーツ販売なのか？

台北101付近にある大型百貨店『微風』では、緑色開発がプロデュースした道産スイーツ店舗『函館菓子工房（プティ・メルヴィーユ）』が好評を博している。

片野坂代表は、「台湾で道産スイーツは、高品質で美味しい高級品として人気が出ている。」「プティ・メルヴィーユさんに続く、人気商品が生まれるのを目指して、チャレンジしていきたい。」と意気込みを見せている。

【賑わいを見せるプティ・メルヴィーユの店舗】



※店舗では、プリンやケーキ等、高級スイーツとして販売されている