

藤田幸久ふるさと集会 講演資料

「輸出」で茨城県を元気に！



2017年6月26日

所長 西川壮太郎

ジェトロの概要

名 称： 独立行政法人日本貿易振興機構 (ジェトロ)
JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO)

根 拠 法： 独立行政法人日本貿易振興機構法
(2002年12月13日法律第172号)

目 的： 我が国の貿易の振興に関する事業を総合的かつ効率的に実施すること並びにアジア地域等の経済及びこれに関連する諸事情について基礎的かつ総合的な調査研究並びにその成果の普及を行い、もってこれらの地域との貿易の拡大及び経済協力の促進に寄与すること。

事務所数： 国 内 本部(東京)
大阪本部
アジア経済研究所
貿易情報センター 43事務所
海 外 55カ国 74事務所

役職員数： 国 内 1,024名
海 外 711名
合 計 1,735名 (2016年4月現在)

ジェトロ茨城貿易情報センターの概要

■開設年月日 2014年6月1日

■住所 茨城県水戸市柵町1-3-1
茨城県水戸合同庁舎4階
➤JR水戸駅より徒歩10分
Tel: 029-300-2337
Fax: 029-233-3778
E-mail: IBR@jetro.go.jp

■営業時間 9:00～17:00
(土・日・祝日・年末年始を除く)

■体制 会長 (茨城産業会議議長、非常勤)
所長
所員
貿易投資アドバイザー
出向職員
アシスタント
合計 10名



ジェトロ茨城貿易情報センターは
茨城県水戸合同庁舎の4階



ジェトロ茨城
ビジネスライブラリー

40番目の事務所としてジェトロ茨城を設置

◆近年のセンター設置年

順番	事務所	設置年
1	福岡	1952年
⋮	⋮	⋮
30	愛媛	1991年
31	福島	1993年
32	秋田	1994年
33	鳥取	1996年
34	大分	1997年
35	千葉	1998年
36	岐阜	1999年
37	山梨	2013年
38	浜松	2014年
39	佐賀	2014年
40	茨城	2014年
41	京都	2015年
42	栃木	2015年
43	宮崎	2015年

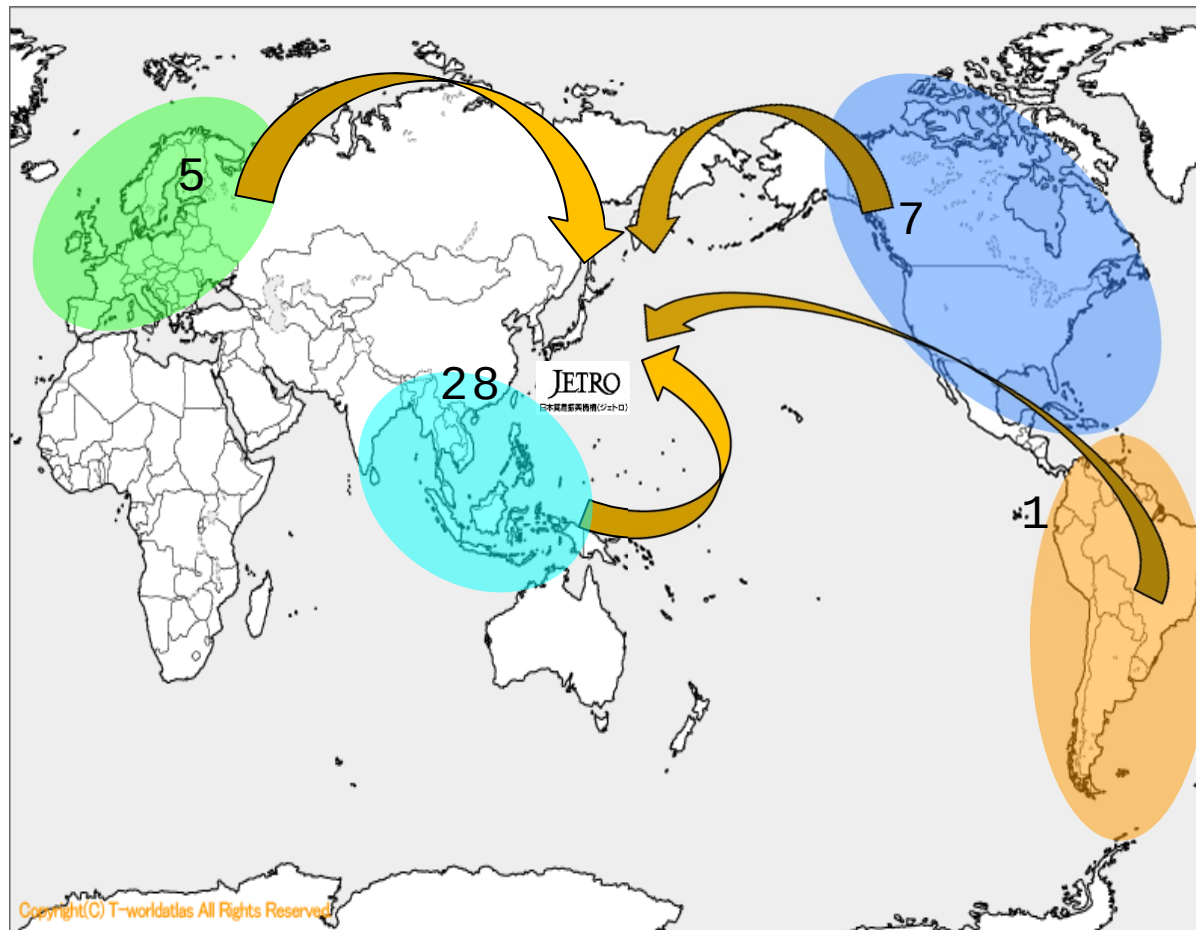
◆複数の拠点を設置している県

福岡県: 福岡貿易情報センター
北九州貿易情報センター
静岡県: 静岡貿易情報センター
浜松貿易情報センター
長野県: 長野貿易情報センター
諏訪支所



ジェトロ茨城が海外食品バイヤーを茨城県に招待

2014年度	バイヤー招聘商談会	3回 (20社)
2015年度	バイヤー招聘商談会	4回 (8社)
2016年度	バイヤー招聘商談会	8回 (13社)

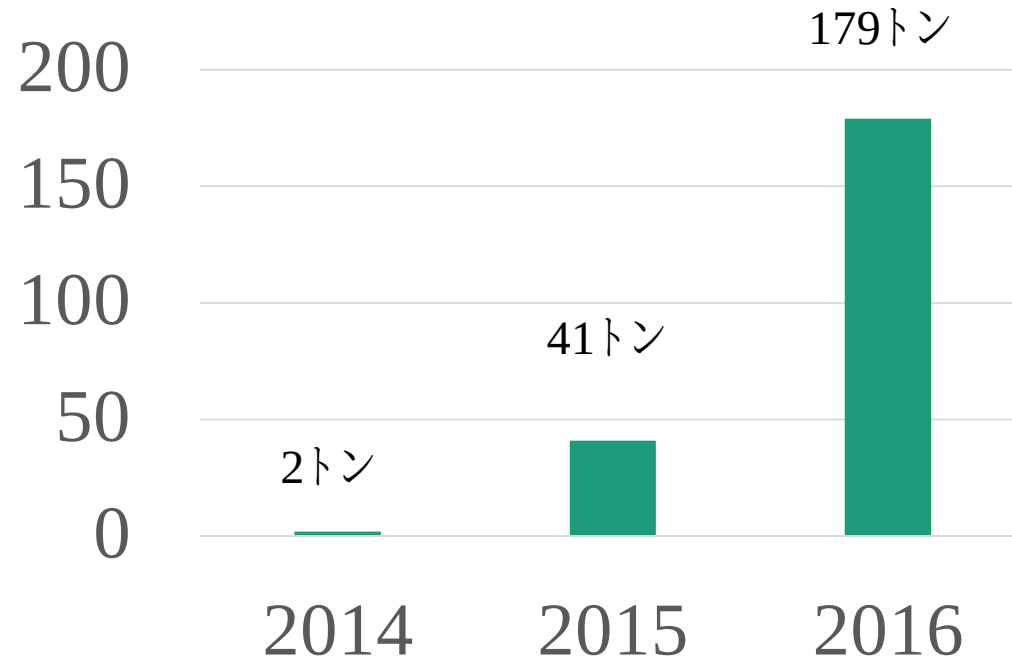


1 ベトナム	10社
2 マレーシア	7社
3 タイ	6社
4 米国	4社
5 カナダ	3社
6 ドイツ	2社
7 香港	2社
8 インドネシア	2社
9 ブラジル	1社
10 英国	1社
11 フランス	1社
12 ベルギー	1社
13 シンガポール	1社
合計	41社

3年間で合計 41社を茨城県に招待

飛躍的に増加した茨城県産の青果物輸出

(単位:トン)



2014

2015

2016



ジェトロ茨城の開設年



出所:茨城県農林水産部

なぜ今、海外展開か～茹でガエルの危険性～

A. 冷水を急激に熱しお湯にする



急激に熱くなったお湯に入れられたカエルは必死に逃げる。

⇒急激に日本経済環境が悪化したら、誰しも何らかの対応策を取る。

B. 冷水を徐々に温める



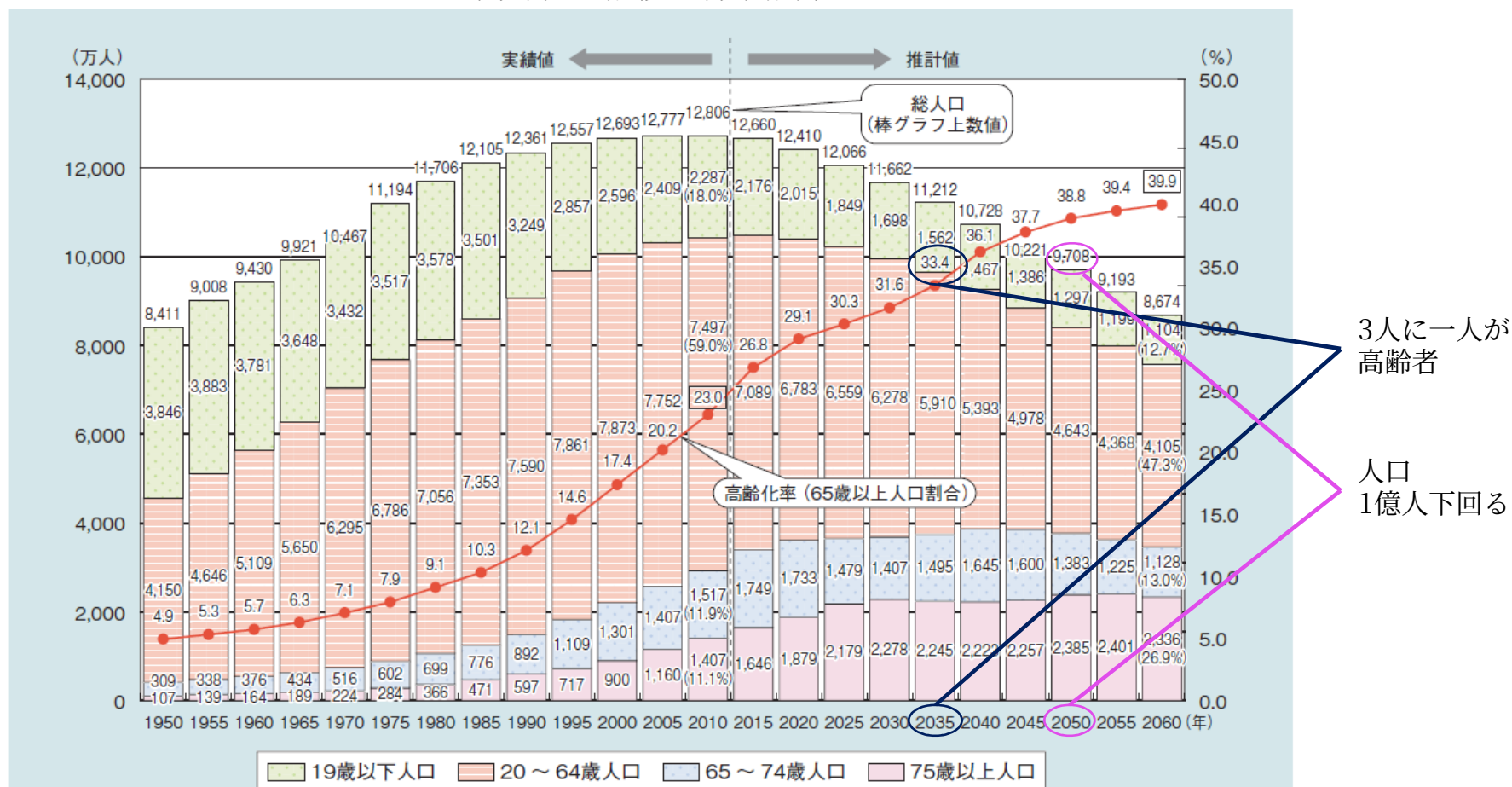
冷水から徐々に温められたカエルは逃げるタイミングを失い、茹で死ぬ。

⇒少しずつ人口が減少し、市場規模が縮小する場合、タイミングを失わず、それに気づき、対応できるか？

国内市場は縮小

➤ 日本の人口は2010年をピークに減少、高齢化も進行

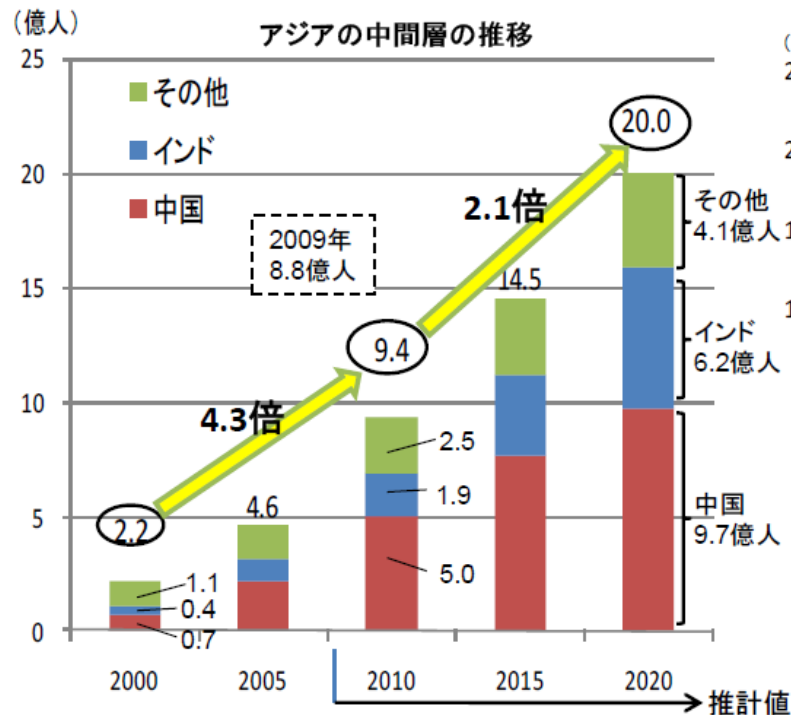
高齢化の推移と将来推計



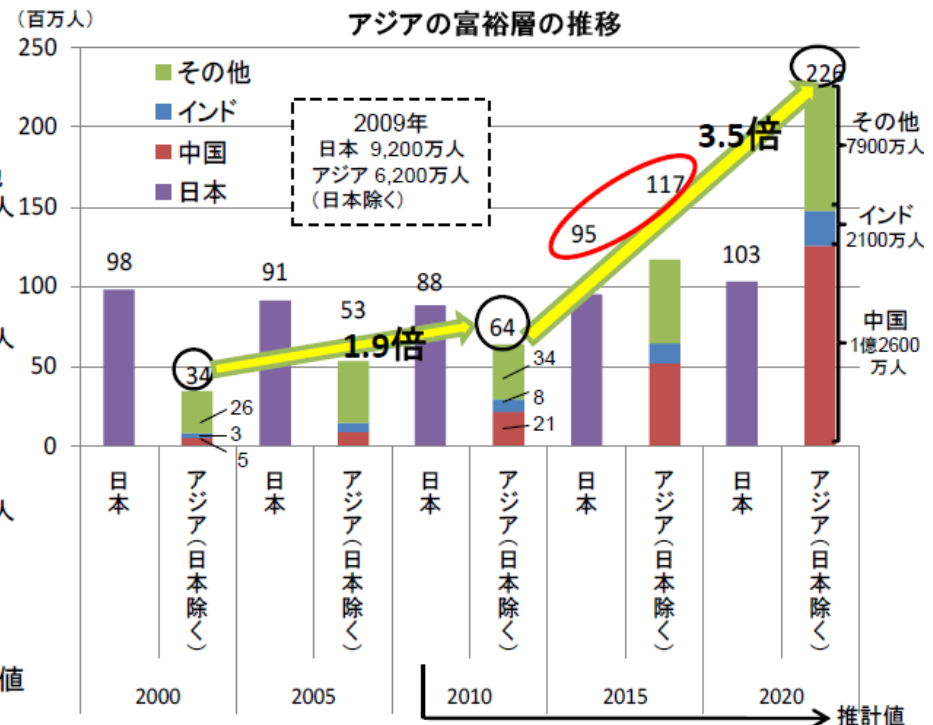
資料：2010年までは総務省「国勢調査」、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
 (注) 1950年～2010年の総数は年齢不詳を含む

拡大するアジア消費市場

- 2020年 アジアの中間層 (世帯年間可処分所得約5,000ドル～35,000ドル) は20億人、富裕層 (35,000ドル以上) は2.26億人
- 特に中国の伸びが顕著 富裕層 2010年:2,100万人→1億2,600万人



備考: 世帯可処分所得の家計人口。アジアとは中国・香港・台湾・韓国・インド・インドネシア・タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシア・フィリピン。
2010年、2015年、2020年はEuromonitor推計値。
資料: Euromonitor international 2010から作成。
※アジアの中間層とは、世帯年間可処分所得が5,000ドル以上35,000ドル未満の所得層。



備考: 世帯可処分所得の家計人口。アジアとは中国・香港・台湾・韓国・インド・インドネシア・タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシア・フィリピン。
各所得層の家計比率 × 人口で算出。
資料: Euromonitor international 2010から作成。
※アジアの富裕層とは、世帯年間可処分所得が35,000ドル以上の所得層。

(出所) 通商白書

世界のGDP額 (名目) の推移 ～1990年と2016年との比較～

出所: IMF

	1990年		2016年	90年比較
米国	5兆9,795億7,500万ドル	米国	18兆5,691億ドル	3.1倍
日本	3兆1,406億6,900万ドル	中国	11兆2,182億8,100万ドル	28.1倍
中国	3,986億2,300万ドル	日本	4兆9,386億4,400万ドル	1.6倍
世界	23兆4724億200万ドル	世界	75兆2,780億4,900万ドル	3.2倍

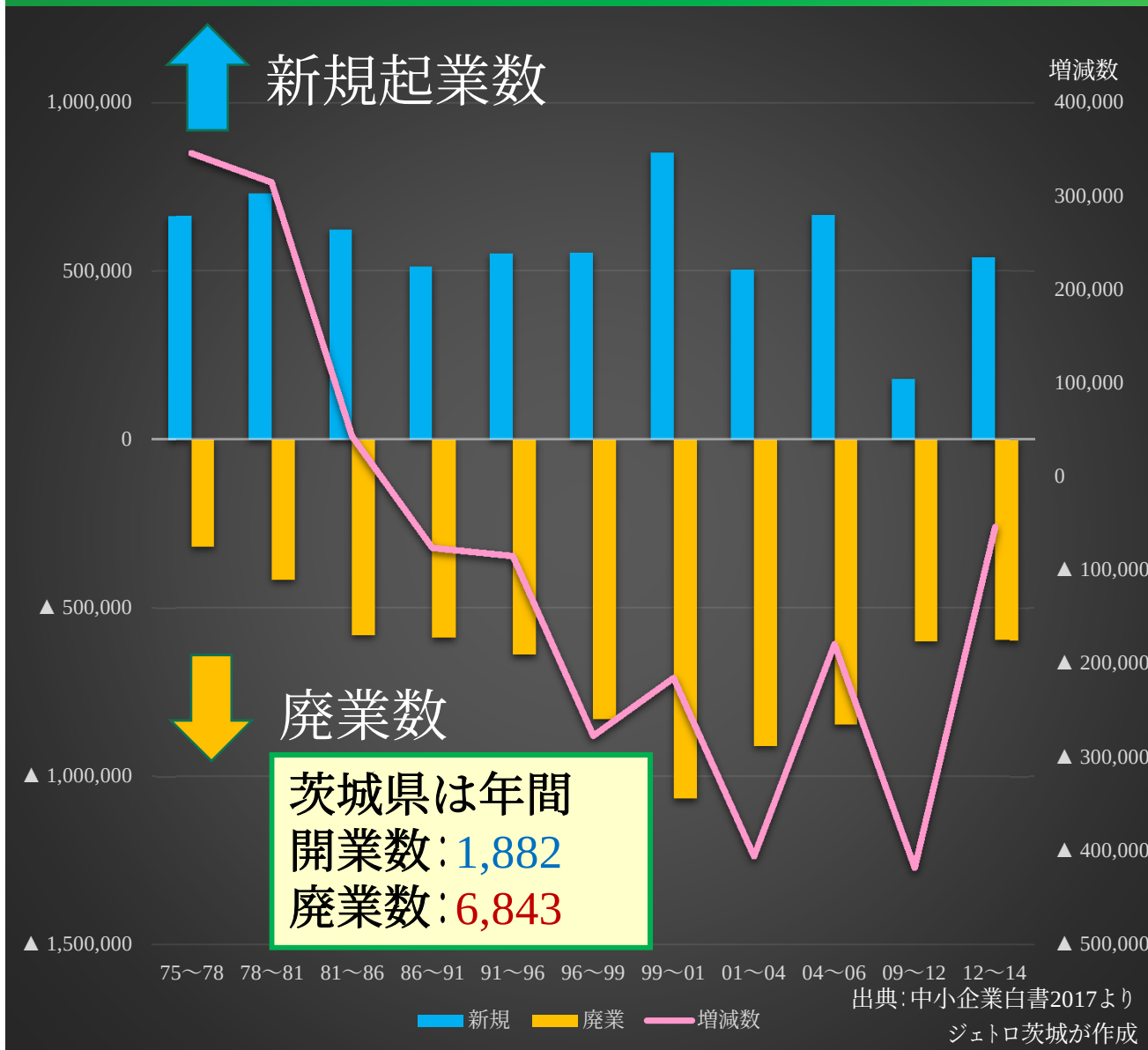
日本と中国の立場が逆転



＊日本は先進国で成熟社会だから低成長は当たり前？
本当か？

減り続ける日本企業数

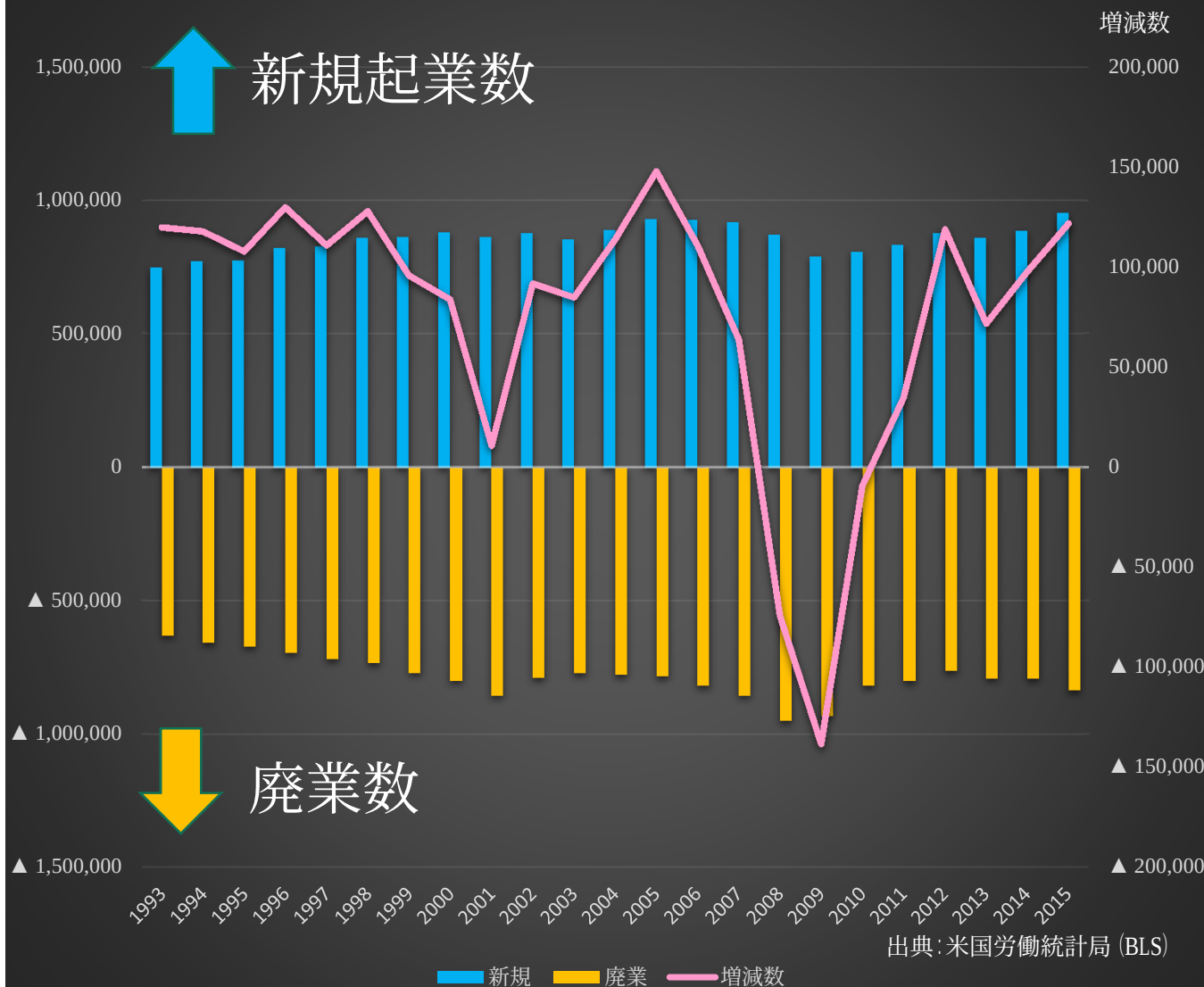
～日本における新規起業数と廃業数の推移 (36か月平均)～



西暦	新規	廃業	増減数
75～78	663,349	317,471	345,878
78～81	729,859	415,303	314,556
81～86	623,611	580,353	43,258
86～91	512,395	588,139	▲ 75,744
91～96	553,017	637,570	▲ 84,553
96～99	553,670	830,191	▲ 276,521
99～01	851,052	1,065,697	▲ 214,645
01～04	503,042	908,432	▲ 405,390
04～06	666,863	845,528	▲ 178,665
09～12	179,998	597,529	▲ 417,531
12～14	541,287	594,818	▲ 53,531

増え続ける米国企業数

～米国における新規起業数と廃業数の推移～



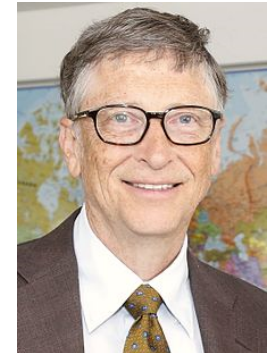
西暦	新規	廃業	増減数
1993	749,000	629,000	120,000
1994	774,000	656,000	118,000
1995	778,000	670,000	108,000
1996	823,000	693,000	130,000
1997	828,000	717,000	111,000
1998	860,000	732,000	128,000
1999	865,000	769,000	96,000
2000	882,000	798,000	84,000
2001	864,000	853,000	11,000
2002	880,000	788,000	92,000
2003	855,000	770,000	85,000
2004	890,000	776,000	114,000
2005	931,000	783,000	148,000
2006	929,000	818,000	111,000
2007	918,000	854,000	64,000
2008	874,000	948,000	▲ 74,000
2009	792,000	930,000	▲ 138,000
2010	809,000	818,000	▲ 9,000
2011	834,000	799,000	35,000
2012	880,000	761,000	119,000
2013	861,000	789,000	72,000
2014	888,000	790,000	98,000
2015	956,000	834,000	122,000

国民性比較 (仮説)

米国：優秀な人ほど、リスクを取って挑戦する。起業する。
日本：優秀な人ほど、安定志向？ (大企業へ就職)



スティーブ・ジョブズ氏：
大学を中退し、アップル社を創業



ビル・ゲイツ氏：
ハーバード大学を休学し、マイクロソフト社を創業

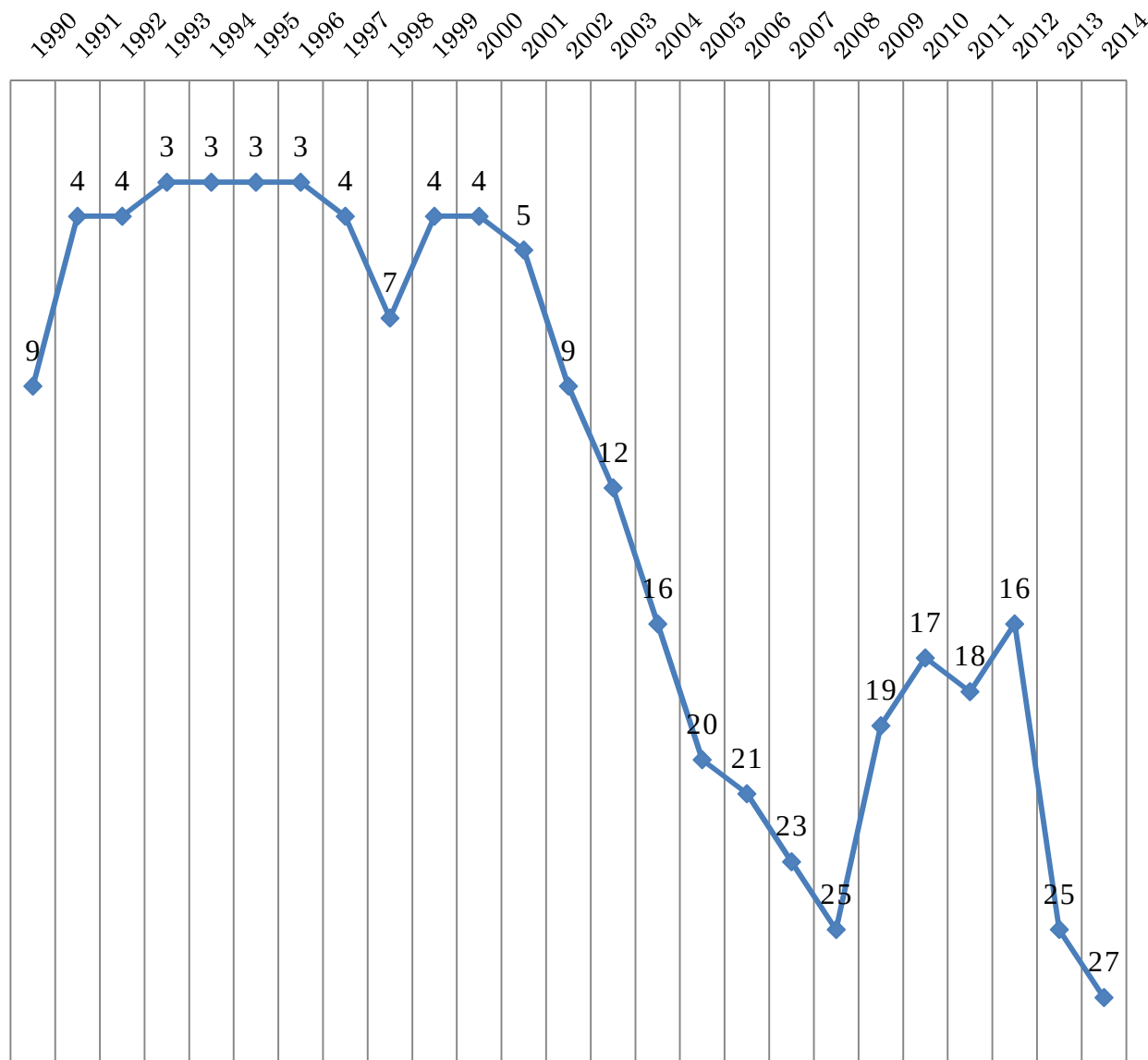
＜国民性を現した沈没船の小話＞

アメリカ人、イギリス人、ドイツ人、
フランス人、イタリア人
さて日本人は？



日本の一人当たりGDPの世界順位

(単位：米ドル)



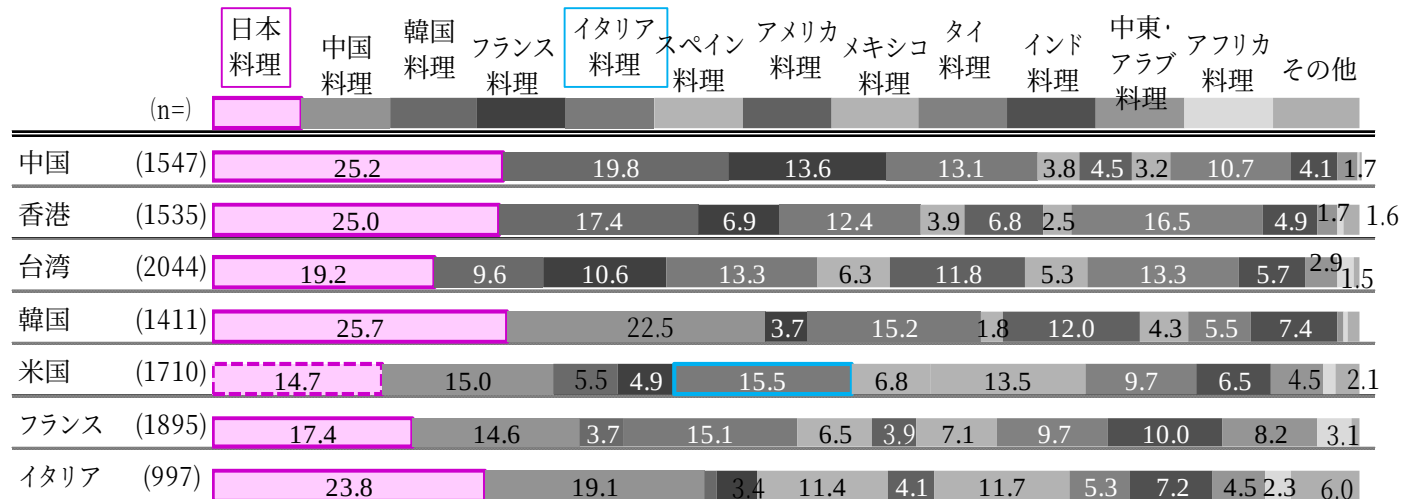
順位	国名	2014年
1	ルクセンブルク	111,716
2	ノルウェー	97,013
3	カタール	93,965
4	スイス	87,475
5	オーストラリア	61,219
6	デンマーク	60,564
7	スウェーデン	58,491
8	サンマリノ	56,820
9	シンガポール	56,319
10	米国	54,597
11	アイルランド	53,462
12	オランダ	51,373
13	オーストリア	51,307
14	アイスランド	51,262
15	カナダ	50,398
16	フィンランド	49,497
17	ベルギー	47,722
18	ドイツ	47,590
19	イギリス	45,653
20	フランス	44,538
21	ニュージーランド	43,837
22	アラブ首長国連邦	43,180
23	クウェート	43,103
24	香港	39,871
25	イスラエル	36,991
26	ブルネイ	36,607
27	日本	36,332
28	イタリア	35,823

出所:IMF

日本食は世界中で人気

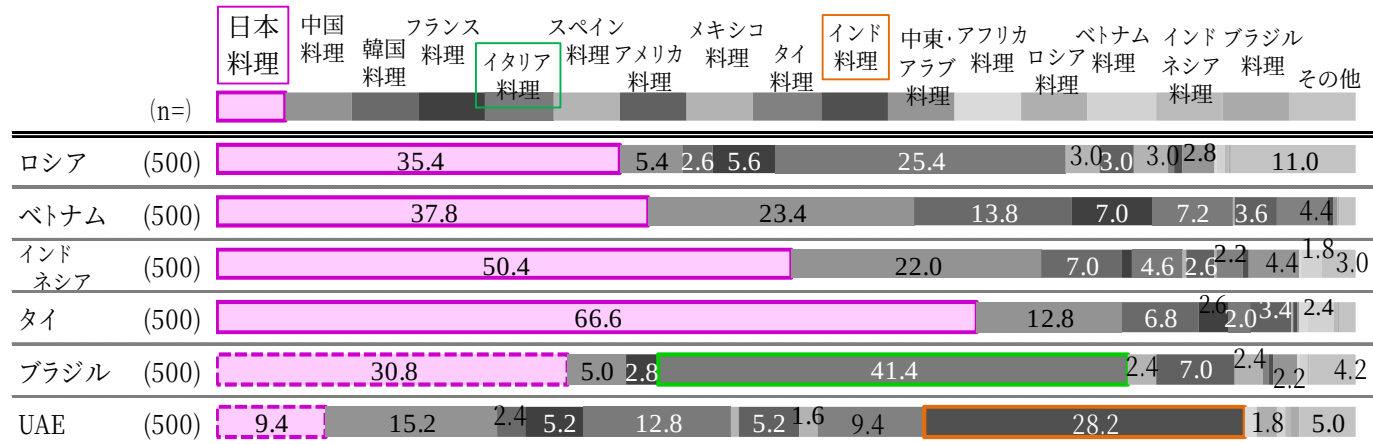
好きな外国料理は？ 13カ国・地域のうち10カ国・地域で「日本料理」がトップ

表1 【2012年度版】以下の料理の中で、好きな料理かつ外食で食べる外国料理はどれですか。(複数回答) (%)



※表1：複数回答可としており、総回答数に対する各料理の回答数の割合を示した。

表2 【2013年度版】以下の料理の中で、好きな外国料理は何ですか。(単一回答) (%)



※表2：回答者に対して、好きな外国料理を1位から3位まで必ず3つ回答するように求めた。本表は1位の結果。

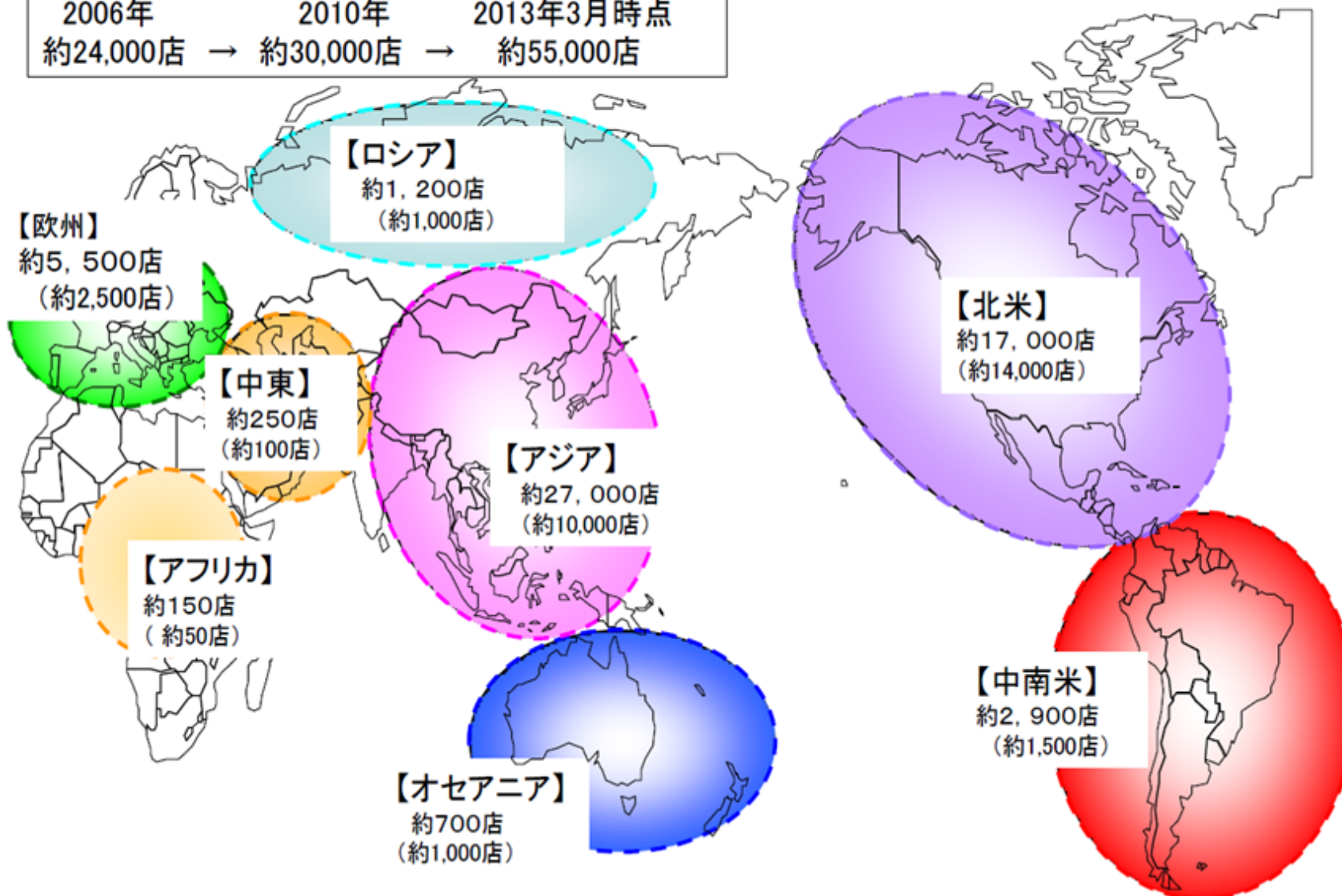
※表1、2：回答割合が1.5%未満の数字は表上に表記せず。

※表1、2：(n=) は回答個数

○ 海外における いわゆる「日本食レストラン」店舗数の推移

※2013年に 外務省・在外公館の調査協力のもと、農林水産省が推計した店舗数

2006年 2010年 2013年3月時点
約24,000店 → 約30,000店 → 約55,000店



※カッコ内・・・ 2006年「日本食レストラン海外推奨有識者会議」資料を元に、2010年時点の情報整理のうえ掲載(農林水産省推計)

rights reserved. 禁無断転載

日本は貿易立国から投資立国へ

～海外に進出している日系企業が今の日本経済を支えている～

日本の経常収支（出所：財務省、2016年）

貿易収支 (A)	5兆5,251億円	2010年以来の黒字
輸出額	68兆9,797億円	
輸入額	63兆4,546億円	
サービス収支 (B)	▲1兆1,480億円	旅行費・知的財産使用料
第一次所得収支 (C)	18兆1,011億円	直接投資収益 (配当金)
第二次所得収支 (D)	▲2兆1,361億円	無償資金協力・贈与
経常収支 (A+B+C+D)	20兆3,421億円	

日本の中小企業の中には、日本の本社 (工場) が赤字で、それを海外に進出した子会社 (工場) からの利益送金で生き延びている事例もある。

下妻産の年間輸出量10ト超えが確実となったことを受けて喜ぶ関係者。9月29日、下妻市数須（JA常総ひかり提供）



JA常総ひかりと
下妻市果樹組連
前年比40倍増に

果実輸出10ト超え確実

下妻市果樹組合連合会（大塚武雄会長）とJA常総ひかり（草間正昭組合長）が海外輸出するナシやメロンなど果実の輸出量が前年の250キから、40倍増の10トを超えることが確実となった。産地活性化や新たな販路拡大を目指し、3年前に始めた輸出事業は、海外バイヤーへの積極的な売り込みや地道な販促活動が実を結び、下妻産ブランドが東南アジアの富裕層を中心に浸透し始めてきた。今後は年間を通して安定的な輸出体制の確立を目指し、取扱品目の拡充や輸出量の増加に力を入れる方針だ。

9月29日には、同市けてナシ、メロン、太数須の下妻梨第二選果 秋柿の計約3ト分を輸出からマレーシアに向出。同JAによると、

同月末までの輸出量は累計で約9・5トで、今後、年内に県オリジナル品種「恵水」、冷蔵施設に貯蔵されている貯蔵ナシ（豊水）を輸出することから、輸出量は10トを上回ることが確実という。

同連合会などは、2013年にシンガポールにナシ600キを輸出したのを皮切りに、14年にはタイ、マレーシアにも進出した。本年は日本貿易振興機構茨城貿易情報センター（ジェトロ茨城）の協力を得て、ナシのほかメロン、柿と輸出品目の拡充にも成功。加工品の「梨のリキュール」も筑西市の酒造メーカー「来福酒造」を通して初輸出した。

輸出量が伸びた要因について、同JA下妻地区センター営農課の上野博樹課長は「海外バイヤーを招いて商品の良さを直接売り込めたことや、現地のトップセールスを展開し富裕層のリピーターが増えた。コスト削減できる船便輸出で品質維持ができるのも大きい」と指摘する。

年間を通じた安定的な輸出に向けて、新たな果実や野菜の品目拡充を模索している。上野課長は「自分たちの作った農作物が海外でも通用することが分かって、生産者たちの意識が変わってきた。これまでに築き上げてきたものをさらに発展させていきたい」と意欲を見せている。

（松崎亘）

<ジェトロ茨城の支援内容>

- ①輸出先（マレーシア大手青果物輸入業者）の紹介（2014年8月）
- ②当該マレーシア企業への訪問アポイント取得（2014年9月）
- ③当該マレーシア企業との商談に立会い（2014年9月）
- ④当該マレーシア企業との商談支援（国際電話で仲介）
- ⑤当該マレーシア企業を茨城県に御招待、生産地をご案内。

梨の海外輸出で産地活性化（JA常総ひかり）

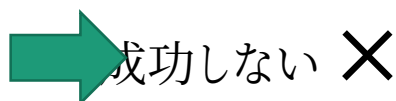
＜輸出の波及効果＞

- ①ニュース・メディアに「海外に輸出された人気の下妻の梨」と多数報道された事により、『下妻の梨』のブランド化に成功。
- ②日本全国からの注文が急増。遠くは北海道からの宅配依頼も。
- ③直売所は朝、首都圏からの買い物客で、行列ができるようになった。
- ④取り扱っていなかった一部の大型スーパーでも販売がスタートした。
- ⑤10kg当たりの梨の販売価格が昨年度比で12%増となった。
- ⑥生産者のヤル気が向上し、梨の苗木の購入数が、毎年数十本だったのが1000本に！



ベトナム向け輸出の 成功のポイント

海外の食品輸入会社と
総代理店契約を結ぶだけでは



① 契約した海外の総代理店の 担当者を日本に招待。

自社工場を見学・理解を深め
ていただいた。

② 契約した海外の総代理店の 担当者にインセンティブ

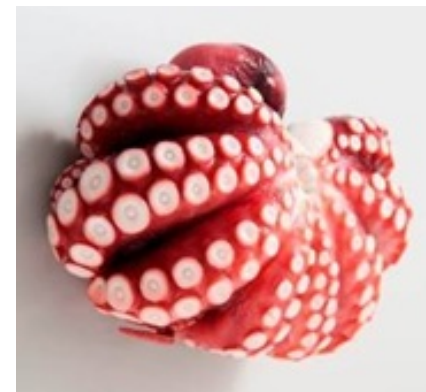
旅行を提案。

やる気を引き出すことに
成功。

株式会社 清水商店 (茨城県大洗町)

資本金: 3,000万円 従業員: 80名 売上: 30億円

- ・1907年創業の老舗の水産加工会社。
- ・国内市場の先行き不安から社長が先頭に
立って、海外市場への販路開拓を開始。
自社の加工技術が海外において優位性があることを認識。
- ・輸出主力商品は「蒸しダコ」(刺身用)、
ベトナム、タイ、マレーシア、
シンガポール、UAE、米国などに輸出。



<ジェトロによる支援>

ジェトロが主催する海外でのジャパンパビリオン等に出展

- ・ Food and Hotel Asia 2016 (シンガポール、2016年4月)
- ・ THAIFEX 2016 (タイ・バンコク、2016年5月)
- ・ 食品輸出商談会 (フィリピン・マニラ、2016年5月)
- ・ 日本産水産物輸出商談会 (ベトナム・ホーチミン、2017年2月)
- ・ Expo ANTAD 2017 (メキシコ・グアダハラ、2017年3月)
- ・ Seafood Expo North America (米国・ボストン、2017年3月)

***昨年一年間だけでも6回の海外展示会に出展！**

ベトナム向け 日本酒輸出の 成功のポイント

- ①商談会で出会った
通訳者を帰国後も
代理人として活用
(業務委託)した。
- ②ベトナム人は金が大好
きなので、金箔を浮か
べた日本酒を製造した。
- ③ラベルは「日本」を前面
に打ち出し、イメージし
やすい浮世絵にした。

2015年8月13日 読売新聞

(第3種郵便物認可)

酒「白菊」ベトナムへ



「ベトナム仕様」の酒を手にする白菊酒造の広瀬専務

石岡市の酒蔵「白菊酒造」が、今月末からベトナムへ日本酒の輸出を始め。昨年10月、県と県内企業などをつくる訪問団が、同国で県産品をPRしたことが功を奏した。同社は金箔入りでラベルに浮世絵を描くなど、現地好みの特別仕様で攻勢をかける予定で、協力関係を深める同国への進出を狙う県内企業も注目している。

白菊酒造は1805年(文化2年)創業の老舗で、「精選白菊」「つくばの紅梅」などの銘柄で知られる。海外に販路を求め、昨年10月、広瀬慶之助専務(42)が訪問団に参加。食品関連など県内企業8社の代表らとともに、現地のデパートやレストランなどを視察した。県とベトナムは昨年3月、農業分野での協力の覚書を交わすなど関係が深まっている。現地では、県主催で日本貿易振興機

構(ジェトロ)が支援した商談会が開かれ、現地法人約10社と交渉。広瀬専務が、総合商社アループ内で酒を扱う会社の社長に日本酒などを味わってもらったところ、「おいしい。うちの会社に来ないか?」と招待された。社長から浮世絵や金色を好むベトナム人の希望に沿った日本酒の製造について尋ねられた広瀬専務は、その場で「できる」と確約。事前に用意していたベトナムまでの運賃を含めた見積

官民訪問団のPR実る

もりも示し、とんとん拒子で商談が成立した。広瀬専務は「海外ではトップ判断で商談がどんどん進むと実感した。こちらも経営判断ができる人間でなければうまくいかなかっただろう」と振り返る。商社に任せず、現地の企業と直接やりとりするため、商品がどのような場所で売られるのかも確認しやすいという。他国でも商談が進み、今春に

県産酒輸出 増加の傾向

県内には、関東で最も多い46の酒蔵がある。県酒造組合によると、2014年6月までの1年間の日本酒出荷量は4462千・リットルで、このうち16社が計79千・リットルを輸出している。その後も輸出する酒蔵は増えていくとみられる。全国的に日本酒全体の出荷量は落ち込んでいるものの、純米吟醸などの高級酒は国内外ともに伸びているという。県酒造組合の佐藤健三事務局長は「普通の物よりも、より

は一早く、ベトナム用に作製した浮世絵ラベルの日本酒がフランスにも輸出された。ベトナムには、まずは日本酒やリキュール計3000本を輸出する契約で、ベトナム語で「金箔入り」と書かれたラベルの貼りつけ作業など、出荷に向けた準備を進めている。県内企業の輸出などを支援するジェトロ茨城の西川壮太郎所長は「伝統的な産業や商品でも、海外市場にあわせて商品開発をすれば、輸出先は広がっていくことが証明された」と話している。

良い物が喜ばれる傾向にあり、海外にも潜在的な需要がある」と分析する。ジェトロ茨城によると、白

社商品の輸出を成功させる鍵は、ビジネスチャンスをつかむために積極的に商談会などに参加すること、単に「いい物です」と言うだけではなく、ほかの商品との差別化、効能食べ合わせの提案など、その商品や会社の特徴をアピールしていくことだという。21日にも水戸市内で、ジェトロ茨城主催の商談会が開かれ、県内の酒蔵など計15社が、ブラジル、マレーシア、アメリカのバイヤーと面談する。

知的財産の輸出

～茨城県産品の輸出は「モノ」だけでなく「サービス」も～

＜パットラス株式会社（水戸市）＞

立体包装容器を海外に普及させるため米国企業とライセンス契約



特徴

1. 四面体で立つ
2. 薄い素材で強固
3. そのまま、お皿。

⇒地球にやさしい、エコ

＜ジェトロ支援の経緯＞

- ・ 2012年12月：ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業に同社が採択
- ・ 2013年2月：ドイツのFRUIT LOGISTICA展に出展。ジェトロ専門家が同行支援。
- ・ 2013年9月：米国ラスベガスのPAC EXPOに出展。ジェトロ専門家が同行支援。
- ・ 帰国後～：上記展示会で商談した外国企業との契約締結を支援。

 **米国企業と契約締結、海外でパットラスの販売開始**

水戸の企業 ライセンス契約

米に「知的財産の輸出」

立体包装容器「パットラス」

特許や著作権など知的財産権の重要性が増す中、立体包装容器「パットラス」を製造販売する水戸市内の中小企業が、容器の製法について、米国の包装資材メーカーと国際特許に基づくライセンス契約を結んだ。同メーカーはスナック菓子の容器として大手食品会社などに売り込みを進め、早ければ年内にも国内で販売が始まる見通し。いわば「知的財産の輸出」で、地方の中小企業が、単独で欧米の大企業とライセンス契約を結ぶのは異例という。



米国企業とライセンス契約を結んだパットラスの後藤典夫社長(右)。左はジェットロ茨城の西川壮太郎所長。水戸市河和田町

大手食品に売り込みへ

契約を結んだのは、農業生産法人・水戸菜園(水戸市河和田町)が設立した容器の製造販売会社「パットラス」(同所、後藤典夫社長)。相手方のアンパック社は米国のほか欧州やアジアにも生産拠点があり、大手菓子メーカーなどと取引があるという。

ライセンス使用により、アンパック社がパットラスを製造する契約で、出荷量に応じて使用料が支払われる。パットラスは、フィルム製の四面体型立体包装容器で、2006

年にベビリーフなど野菜の容器として開発した。両手でつまんで簡単に開けられるのに加え、開くとそのまま皿として使えるデザインが高い評価を受け、グッドデザイン賞などを受賞した。

後藤社長は開発当初から海外展開を意識し、国内の特許だけでなく、米国や欧州、台湾、韓国で国際特許を順次取得。海外での包装資材関連の展示会にも出展を繰り返した。

アンパック社から引き合いがあったのは、13年9月にラスベガスで開かれた展示会。英語での商談となり、苦労続きだったが、日本貿易振興機構(ジェトロ)や県中小企業振興公社の知的所有権センターなどの助けを借り、約1年がかりで成約にこぎ着けた。

後藤社長は「スナッ

ク菓子は新しいマーケット。世界中の店頭でパットラスを並べる目標の第一歩」と喜び、「勝負はこれから。売れる特許じゃないと仕方がない」と、さらなる改良や増産体制の整備に意欲を見せた。

今回の契約について、ジェトロ茨城の西川壮太郎所長は「頭脳を使って稼ぐ先進事例。今後は製品の輸出だけでなく、知的財産の輸出も重要になる」と話した。(松下倫)

台湾からの農業観光ツアー

事業の趣旨：

台湾からの茨城県への農業観光ツアーを造成するため、台湾の旅行代理店（3社）とブロガー（2名）を招聘する。茨城県が誇る農業を活かした果実（メロン・梨）収穫体験を盛り込むことで、台湾に帰国後にも茨城県産農産品の輸出拡大のため、顧客となっていただけのような相乗効果を図る。



日付	9/7 (水)	9/8 (木)	9/9 (金)	9/10 (土)
茨城 訪問先	ブルーベリー狩り @夢ひたちファームなか里	メロン狩り @メロンの森 スイートポテト 手作り体験 @なめがたファーマーズヴィレッジ 観光関連産業 商談会 日本産酒類 試飲会	日本国技視察 (相撲朝稽古) @式秀部屋 日本伝統工芸視察 (江戸切子等) @カガミクリスタル 梨狩り @下妻市	仏像見学 @牛久大仏

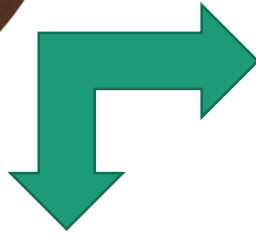
<伝統産品の海外展開事例>



会社名：(株)細尾（西陣織）

・創業：1688年（326年の歴史）

・資本金：8000万円 ・従業員数：49名



背景：

- ・日本国内で着物を着る女性が減少しつつあり、先行きが不安
そこで海外に活路を求めた。
- ・40センチ幅の織物を、150センチ幅の織物を作れるように織機
を自社で開発。
- ・高級ブティック（ディオール、シャネル、ルイヴィトン）の店舗
内装材として人気を博し、リッツカールトンやフォーシーズンズ
など一流ホテルのスイートルームでも内装に使われている。

＜ジェトロ福島の活動紹介＞ タイ王室に桃を献上し、輸出につなげる

●原発事故の影響で輸出がとまっていた福島県産農産物の輸出再会を目指し、2012年8月の桃の収穫期にタイからバイヤーを招聘し、生産地視察や商談を実施。

●同年9月中旬に招聘したタイの百貨店2箇所で福島県産桃800個（600円／個）が販売され、完売。

ジェトロバンコクがタイ王室に桃の献上をアレンジした。

⇒福島県産農産物としては、震災後初の輸出再開につながった。

タイ国民は皆、国王を崇拝している。
タイ王室への献上品は日本の
宮内庁御用達と同じ効果。



海外販路拡大のポイント

1. ブランディング

「売る」ではなく、「買わせて欲しい」商品へ。
ストーリー作りが大切。人間は脳で食べる？
(cf: 常陸牛のエサに納豆)

2. SNSの活用

影響力のある有名人に発信してもらう。費用対効果は大。
「良い製品を作り続けていれば、口コミで広がってくれるだろう」は妄想。

3. パッケージ・デザインは極めて大事

中身が見えず、文字（日本語）しかない商品は不可。
アラビア語で書かれた、中身が分からない食品を買いますか？
色使いのセンスは国によって違う。黒は日本ではシックなイメージだが。。。

4. 県内に住んでいる外国人・留学生を活かす

身近な地域資源である県内に住む外国人の意見を最大限活かした商品開発を！
SNSによる情報発信など、販路拡大の広告塔になってもらう。

<まとめに代えて>

茨城から日本を変える！

- ①会社を興す、新規事業を立ち上げる。
- ②茨城県は宝の山。海外市場に打って出る。



微力ながらジェトロ茨城がサポートします。
ご連絡をお待ちしています。

お気軽にお問い合わせください！
ジェトロ茨城貿易情報センター



水戸市柵町1-3-1茨城県水戸合同庁舎4階

Tel: 029-300-2337 Fax: 029-233-3778

E-mail: IBR@jetro.go.jp

<http://www.jetro.go.jp/index.html>

JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)