

# 水産物・水産加工品の輸出拡大に向けた海外マーケット調査

## 3章 総括

# 1. イギリス

What?

各国市場でどんな日本水産物・水産加工品が求められているか。

ニーズ調査

Who?

誰に対して日本水産物・水産加工品を提案営業すればよいか。

受発注・物流管理

How?

どうやって日本水産物・水産加工品の価値を届けるか。

プロモーション調査

販売候補調査

弊社提案まとめ

- 高級日本食店でブリを中心に展開
- 大衆店もブリに一定の関心があり、高い費用を支払うだけの価値があることを啓発し、多様なメニュー案やシェフの創作・アレンジ意欲をかき立てる調理方法を紹介することが重要

- 最もアピールすべきは「供給の安定性」、「安全性」、「トレーサビリティ」
- 小売業者には「鮮度」、「味」
- 日本産水産物が評価されている「味の良さ」、「特別な味」、「健康への好影響」は現時点では商品選定の際の重要度が低いため、事業者・消費者に教育することが必要
- 評価の低い「供給安定性」「トレーサビリティ」のイメージ回復も重要

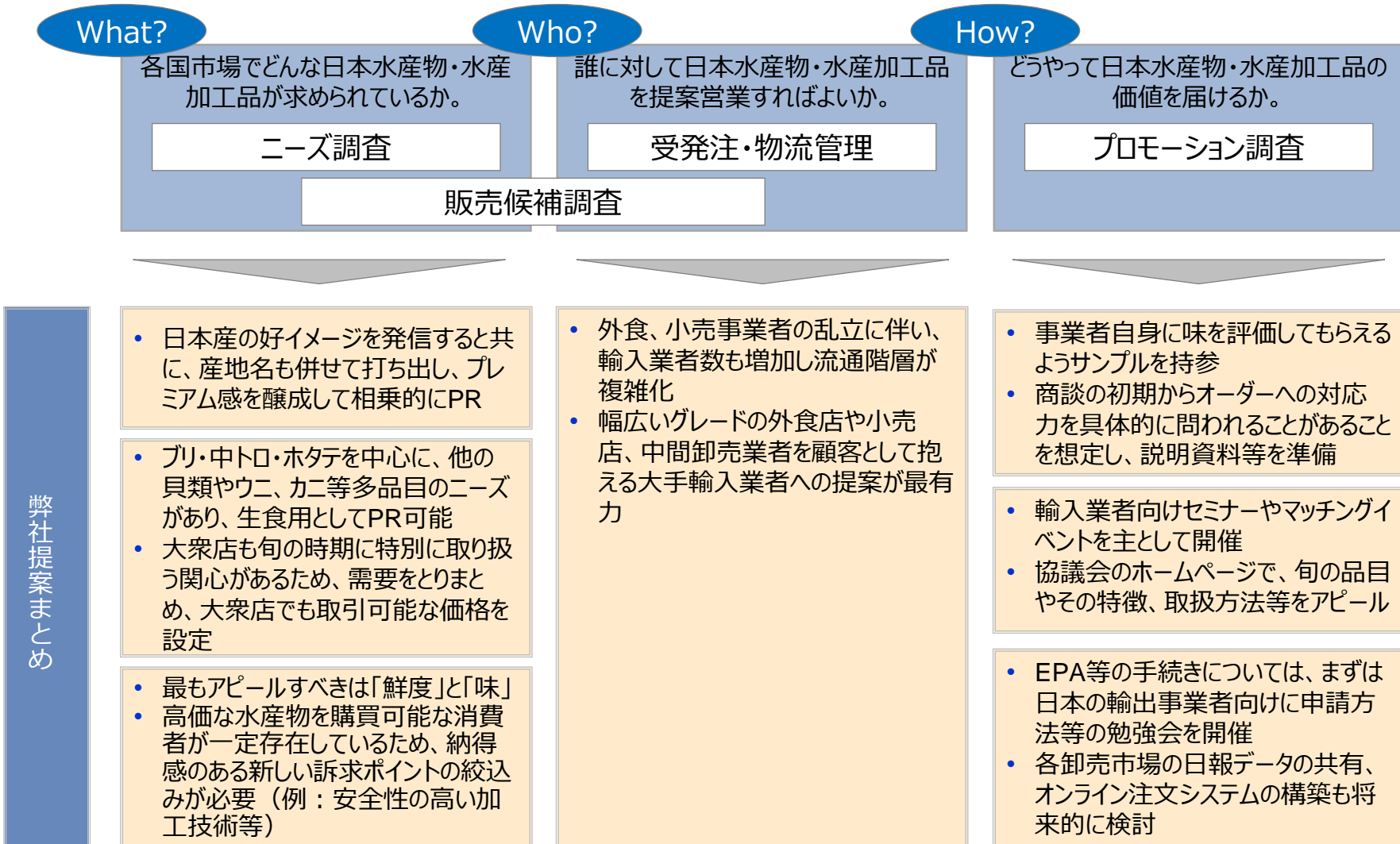
- 大手4社を通じた日本産水産物・水産加工品の商流が既に確立
- 有力な外食店等を販売先として抱えているこれら4社の信頼・関心を勝ち取るための営業提案を行うべき

- 連絡を定期的に行いイギリス側のニーズの聴取や新規提案を積極的に実施していくことが重要

- 今回関心を示した事業者に対し、イギリス側のニーズを聴取し、テーマを絞った小規模イベントを企画すべき

- 大衆店への取り扱い拡大が鍵。寿司以外の様々な形の日本食やフュージョン料理を志向する店舗と提携し、ブリの脂の乗った味等を活かしたメニュー開発や、調理済食品の輸出を進めることが有効
- 関心の高いブリに対し、バルクでの船便輸送等によるコスト削減提案を検討

## 2. タイ



弊社提案まとめ

### 3. マレーシア

