

「地域商社による北海道ブランドの輸出拡大」

(北海道銀行)

1. 取組みを始めるに至った経緯、動機等

- ・当行では、海外への輸出・販路拡大において、信頼できる現地の流通網に載せること【商流の確立】が重要と考えている。当行では、これまでに日揮株式会社様や越浦パイプ株式会社様、JFEエンジニアリング株式会社様などの企業と連携し、極東ロシアにおいて温室栽培などのプロジェクトをサポート。これらのプロジェクトを通じて、生産支援のほか、現地における生産物の商流・販路確立のため、ネットワークを構築してきた。
- ・この取組みによって培った「輸出ノウハウ」や「現地情報」などを有効活用し、道内企業に対し道産品の海外輸出を支援するため、「商流」と「物流ルート」を提供するため、地域密着型商社「北海道総合商事株式会社」の立ち上げに関与し、同社とともに輸出に向けた支援を進めている。

2. 具体的な取組み内容

- ・日揮株式会社様や越浦パイプ株式会社様、JFEエンジニアリング株式会社様などと連携し、極東ロシアにおいて温室栽培などの植物工場プロジェクトを展開。
- ・平成28年7月には、北海道総合商事株式会社と、サハ共和国の首都ヤクーツク市との共同による温室野菜の栽培計画が本格的に始動するなど、現地における商流を確立するとともに、商慣習やニーズの把握など、道産品の輸出に必要なノウハウを蓄積した。
- ・この確立した商流や蓄積したノウハウを活用し、平成27年10月に設立された「北海道総合商事(株)」とともに、輸出に向けた支援を本格的にスタート。平成28年2月、北海道総合商事(株)による道産品の極東ロシアへの初輸出を皮切りに、継続した輸出支援を展開している。
- ・平成28年2月の輸出では、『栗山町のゆめぴりか(コメ)とタマネギ』、『余市町産のリンゴ』、『倶知安町のジャガイモ』などをコンテナに搭載。現地の大手スーパーなどで販売したところ、「北海道ブランド」の食材は、好評な売れ行きとなった。
- ・また、ロシア極東地域の農場、温室施設、スーパーマーケットへの道内農業関係者の視察等に対し、北海道総合商事(株)の現地法人と当行駐在員事務所がサポート。物流ルートや輸送コストの調査、現地スーパーでのプロモーション実施方法の検討、輸出への課題整理などを支援している。

3. 実施にあたり工夫した点(関与のポイント・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・地理的に北海道に近い極東ロシアに対して、道産品の輸出を進めるため、まずは現地の温室栽培プロジェクトを通じて、信頼できる現地の流通網の確立を進めたことで、道産品の輸出を成功させるための基盤を構築。
- ・道産品を輸出し、現地の商流に載せるため、「北海道のための商社」の設立に関与。輸出を希望する企業のニーズ把握などは当行の企業ネットワークを活用するほか、北海道をはじめ自治体とも連携し、地域を支える特産品の販路開拓を支援するなど、オール北海道の取組みに発展させている。

4. 取組みの成果(取組み中の場合は目標値・KPI等)

- ・商流の確立や地域商社の設立などを通じて、道産品の輸出品目拡大や販売先(現地スーパー等)の開拓が着実に進んでおり、極東ロシアのマーケットで着実に北海道ブランドの地位が確立されている。
- ・道内企業の極東ロシアへの輸出ニーズが着実に高まっており、きめ細かなサポートを実施することで、輸出にチャレンジする企業の増加が今後も期待できる。輸出支援を通じて、企業の成長を促すことで、雇用の創出・安定化、産業の高付加価値化を実現。
- ・今後も商流や輸出ノウハウを道内企業に活用いただくことで、北海道が「北海道創生総合戦略」で掲げる『道産食品輸出額 1,000億円』の達成に貢献していく。

5. スキーム図等

1. 商流の確立

温室栽培プロジェクトによる
現地商流の確立



信頼できる商流を
道産品輸出に活用するために

5. 輸出の実現

現地の商流を活用
売り先の選定・開拓
現地PR方法など全面的に支援



輸出の実施

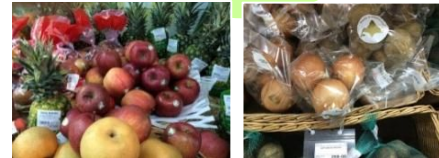
さらなる輸出の拡大へ

2. 地域商社の設立 地域商社機能の活用

北海道のための地域密着型商社
北海道総合商事㈱

4. 輸出に向けたコンサルティング

マーケット調査や現地視察など
輸出ノウハウ等の提供



官民連携による輸出支援

輸出の成功に向けて
きめ細かな支援

3. 輸出支援体制の構築

当行、北海道・市町村、
北海道総合商事㈱等の連携構築



当行ウラジオストク事務所
打ち合わせ



現地スーパー視察
(価格調査実施)

