



中東バイヤーを静岡に招聘

私たちの目的は、ムスリムを含む多くの外国人が静岡を訪れ、地元の活性化につなげることです。そして「食の都・静岡」の食材を世界に広め、商売に繋げることにあります。そのためには静岡に海外のバイヤーを招聘し、自身が輸入をする商品の生産者や加工業者と実際に顔を合わせ、信頼関係を作ることが大切だと考えました。そこで展示会などで会ったバイヤーを実際に静岡に招聘し、輸出につなげていく取り組みを行いました。

中東での日本食店開業予定オーナー3名

水産物卸業者や緑茶メーカーなどを社員宅に招き、実際に調理を行いながらメニューを提案。加えて弊社の倉庫の見学、ロジスティクス会社とも打ち合わせを実施しました。



中東で茶商業を営むバイヤー2社

静岡の茶畑、紅葉山庭園、茶工場、茶町、お茶カフェ、茶懐石、小売り店、茶関連グッズの取り扱い会社まで、静岡の煎茶の川上から川下までお茶尽くしで見学されていきました。

日本と貿易を希望するオーナーら2名

「ふじのくに総合食品開発展」に合わせ来日。開発展を見学するとともに輸入を検討している洋菓子をハラールで作ることができるのかを開発担当者と打ち合わせをし、工場も見学。滞在期間中は、静岡の飲食店で事前にハラール仕様にしていただいた静岡の食を弊社スタッフとともに楽しみました。



食事は、飲食店と事前に打ち合わせを行い、調味料や食材を変えるなど対応をしました。その結果、皆で同じ食事を楽しむことができ、同時に飲食店もムスリム対応方法がわかり実績につながったと喜ばれました。



結果と考察

①日本食レストランの実際の開業にはまだ時間がかかりそうですが、開業ができた場合にはいくつかの食材を請け負うことができそうです。②少量ではありますが、静岡の煎茶をPB化した商品を輸出しました。現在も煎茶の関連グッズや茶室の輸出などの話を進めております。③これを機にオーナーは日本との貿易会社を設立。ラマダン明けのイード向けの商品として、静岡産の人気の洋菓子をハラール仕様で作り変えて輸出。現地でお披露目のイベントも開催しました。現在、ほかの商品も少しずつ商談を進めております。

