

米国市場向け食品輸出プロジェクト

事業概要

- 2025年の農林水産物・食品の輸出は過去最高を更新。昨年に引き続き、米国が最大の相手国となった。
- 一方、米国向け輸出においては、FDA(食品医薬品局)への施設登録・認証等の規制対応や複雑な市場ニーズの把握、米国内のターゲットに応じた商流の獲得など、日本企業にとって様々なハードルが存在する。
- 米国市場への展開に向けて、商材の選定・評価から現地マーケット調査を踏まえた販売戦略の策定、規制対応、販路開拓までを一貫してサポートすることで、市内事業者による米国への食品輸出を促進する。

実施内容

- 民間事業者の持つノウハウと販路ネットワークの活用により、商材選定から市場投入まで包括的にサポート。

商材選定・評価 規制チェック

- 現地の市場ニーズ、コスト分析等を踏まえ商材を選定
- FDA、USDA等の現地規制・輸入要件等をチェック

現地市場調査

- 競合製品や消費者嗜好を詳細に分析。購買意欲を高めるパッケージデザインや価格帯等を調査。

商品改良への アドバイス・ 販売戦略の策定

- 現地の嗜好・規制に合わせた商品改良をアドバイス。
- 適切な販売チャネル、販売戦略を策定。

規制対応・貿易実務 サポート

- 施設登録や代理人選定など必要な法規制をクリア。
- インボイス、原産地証明など貿易実務をサポート

現地テスト マーケティング

- 現地市場の反応と改善点を確認
- 販路拡大に向けた量産化、ブランド認知向上など検討

対象

- 米国への販路開拓を目指す市内食品関連企業(5社程度)

※ 参加企業負担:200,000円／社(予定)