

# EU マーケットが もっと近づく！ EU 市場販路開拓実践塾



## セミナー概要

縮小傾向にある国内市場だけでは、販路開拓を進めることは、非常に厳しい時代になってきており、海外マーケットへのチャレンジを模索する必要性が高まっています。27年度に開催されるミラノ万博を契機に、EU 圏でのビジネス展開の可能性を探るため、EU 市場へ向けた販路開拓の進め方を勉強するカリキュラムを実施し、県内のフードビジネス人材の育成とビジネスの拡大を支援しました。

## セミナー風景



## EU 市場販路開拓実践塾

### 講師よりコメント

宮崎全体でEU市場に進出しようというのが、今回の塾のメインテーマでした。農業国でモノづくりが盛んな EU は日本との共通点も多くあり、まず一番に商品のこだわりについて聞いてきます。規模は小さくても、マエストロといった職人を重んじる風潮があり、「こだわりのものをつくれる人ってすばらしい」そう思ってくれるのがヨーロッパの人々なんです。ミラノ万博でも日本館は、最大 10 時間待ちとなるほど人気で、ヨーロッパの人々の日本の食や文化に対する関心の高さを感じました。

そういう意味においても、これから販路を拡大するには可能性のある市場だと考えられます。海外進出は言うまでもなく難しい。だから最低3年間は攻め続けてほしいと思います。そして、今回出会った塾生同士の繋がりを大事にしてほしいですね。



カテナ株式会社 代表取締役社長  
宮田 理恵 氏

### 受講者の声

日常から気を付けている「情熱を伝える！」部分の大切さを再確認できた。引き続き、その部分を強化させていきたい。

生産者が情熱を伝えないと、海外の人には伝わらない事が分かりました。海外の人と、共有して、共に良いものを伝えることが必要だと思いました。

現地の生の声が聞けたこと、イタリアの現状、文化等も教えてもらったことによって可能性が見えた気がした。同じ EU 塾の方の取り組みも聞けてよかった。

自社がどこまで対応できるか、また違う考え方をする方法もあり今後の自社をもう一度見直していこうと思います。

