

地場産品、特産品をもっと海外に知ってもらい、

SAGAWAの 海外販路サポート

IT企業と連携することで
生産者様の海外販路拡大を
全面的にサポートします



課 題



● 地場産品を海外へ
販売したい

しかし

- 海外（バイヤー）とのつながりが無い
- 海外への発送方法や必要書類などについての知識が無い
- 代金回収がきちんとできるか不安



佐川急便 担当者の声

近年の海外におけるお茶のブームで、市の特産物と海外での需要はマッチしていました。しかし、自治体には「海外バイヤーのつながりが無い」など、海外進出のために何から手をつけたら良いか分からないという課題がありました。そこで当社が海外大手IT企業と協力し、自治体専用のサイト構築など、海外販路拡大のための仕組みをご提案。出品のための翻訳、商品代金の回収など、地場企業の海外進出を全面的にバックアップできる体制を整えました。



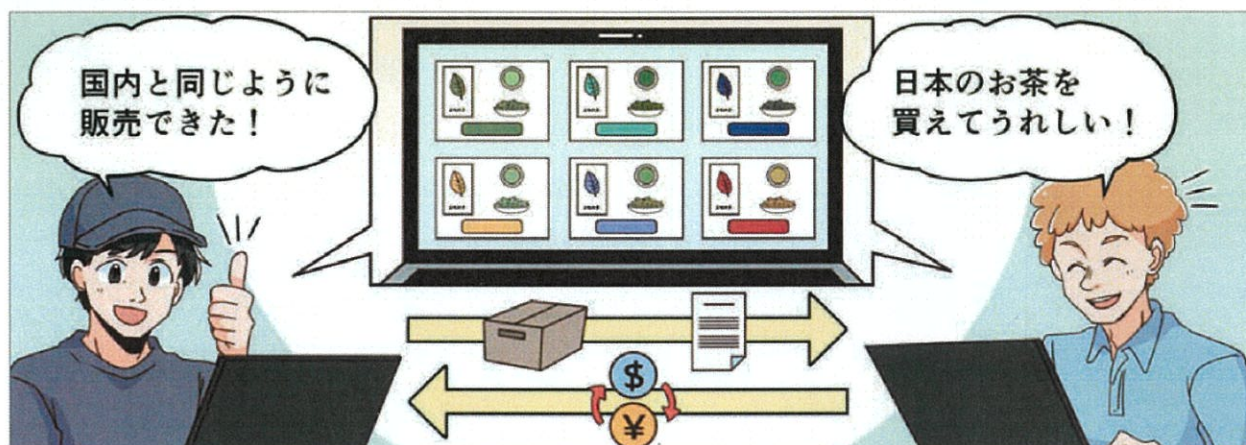
お客さまの声

特産品であるお茶の販路拡大は、私たちの長年の悩みでしたが、今回佐川急便さんからいただいた海外販路拡大のご提案に大きな可能性を感じています。地場生産者向けにさまざまな資料を用いた説明会なども実施していただき、生産者の皆さんからも「佐川急便さんがここまで対応してくれるとは」と驚きの声を多数いただいております。また、生産者の方々の顔も明るくなり、期待も膨らんで地域活性化にもつながっております。この取り組みが市の未来を大きく変えてくれることを願っています。

販路を拡大したい



ソリューション



- 海外大手IT企業とのタッグで
特産品であるお茶を海外へ販売できる仕組みを構築

解決フロー

事業会社：佐川急便、SGHグローバル・ジャパン

