

地域における取組例【食関連・地域商社】 マレーシアをゲートウェイとしたアジアへの食品輸出拡大事業

(株)いずみホールディングス
(北海道札幌市)

- 仕入れた生鮮品を飲食店等に直接又はインターネット上の仮想市場「日本卸売市場」を通じて販売。
- 中間業者を省くことによって、流通スピードと鮮度を向上させ、販売価格を引き下げている。

ポテンシャル
(強み)

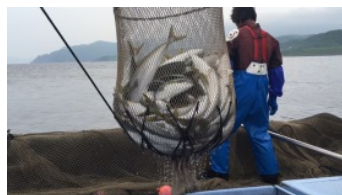
- 全国約600の仕入先をもち、生産者や産地、卸売市場、メーカーなどから仕入れた生鮮品を全国の約70ヶ所の卸売市場や全国約1万店舗の飲食店に販売。仕入先の約7割は北海道。

取組内容

- ノーザンランド(株)が有するマレーシアのネットワークとの連携により、北海道フェスティバルの開催等を通じて食関連企業・飲食店の海外展開を促進させ、マレーシアへの食品流通システムを構築する。

地域中核企業
(株)いずみホールディングス

IZUMI-IZM
GROUP



【日本卸売市場で競りライブ中継】

資本金：1千万円
従業員：70名

- ◆ 商流・物流の結節点
- ◆ 受発注システム構築
- ◆ 物流システム構築

ノーザンランド
<事業統括>

コーディネーター
<輸出・販路開拓支援>

約600の生産者・産地・
卸売市場・メーカー
<農水畜産物等の供給>

取引



約70の卸売市場
約10,000店の飲食店
<商品提供>

取引

(株)井原水産、出塚水産(株)、
(株)北海道米菓フーズ、
(株)五洋物産、(株)とかち製菓等
<商品開発・販路開拓>

連携

サポート

海外



マレーシア
ASEAN
各国

輸出

(販売先)
日本食レストラン
日本外食チェーン店
高級和食料理店
ローカルレストラン
個人消費者

