



GFP優良事例 株式会社岩清 (静岡県)

業種：加工製造業 生産規模：2億円

輸出品目 輸出先国

鯖ラーメン (乾麺・スープ) × EU 米国 UAE 等

GFP訪問診断・マッチングを通じて海外への販路を獲得

輸出取組

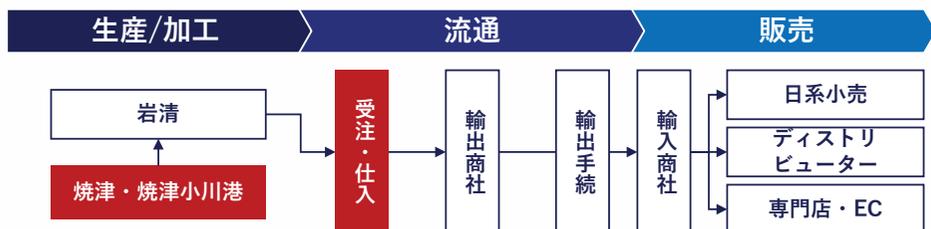
輸出の背景/経緯

- 江戸時代から鯖加工品を販売する歴史を有する中、消費者の魚離れの影響による売上減少を受け、海外市場への販路開拓に向けた社内の気運が高まりつつあった
- 2016年より中東への輸出を目指し、輸出向け商品の開発に着手
→ 取組初期は、元来魚食文化が根付いていたドバイ向けの輸出を企画
- 2020年より本格的な商流構築を目指し、GFPオンライン訪問診断を含む、農水省主催のマッチングイベント等に参加しながら海外バイヤーへの接触機会を増やす
→ 現地ドバイの展示会にも参加し、現地好みの味であると好評を獲得

輸出取組内容

- 商品はサバラーメンを主に輸出。特に、醤油味・みそ味の乾麺・冷凍麺・希釈タイプのラーメンスープについて、B to B・B to Cの双方に対応可能な商品を製造。乾麺加工導入によるEC販売等も視野に入れながら、自社マーケティングの一環としても輸出を実施
- アジア・米国西海岸におけるテスト輸出と、ドバイにおける展示会出品を通じて、商談・取引機会を獲得
- EU・米国向けには、パッケージ素材・デザインを、現地仕様に適したものに变更
- 中東への輸出に向け、ハラール対応の原材料・調味料を選定
- 将来的にはEU HACCPやFDA基準のHACCP取得を検討しており、HACCP対応を目的とした加工室・冷凍冷蔵庫の改修を実施

輸出モデル



焼津小川港に揚がる新鮮な鯖・鰯を仕入担当が直接目利き・買付、自社保有の冷凍・保管庫に鮮度を保った状態で魚を輸送。自社独自技術で魚からエキスを抽出し、ラーメンの原料に使用

直接取引関係を構築した現地バイヤーからの注文を受け、輸出・輸入会社に手続を委託。輸出向け商品は、破損リスクに対処可能なパッケージに変更した上で輸出することで、品質を担保

GFPマッチング、現地品評会等で関係を構築したバイヤーと直接取引。自社起点でのレシピ提案、フレキシタリアン向けの調理方法を解説したPR動画をweb上で公開し、知名度向上に取組

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)



GFPを活用した輸出成功ポイント

商品改良の知恵・商談機会の獲得に積極活用

課題1

輸出に向けた商品へのフィードバックや補助金の案内を受けたい

GFP訪問診断

輸出向け商品改良・関連する補助金の相談

農政局より米国・EU向けの規制対応の方策や規制変更の動向の紹介を受けた。案内された補助金により新商品を開発し、中東向け商談に繋がった



GFPオンライン訪問診断の様子

課題2

海外市場開拓・輸出拡大に向けて、販売先のバイヤーを見つけたい

GFPビジネスパートナーマッチング

オンラインを活用して効率的にマッチング

EUバイヤーとの商談機会を獲得し、輸出取組を本格始動した2020年から鯖ラーメンの輸出に成功。輸出を機に現地からのWEBアクセス増加



輸出向けに開発した新商品

課題3

客観的視点や専門家のアドバイスを輸出戦略に取り入れたい

GFP輸出塾

輸出戦略構築のノウハウを習得

輸出塾を通じたターゲット層の明確化・商品ストーリー訴求に関するアドバイスを受け、更なる輸出拡大に向けた販売戦略づくりを実施



輸出塾にて作成したグループワーク資料

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

事業承継に伴って社内で輸出気運を高め、自身のネットワーク・様々なサポート事業を活用しながら、輸出向け商品開発・取引先の獲得に取り組み、自社単独では出来なかった商品ローカライズ・施設整備・販路開拓を実現しました。今後も、GFPで共有される情報を参考にし、マッチング事業等も活用しながら、更なる販路開拓に取り組みます。



岩崎様



GFP優良事例 有限会社粋 (福井県)

業種：加工製造業 生産規模：5,000万円

輸出品目

輸出先国

冷凍寿司
冷凍丼

香港
X シンガポール
オーストラリア

巣ごもり需要に適した商品でコロナ禍でも輸出拡大

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 2015年に、凍結機を導入して「冷凍寿司」の製造・販売を開始
- 国内向け商談会（食品設備関係）において、凍結機のサンプル商品として冷凍寿司を展示
→ 輸出に適してるとの意見をもらい、本格的に輸出を志向
- 2016年から2020年まで、国内・海外商談会等に年4~5回は参加
- 海外商談会だけでなく、国内商談会も有効的に活用して海外現地の福井県フェア・物産展向けに輸出
- 昨年3月に、間接輸出の販路の他に、直接輸出も経験

輸出取組内容

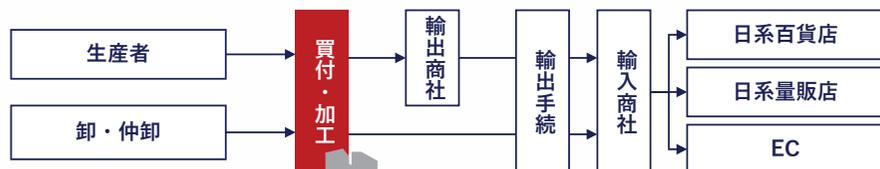
- “福井の美味しいものをそのまま食べて欲しい”をモットーとし、湯煎・レンジ等の解凍調理のみで食べられる「穴子の棒寿司」「浜焼き鯖の押し寿司」「甘海老天丼」「甘海老かき揚げ丼」等の冷凍寿司・冷凍丼を、主に商社を通じて輸出
- 2017年から、香港・台湾・シンガポールの日系量販店等で開催される催事販売や香港の居酒屋向けをメインに輸出
- コロナ禍の巣ごもり需要により引き合いが高まり、EC販売向けの輸出がスタートし、輸出量が増加。新たにオーストラリア向け輸出も開始
- 引き合いがある北米向け輸出への体制整備のため、まずはISO22000の取得に向けて取組中
- 今後は、海外現地の輸入規制・嗜好性に合わせ、原材料の変更や新商品開発に取り組む

輸出モデル

生産/加工

流通

販売



酢飯は全て福井県産米と福井県産のすし酢を使用して、地元産の美味しさを世界にアピール。現地ニーズを踏まえて、現状は輸入原料を使用しているアナゴやサバについても、国産品へシフト予定

冷凍品のため、現地での輸送に特に注意を払っており、初めての輸出前は現地に赴き直接説明。昨年の3月に直接輸出を経験したことで、輸出手続きも自社で対応可能な体制を構築

当初インバウンド消費を意識した国内販売用パッケージであったが、英文表記の豊富や商品中身がわかりやすいデザインが好評で、輸出用にも継続して使用。SNSを通じた販売でも味が好評で人気上昇中

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)
50万円



GFP参画後(2021年)
350万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

情報取得チャネルの増加が輸出拡大の足掛かりに

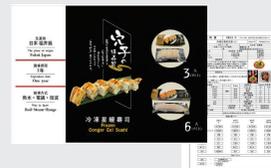
課題1

販路開拓・拡大に向けて商談会・展示会で商品をアピールしたい

GFPメールマガジン

国内・海外商談会を通じて販路開拓

GFP等のメルマガを通じて、商談会・展示会情報を把握。国内外の商談会やイベントに年4回以上参加することで、少しずつ販路を開拓



商談会資料

課題2

輸入規制への対応や国際的認証取得に向けて相談したい

GFPコミュニティ

地元の農政局職員との関係構築

GFPへの参画をきっかけに、関係機関（農政局・JETロ等）との交流が増え、輸出に関する支援制度・輸入規制などが気軽に相談可能



北陸農政局によるGFP紹介資料

課題3

全国の輸出に取り組む事業者の状況や輸出事例を把握したい

GFPコミュニティサイト

GFP登録による関連情報の取得

GFPコミュニティサイトを活用して、全国のGFP登録事業者の商品や取組内容の確認が可能。自社の今後の輸出展開の検討材料としても活用



GFPコミュニティサイト



新谷健治 様

GFPを通じて ~輸出取組の感想・今後の展望

GFP参画後、輸出に関する情報が以前にも増して届くようになったことで輸出意欲がより高まり、国内外の商談会・展示会に積極的に参加してきました。販路開拓・拡大に向けて地道に取り組んできたことで、海外消費者に福井の美味しいお米やすし酢を使った“寿司”を手軽に食べてもらう機会を増やすことが出来ました。今後は、北米への輸出に向けて、認証取得を進めて参ります。