



京都府（株）ユーサイド

『こだわり調味料を北米、欧州等へ』

【主な品目】

マヨネーズ、ドレッシング、たれ等

【主な輸出先国・地域】

北米、欧州、東南アジア、その他

【輸出取組の概要】

- ◆国内商談会で商談した相手先から可能性の高いところをしばりこみ、直接現地にて営業活動を実施。
- ◆日本の味では現地の味覚に合わない場合、現地スタッフと情報交換しながらOEM商品を開発。（国内における小ロット多品種製造の実績を紹介）

【輸出実績】

- ・平成25年度から1年間で、売上は約3倍に増加。
- ・輸出先相手国が4カ国から8カ国に拡大。
- ・平成26年度より、相手国向けにアレンジしたOEM商品の出荷を開始。

【取り組む際に生じた課題】

- ・大手メーカー商品との価格差を説明する前に、商品価格を見ただけで商談が終わることがあった。
- ・商品の特徴である無添加をPRするにあたり、バイヤーが添加物等に対する知識をどの程度持っているか、また、相手国消費者がどの程度購買動機として意識しているかについて事前に調査する必要性。
- ・ドレッシングについて、生野菜を日常的に食していない地域へのPR方法。

【生じた課題への対応方法】

- ・配布資料の商品一覧に、無添加（ADDITIVE FREE）などの表記を強調する。
- ・実績のない地域における物産展やイベントに参加し、現地消費者やスタッフの意見を取り入れた試食内容にフレキシブルに対応。提案商品の絞込みも実施。
- ・上記結果を踏まえて、相手先に応じたレシピや名称への変更も実施。（OEM提案も含む）

【取組の効果】

- ・各地域における推奨商品の絞込みにより商談が効率化。
- ・OEMを押し進めることにより、販売数量の予測が立てやすくなり、同一地域内でのバッティング防止につながった。

【今後の展望】

- ・輸出用に特化した商品の開発。→賞味期限の延長、流通温度帯への対応など。
- ・ハラール・コーシャ等の認証に影響しない地域を優先して開拓。将来的にはハラール認証を取得することを検討中。
- ・欧州における物産展や展示会への出展を検討し、欧州向け推奨商品の選定を行う。

【活用した施策・支援】 平成26年度 JETRO輸出有望案件として選出

【ウェブサイト】 <http://www.u-side.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：久保田、TEL：0774-24-7417