



おいしいで世界をつなぐあなたへ

はじめての輸出!

— EXPORTS CONNECT THE WORLD —

農林水産省
東海農政局

輸出拡大の取り組みは、商品、人材、生産体制の強化をもたらし

強固な経営基盤の確保につながっています！

輸出に取り組んだ、先輩の声を聞いてみよう

1. 取引先の拡大

EUからアメリカへ

当社は、味噌の国内需要が減少する中、ヴィーガン対応の即席みそ汁を開発して、EUを中心に販路を開拓してきました。これまでに、直接輸出(ドイツ、フランス)、間接輸出(スイス、イギリス、フィンランド、ギリシャ)の実績があり、近年は越境ECも活用しています。幅広く挑戦を続けながら、今後はアメリカ、オーストラリアへも販売していきたいと考えています。

(愛知県 合資会社野田味噌商店)

2. 商品力の向上、商品信頼性の向上

イメージ・ブランド力が差別化に

当社では、現地のニーズをつかむことを第一に有機認証やRSPO認証(環境にやさしいパーム油を使用)を取得し、主力商品であるらーめんの差別化を進めてきました。当社では売り上げの約10%が輸出向けですが、個性のある商品を提供することが市場で評価を頂けるという考えです。デザインも他に例がない提案をして一度お買い上げいただければ忘れられない容器に仕上げることでイメージアップを図っています。(岐阜県 桜井食品株式会社)

製品の開発・改良



工場のHACCP対応





3. 従業員モチベーション・スキルの向上

輸出拡大からの好循環

輸出先の国で、競合商品も多いなか弊社製品が購入されていることが、社員の自信とやる気を向上させています。近年発売の「黒ごまラテ」は、海外のお客様から特に好評を得ている商品で、各地のEC・SNS等に寄せられる現地消費者からの高い評価のコメントを眼にすることは、社員にとって、大きな刺激になっています。販売も伸長を続けており、更なる輸出拡大に応えられるよう、ハラル対応の専用ラインを整備するに至りました。

(三重県 九鬼産業株式会社)



4. 生産体制の強化

工場稼働率が向上

輸出によって工場全体の稼働率の改善、生産性の向上が期待できます。当社はこれまで、海外のお客様から注文をいただいても、製造能力が不足するために、ご要望に対応できないという課題を抱えてきました。今後の輸出額増加に対する期待もあり、名古屋市内の工場のボトルネック工程を見直し、製造設備を導入しようとしています。この工場で製造されたグミキャンディは輸出向けが大多数です。今後も輸出を通じて日本のグミキャンディの魅力を海外に伝えていきます。(愛知県 春日井製菓株式会社)



5. 経営基盤の強化

輸出で事業継続を確実に

国内需要が減少する中、オーガニック食材に理解の深い欧米を中心に、無農薬・無添加物の商品を、国際認証も取得しつつ売り込みました。その結果、海外輸出は拡大し、主力商品のたまり醤油は7割が輸出向けで、国内出荷量の減少を補っています。2020年に入れ替えた木桶は、今後2代、3代に渡り大切に使用していきたいと考えています。(愛知県 南蔵商店株式会社)

展示会に出展



輸送方法の改善(冷蔵)

