



「GFP北海道輸出セミナー&マッチングin旭川」 冷凍技術活用による和菓子の輸出取組

とがち製菓株式会社
代表取締役社長

駒野 裕之



企業概要（とがち製菓株式会社）

冷凍技術を活用した品質の高い大福、わらび餅、白玉ぜんざい等を、北海道から香港・米国・中国・マレーシア等へ輸出。

製品開発力を武器に北海道から世界へ展開



- 2012年に北海道で創業、主な品目は大福、わらび餅、白玉ぜんざい等の和菓子20品目
- 輸出先国は香港・米国・中国・マレーシア等であり、日系商社を用いた間接輸出を基本としながら、現地法人を有すマレーシアでは直接輸出の経験あり
- 十勝産小豆を使用した冷凍製造の商品は、解凍後にも柔らかさを維持した品質保持に強みを持つ

輸出取組の経緯

賞味期限延長のため国内でも冷凍で商品を展開しており、国内のコンビニ依存脱却のためマレーシアから海外へ輸出を開始。

冷凍による賞味期限の長さを活かし海外へ販路拡大

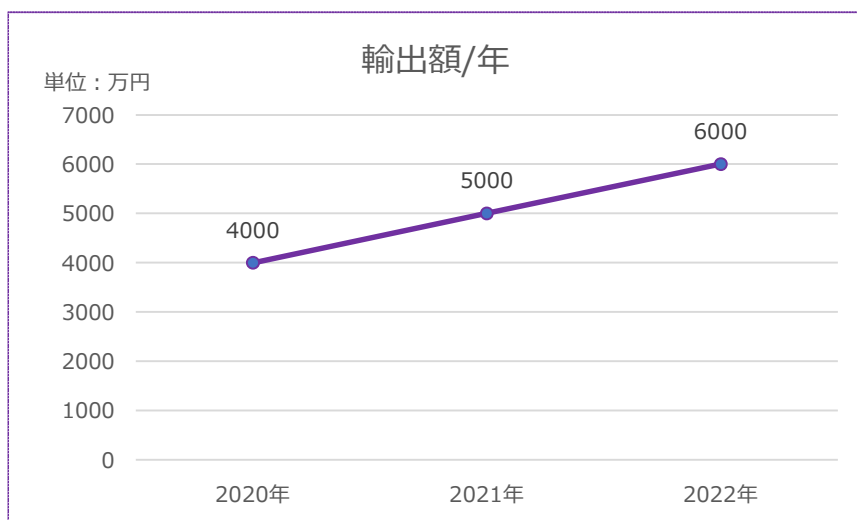


- 設立当初からのコンビニエンスストア中心の売上から脱却するため、海外へ販路を求めた
- 商品は国内においても全国展開するために冷凍で開発。冷凍活用の賞味期限延長により海外への対応が可能に
 - 現在の賞味期限は1年～1年3か月程度、解凍後は5、6日程度
- 様々な国への視察を経て、JICA草の根協力事業でマレーシアを訪問し、競合が少なく参入障壁も低いため、進出を決意

輸出の現状（中食・小売展開）

香港の中食向け、米国の小売向け等を中心に輸出額を増やし、現地ニーズを捉えることで、香港へは大ロット輸出を実施。

中食を中心に、現地ニーズを捉えて輸出を拡大



- 中食・小売向けに、輸出額は順調に拡大しており、今年度は6000万円/年程度となる見込み
- 最大の輸出先は香港であり、A-1bakery・華御結へ中食の需要を拡大。次いで米国の日系スーパーに向け輸出が多い
 - 特に香港では、現地と直接やりとりし、ニーズに合わせた商品展開（PB含む）を実施
 - 間接貿易だが、バイヤーの要望を直接聞く事が出来ていることで、開発がスムーズ・導入が迅速といったメリットがある
 - コロナ禍による日本産需要の拡大で新規取引が増え、自社商品の取引量が増大



輸出拡大に向けたポイント

- 国内での知名度は海外展開にも繋がる。売る力があるかどうかは、国内の販売実績が輸出商社や海外バイヤーの判断材料となる
- 可能な限り現地を訪れ、店舗の様子や顧客層、現地商品の価格帯等の一次情報を獲得し、改善策に繋げる
 - マレーシアからの定期注文が来ず伸び悩んだ際、現地商品との価格差を目の当たりにし、現地製造への着想へ
- 可能な限り高く売りつけるのではなく、“適切”な価格で関係者にできるスキームと一緒に考える事が大事
 - 帯広でバンニングする事で、商品価格を抑える事が実現できた

輸出は特別ではない。国内で実施している事を海外でも粘り強く行う！

日本訴求・ローカライズによる海外展開

日本産の優位性を活かしつつ、各国ニーズを把握したうえでチーズ・クリーム等現地嗜好に合わせた商品開発等を工夫。

日本特有の強みを活かしつつ各国ニーズに沿って工夫



- 中国・香港・台湾等の東アジア圏は、餡子や餅に馴染みがあり、好みも日本人の感覚に近い
 - 日本産ならではの品質の高さを強みとして訴求
- 和菓子をそのまま輸出するのみならず、市場調査や現地人社員の意見から現地ニーズ把握をしたうえでの商品展開も重要
 - 米国・マレーシアへは規制を踏まえつつチーズ・クリーム等で洋風化し、ローカライズ商品を開発
 - また、単なる販路拡大のみならず、飽きられないような定期的な新商品を投入し続ける

冷凍輸出の取組ポイント

冷凍輸出は賞味期限延長メリットを生かしつつ、品質への影響や冷凍物流特有のオペレーション等を考慮した取組を実施。

冷凍のメリット・デメリットを踏まえた取組が必要



- 冷凍技術活用による賞味期限延長で、海外への輸出可能性が拡大することが最大のポイント
 - 常温・冷蔵の商品で短い賞味期限の場合、そもそも商談のテーブルに乗ることができない
 - 長い賞味期限によるロス率低下は、売れ残りコスト削減に加え、SDGsの観点から購買側も選定しやすい要素となっている
- 冷凍で品質保持が可能となる一方、味・感触等は変化するため、それらを踏まえた商品開発が必要
- 冷凍物流に特有のオペレーションから逆算した取組を行う必要がある

今後の展望

- 香港へは現在の中食のみならず、飲食向け業務用やコンビニへの展開等、販売先の拡大を目指す
- マレーシアへはハラール対応商品による直接貿易の再開を目指す。また現地での製造に向け、人材の採用・品質向上を強化
 - ハラール対応商品であれば、弊社にてマレーシアへの提案・輸出に向けた連携が可能
- 現地の様々なニーズに応える為、今後は酒類の取扱ライセンス取得を目指す等、複数の加工食品の取扱い・輸出を目指す
 - 自社でも商社機能を持ち、北海道を中心とした全国のメーカーの商品を取り纏め、混載輸出を行いたい

ぜひオール北海道での輸出を連携して拡大していきましょう！

