



富山県 日の出屋製菓産業(株)

『高級米菓で、富裕層向け・贈答用として差別化』

【主な品目】

米菓

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、アメリカ、フィリピン、シンガポール等

【輸出取組の概要】

- ◆ 台湾、アメリカへの大口採用(定番化)
- ◆ リモート商談を継続し、取引の深耕化を図る。
- ◆ 海外専用商品の創出及び、拡販に取り組む。

【輸出実績】 (平成30年2月から米菓の輸出開始) 事業年度:3月～翌年2月

	輸出額(万円)	出荷時期
令和5年度	4,800	通年
令和4年度	1,500	
令和3年度	1,300	



2019FOOD TAIPEI
出展

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 現地スーパー等では、低価格の米菓が流通。
- ・ 賞味期限120日では商談すらできず、180日以上をいかに確保するか。
- ・ 輸出先国における食品添加物(酸化防止剤)の規制により、販路縮小。

【生じた課題への対応】

- ・ 国内商社を通じ、商品を国内出荷するという感覚での間接輸出。
- ・ リードタイムを要するが、注文を受けてからの米菓製造により、賞味期限の180日を確保。更なる賞味期限の延長に向け、新商品の開発を進める。

【対応の結果】

- ・ 富山県産素材にこだわった国内向けの米菓(しろえびせんべい等)を、そのまま輸出することで、高級米菓(富裕層向け、贈答品)として差別化。
- ・ 個包装商品で賞味期限を延長した、一般家庭用向け新商品を販売。

【今後の課題・展望】

- ・ 食品添加物(酸化防止剤)の見直しを行い、規制により減少した輸出額の回復を目指す。
- ・ 間接輸出は継続し、直接輸出も視野に入れる。
- ・ 大口採用による製造がひっ迫。閑散期の受注を見込む。



2024アメリカ市場調査



定番商品での販売風景

【活用した支援・施策】 令和元年度 海外輸出に向けた国内商社との商談会(JETRO主催)
令和元年度 FOOD台北出展
令和元年度 北陸地域商談会
令和元年度 フードジャパン2019(シンガポールの展示会)

【ウェブサイト】 <https://www.hinodeya-seika.com/>

【連絡先】 担当者名: 田島 博之 TEL:0763-52-3011