

輸出事業計画

※申請者名：伊勢藏株式会社、品目：醤油、味噌

1. 輸出における現状と課題

【現状】

2021年8月より海外への販売を開始しており、商社を通じてアマゾンの米国サイトへの販売やノルウェーの小売店へ販売を開始。

【課題】

製造課題①「食品衛生管理の徹底」

米国の求める食品衛生管理やHACCPの導入。

物流課題①「国内における輸送ルート」

受注数量が少ないため、国内輸送ルートの検証を行っていない。

販売課題①「プレミアム商品としてブランディング」

醤油・味噌は嗜好品として高価格帯でも売れる仕組みを構築する必要がある、プレミアム醤油としてのブランディングが不可欠である。

販売課題②「積極的な輸出機会への参加及びプロモーションの実施」

零細企業では単独での展示会出展やプロモーションは難しい。

販売課題③「商品の差別化及び魅力発信」

醤油が有する文化的背景や、発酵調味料としての機能性に関する情報の訴求、木桶仕込みの希少性等の情報発信がまだまだ不十分である。

2. 輸出事業計画の取組内容

製造取組①「段階的な食品衛生管理の改善」

輸出対応に可能な施設を目指し設備投資を実施し改良していく。

物流取組①「最適な国内輸送ルートの確立」

受注数量に応じて、中部地区の港湾・空港の活用を視野に入れ最適な国内輸送ルートを検証する。

販売取組①、②「展示会への参加による商品ブランディングと魅力の発信」

所属している木桶醤油コンソーシアム、木桶味噌コンソーシアムと連携し、米国やEUで行われる展示会・商談会に渡航およびリモートで参加し、日本の伝統製法である「木桶仕込み」のストーリーによって、ブランディングと魅力を発信する。また国内の展示会にも参加しバイヤーを開拓する。

販売取組③「多言語WEBサイトの制作による情報発信」

木桶仕込み醤油の魅力を発信するための多言語WEBサイトを製作（木桶仕込みコンソーシアムにて作成）し、醤油の製造過程を伝えるなど認知度向上を図る。

輸出事業計画

※申請者名：伊勢藏株式会社、品目：醤油、味噌

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

ACTION

- ・実施計画の修正及び改善
- ・現地トレンドや消費者のニーズ、現地レストランのシェフのニーズに合わせた商品の改良、新商品の開発
- ・商品コンセプトや提案内容など販売戦略の策定

PLAN

- ・展開対象国や商品の選定
- ・展示会出展計画の策定
- ・商品コンセプトや提案内容など販売戦略の策定

CHECK

- ・全国醤油工業協同組合連合会、四日市商工会議所、国内商社等と協議し、実施計画に必要な修正及び改善点の検討
- ・情報収集により得た現地トレンドの検証
- ・消費者のニーズの検証
- ・国内商社を通じた現地レストランのシェフへのヒアリング

DO

- ・全国醤油工業協同組合連合会、四日市商工会議所、国内商社や現地販売店等からの情報収集
- ・展示会の出展や現地販売店におけるイベントへの参加によるPR活動及びニーズ把握
- ・国内にて支援を依頼する商社の選定

4. 輸出目標額

(品目:醤油)	現状 (令和4年度)	目標年 (令和7年度)
輸出額(千円)	460	3,000
輸出量(L)	510	4,100
輸出先国	米国	米国 シンガポール EU 中国 台湾等
取扱量(L)	70,000	74,000

(品目:味噌)	現状 (令和4年度)	目標年 (令和7年度)
輸出額(千円)	0	1,000
輸出量(kg)	0	2,000
輸出先国	なし	米国 シンガポール EU 中国 台湾等
取扱量(kg)	40,000	45,000