

輸出事業計画

※申請者名：森白製菓 株式会社、品目：米菓

1. 輸出における現状と課題

【現状】

輸出拡大に向けた取組みは、一般社団法人全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会に7年間加入し、これまで様々な国への商談を行ってきた。具体的にはシンガポールの「FOOD JAPAN」、香港の「FOOD EXPO」や日本の「アグリフードEXPO東京」への出展、各銀行主催の海外商談会事業への参加、その他、JETRO主催の海外バイヤーとの商談会に参加するなど積極的に販路開拓を推進。

また、輸出促進を図るためにJFS-B規格を令和2年9月に取得し、SOMPOリスクマネジメントのJFS-B企画継続コンサルティングを受けながら、設備と品質の向上を追求するなど、ソフト面での強化を行ってきた。

その結果、令和4年度の輸出先国は、アメリカ、香港、シンガポール、タイ、中国、台湾、UAE、カナダ、ベトナム、クエート、オーストラリアと徐々に拡大した。今後もアメリカ、シンガポールをメインターゲットとして、販売促進を図る。

【課題】

- ・輸出には船便で3か月間要することもあるため、賞味期限を1年の通常商品よりも長い賞味期限14か月越えの商品を開発する必要がある。
- ・各国の輸入規制や衛生管理・安全管理への対応が不十分であること。
- ・中国産の低価格商品が競合であり、日系以外のアジア系需要で苦戦している。
需要や利幅を拡大するために、新たな米菓の開発のほか、生産性を向上させる必要がある。
- ・既存の輸出向け商品パッケージでは、ライスクラッカーがどういったものなのか判らずイメージがつかないとの評価を受けている。
- ・日系スーパー向けの商社の選定や現地系スーパーとの取引拡大。



2. 輸出事業計画の取組内容

【開発】

- ① 賞味期限 1 4 か月以上の商品の新規開発
- ② 起原原料まで開示できない原料メーカーの商品は使用しない
- ③ それぞれの国の食文化に合わせた商品の開発
- ④ 商品パッケージの仕様変更と、生産性向上に向けた機械設備の導入
- ⑤ 取引する商社の確認と、相手国販売店の確認・把握

【販売】

- ⑥ 展示会・商談会への参加

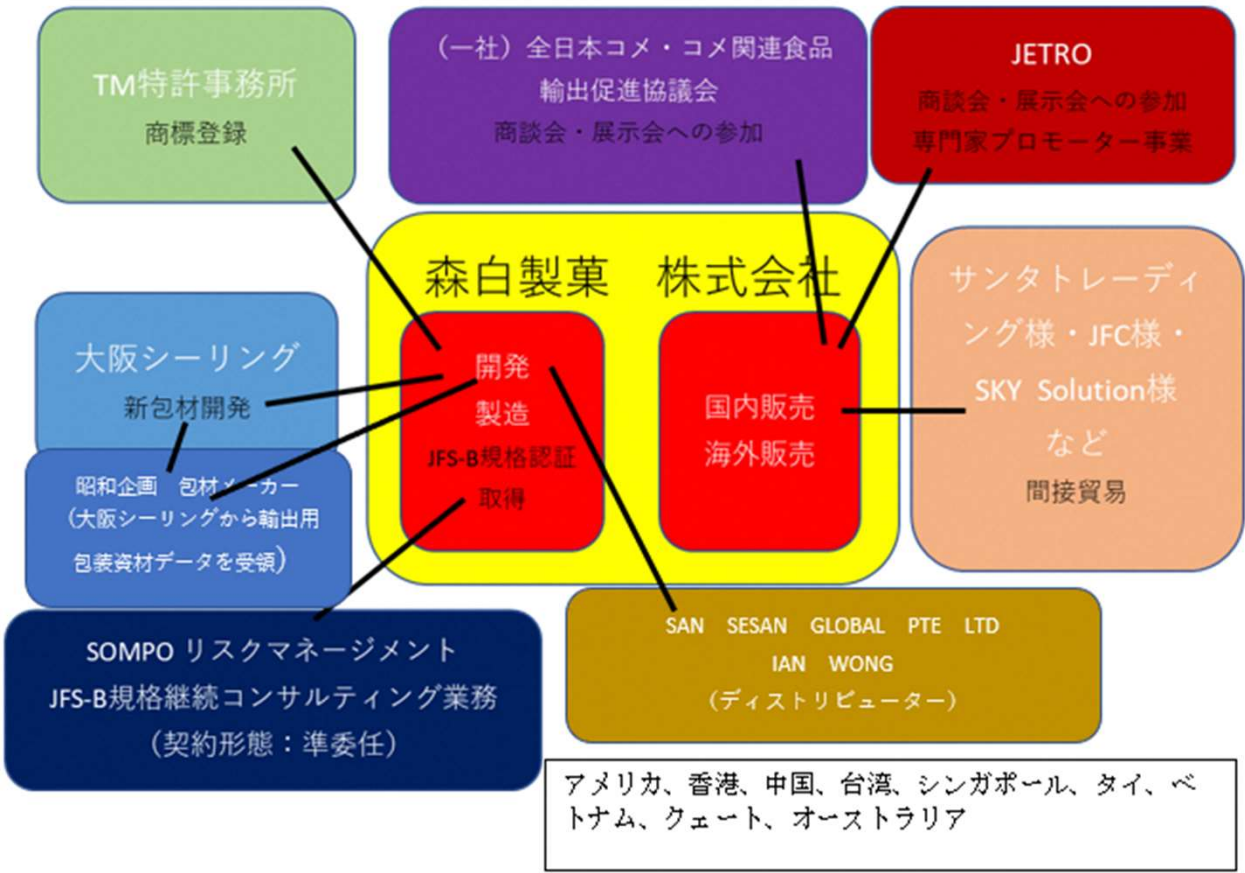
・ターゲット国の展示会や、国内の海外バイヤー向けの展示会に参加する。また各種商談会に参加するとともに、県やジェトロの事業を活用し効率的かつ効果的にニーズの把握や新たな商品等の評価、改良や改善点などを把握する。



輸出事業計画

※申請者名：森白製菓 株式会社、品目：米菓

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



4. 輸出目標額

(輸出品目：米菓)		現状 (令和4年)	目標年 (令和8年)	備考
岐阜地区	輸出額(円)	41,660,000円	84,300,000円	
	輸出量 (t)	9.8トン	20.0トン	
	輸出先国	アメリカ、香港、シンガポール、タイ、中国、台湾、UAE、カナダ、ベトナム、クエート、オーストラリア	アメリカ、香港、シンガポール、タイ、中国、台湾、UAE、カナダ、ベトナム、クエート、オーストラリア、メキシコ	