

輸出事業計画

※申請者名：株式会社グレープストーン 品目：洋菓子

1. 輸出における現状と課題

〈現状〉

- 新型コロナウイルスの影響で、自社の中心事業である国内のお土産市場の売上が低迷。訪日客による売上げも激減したため、海外向けの商品輸出を目指すこととなった。
- 現在の輸出先国はアジアを中心に5か国。輸出商品においては、冷凍の『東京ばな奈「見つけたっ」』を主力商品とする。
- 原材料を変更し、各国の規制に対応した冷凍流通の『東京ばな奈「見つけたっ」』を開発した。

〈課題〉

【製造・加工】

- 各国ごとに異なる様々な輸出規制があり、その情報把握、個別の対応に課題を抱えている。

【物流】

- 《台湾・シンガポール・フィリピン・ベトナム・マレーシア》現地保管における温度管理についてはコントロールしきれないため、品質保持における懸念がある。

【販売】

- 《中国・香港・シンガポール》自社商品の競合となる日本の「土産菓子」が、既に現地においては多数流通しており、市場競争が激しい。
- 《中国・香港・台湾・マレーシア》現地では、日本で商品を購入し自国で販売（転売）する人が多く存在し、正規ルートより安い価格で模造品が販売されてしまっているほか、中国では自社商品の抜け掛け商標も見られ、価格面で不利な状況、ブランド棄損に繋がっている。
- 《韓国》コロナショックに加え日韓関係における政治対立が観光客数に大きな影響を与えている。
- 《韓国》商品に同封している多言語で記載された「しおり」に韓国語の表記がないため、商品の説明が出来ていない。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社グレーストーン 品目：洋菓子

2. 輸出事業計画の取組内容

【製造・加工】

- 輸出代理店業者との連携を深め、成分・添加物規制情報を把握、対応方法を検討・実施する。

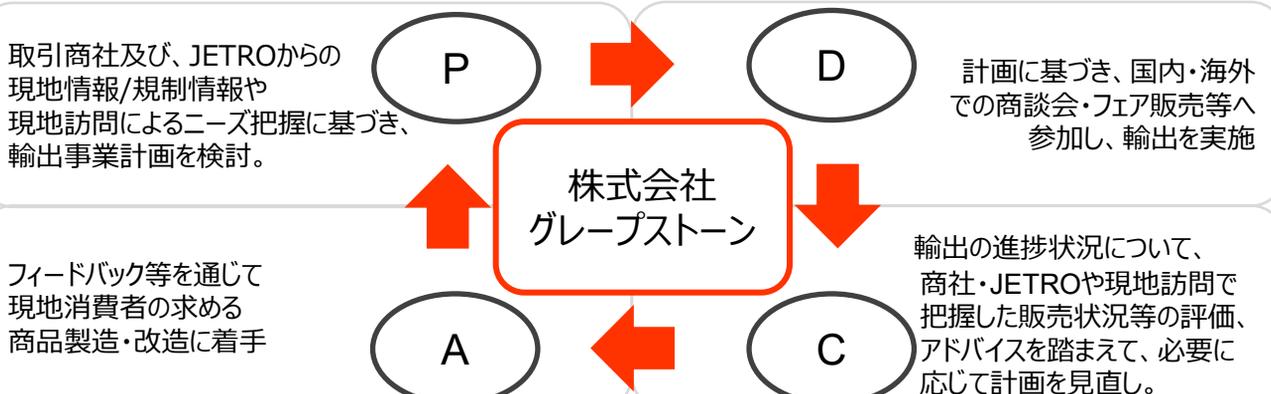
【物流】

- 《台湾・シンガポール・フィリピン・ベトナム・マレーシア》気温が高い地域のため、原則として輸送時は冷蔵便を使用し、輸出代理店業者とも密に連携し、コールドチェーンの確保を徹底する。

【販売】

- 《中国》タオバオ等でのオンラインライブ販売プロモーションを実施する。
- 《中国・香港・台湾・マレーシア》①公式販売証明書を発行、②自社商品の商標登録および③日本の特許事務所を通して、無効審判および不使用取消審判により抜け掛け商標を取り消すことで、自社の正式な商品流通を担保し、ブランド確立に繋げる。
- 《韓国》越境ECでの販売やInstagram発信による韓国の一般ユーザーへのアプローチに加え、現地マスメディア（TV番組）への商品協賛や、番組クレジットへのブランド名掲載（制作スポンサー）等により、さらに現地知名度を高める。
- 《韓国》冷凍東京ばな奈商品の現地訴求のため、商品の多言語「しおり」に韓国語を追加したものを作成する。（R3補正加工食品輸出産地確立緊急対策活用）
- 各現地ディストリビューター等の既存の取引先やJETRO等との連携を密にし、各国日系百貨店をメインターゲットと設定し、更なる販路開拓を目指す。

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



輸出事業計画

※申請者名：株式会社グレープストーン 品目：洋菓子

4. 輸出目標額

| | 【現状】 (令和3年度) | 【目標】 (令和6年度) |
|---------|--------------------|--|
| 輸出額 (円) | 11,305万 | 18,767万 |
| 輸出量 (t) | 62t | 103t |
| 主な輸出先 | シンガポール・香港・韓国・中国・台湾 | シンガポール・香港・韓国・中国・台湾・ベトナム・マレーシア・フィリピン・アメリカ |