

輸出事業計画

※申請者名：株式会社 北川製菓、品目：ドーナツ

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社の主な業務はお菓子類の生産・販売で、ドーナツなどの半生菓子を全国の間屋、スーパーマーケット等を通じて消費者に販売している。また、健康志向の食品にも力を入れている。

国内の販路として、前述に加え、直営店舗や自社ECサイト、ドーナツの自動販売機を通じた販売も行っている。令和7年3月より東南アジア、東アジアへの本格的な輸出を検討している。東南アジアにおいてドーナツをはじめ、菓子類の需要は増加傾向にあり、海外進出の意義は高いと考える。

【課題】

美味しく安全な「食」を創造し、社会に貢献する。地域の発展と社員の幸せを実現する。これらを目標に、地域の繋がりを意識して、業務にあたってきた。しかしながら、日本経済の緩やかな衰退はほぼ不可避であり、弊社も新しいステージに踏み出す必要性を強く感じている。

- ・輸出を開始する予定のマレーシアでは国民の大半がムスリムであり、ハラル認証の取得が必要である。
- ・商品輸出にあたって、各国の法規制に対応する必要がある。弊社は、現在ドーナツの製造に部分水素添加のパーム油を使用しているが、海外では禁止されている国がほとんどである。また、包装材にも配慮する必要がある。
- ・健康志向のドーナツは海外では浸透していない文化であり、それが懸念点でもあるが、上手くハマれば大きな売り上げにつながるかと期待している。
- ・今後の輸出事業拡大にあわせて、ある程度海外の売上が増えてきた時点で、海外営業部のような専門組織を新しく立ち上げる必要があると考えている。輸出関連の仕様書対応や外国語、特に英語対応が可能な人材の新規雇用や育成など、人材強化に努める。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・ムスリムの食品であるという認可がハラル認証であり、ハラル認証取得に対応できる製造ラインの構築を行う。
- ・各国の法規制について自社で調べるとともに、同業他社や、取引を行う予定の輸出商社などと密にコミュニケーションを取りながら、添加物や包装材など必要であれば対応にあたりたい。
- ・健康志向のドーナツに関し、カロリーを抑え、素材の美味しさを最大限引き出すことができるよう、開発に注力する。
- ・現在、海外担当部署のような専門チームはまだ存在せず、その必要性を強く感じている。人材の育成や、条件にマッチした人材を見つけるのは容易ではなく、長期的な取り組みにはなるが、将来、確実に必要になるので早い内から対応を開始したい。

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

長期的な視点を持ちつつ、冷静かつ論理的に輸出事業について評価を行う



4. 輸出目標額

	現状 (令和5年)	目標年 (令和11年)
輸出額 (千円)	0	350,000
輸出货量 (kg)	0	267,647
輸出先国	—	マレーシア、ベトナム、 韓国、シンガポール、台湾