

輸出事業計画

※申請者名：ヤマエ食品工業株式会社
品 目：醤油、味噌、その他調味料

1. 輸出における現状と課題

【現状】

南九州の嗜好性に合わせた甘口のを製造する事を得意とし、宮崎県では唯一生揚醤油（諸味から絞った、新鮮な醤油で加熱処理する前の醤油）、アミノ酸液を自製する企業である。

現在輸出を行っている同業他社と比較しても、この甘口醤油が海外の方々に受け入れられる可能性があり、他社との差別化にも繋がるのではないと思われる。また、中堅企業として、ロット当たりの生産量も多く大ロット出荷対応が可能。

【課題】

<製造面の課題> 各国での容量、包装容器に対するニーズの対応。

<加工面の課題> 各国の添加物規制の対応や菜食主義者（ヴィーガンを含む）向けの商品開発等、また賞味期限の延長対応が課題。

<物流面の課題> 物流においては横浜、名古屋、神戸などの港までの輸送コストの高騰が課題。

<販売面の課題> トラブルが発生した際に迅速な対応ができるような関係者間の体制構築が課題。

2. 輸出事業計画の取組内容

<製造面の取組> JETROや農水省からの情報提供、WEBセミナー等を活用し、各国規制の情報を常に収集し目的国に順応した対応。
また、容量、包装容器のニーズに対応する新しい設備投資や仕入れ（極力環境に配慮した包材等）の検討。

<加工面の取組①> 各国の商品に使用する原料、添加物など、各国規制情報を常に収集し、ターゲットを絞って商品化及び菜食主義者（ヴィーガンを含む）向けの商品の開発検討。

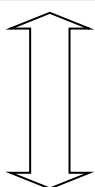
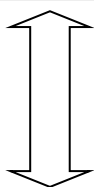
<加工面の取組②> 加工・充填にも新しい包材や充填機の導入を検討及び他調味料のスパウト商品（粘体もの（味噌加工品や固形物の多いもの）について、アルミ蒸着包材で賞味期限の延長に向け実証試験を実施。

<物流面の課題> 九州外の港から九州管内の博多や志布志等への変更が出来ないか検討。また、ロットをまとめ物流コストを削減するため20feetコンテナから40feetコンテナへ纏める事による輸送コストの削減を図る。

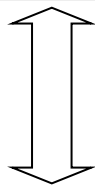
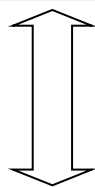
<販売面の課題> 海外の展示会への出展や現地での商談会への参加、WEBを活用した商談会等にも積極的に参加し、点での展開から線、そして面での展開へ結び付けていき、関係者間の体制構築を図る。

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

ヤマエ食品工業株式会社



連携



輸出会社

定期WEB商談等による
現地情報確認、新商の
提案等

JETRO

・輸出先国の規制そ
の他概況把握
・展示会、商談会情
報

全醬・全味

・展示会の情報
・商談先の紹介

宮崎県

・展示会の情報
・商談先の紹介

展示会等で収集した情報から既存商品や展示
ブース、カタログの改善、新商品開発の実施

・国内外の展示会参加し、商品の改良を実施
・JETROアドバイザーからのアドバイス



・昨年の展示会、招聘を参考に年間計画作成
・輸出向けの商品開発を検討
（原材料、賞味期限、デザイン等）

・国内外の展示会、プロモーション活動に参加
・宮崎県にバイヤー、シェフの招聘を実施

輸出事業計画

※申請者名：ヤマエ食品工業株式会社

品 目：醤油、味噌、その他調味料

4. 輸出目標額

品目	現状 令和4年度 (単位：千円)	目標年 令和10年度 (単位：千円)	目標年 輸出先国
醤油	2,950	15,000	米国、韓国、 スウェーデン、中国等
味噌	1,140	5,000	米国、香港、 カナダ、タイ
その他調味料	7,400	30,000	米国、カナダ、香港、 シンガポール等