

輸出事業計画

※申請者名：株式会社北辰フーズ、品目：菓子（ゼリー）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

夕張メロンは、北海道夕張市エリアのみで栽培されている果物で、その種苗は夕張農協において厳しく管理され、日本国内では高級メロンとして認知されており、アジア圏への輸出も行われているものの、その輸出量はまだまだ十分とは言えない状態。一方、夕張メロンの果汁を使ったゼリーの売上は堅調に推移しており、夕張メロンの美味しさを更に浸透させる上で、まずはゼリーの輸出に積極的に取り組むことが、非常に重要と考えている。

近年の国内の菓子市場は少子化と人口減の影響もあり、頭打ち状態であり、直近の2020年、2021年は、新型コロナ感染拡大の影響もあって、菓子メーカーの売上高は減少しており、停滞感が強い印象となっている。国内市場が縮小へと向かう菓子業界において、国内の菓子メーカーは海外市場に活路を見出そうとしている。

こうした流れを踏まえ、新たな市場を獲得することを目的に、今後も伸びが見込まれる台湾・香港をはじめとする東アジアをメインに輸出に取り組んできた。その結果、直近の輸出額は約4000万円を超えてはいるものの、更なる輸出額増には、増産が不可欠であり、その為には生産体制の再構築が必須と考える。

【課題】

①生産・製造

- ・現有の生産設備で増産を実現させるには、人員・労働（稼働）時間を増やすことになるが、これは非現実的。従って、老朽化した設備・機械を更新し、自動化・高速化・省力化による、生産効率・生産力のアップが必須と考える。
- ・また、北海道HACCPは2019年に取得しているものの、海外輸出の基準には準拠しておらず、更なる輸出拡大には、日本発の国際規格である「JFS-C」の取得が必要と考える。
- ・更に、賞味期限も最低360日を求められるケースが多く、レシピの改良に加え、新たな包装資材の開発も必要と考える。

②流通・販売

- ・国内代理店並びにその取引先である（中国現地企業）による販路開拓に依存しており、販路拡大が限定的になっている。
- ・自社ブランドの認知が進んでおらず、競合他社との差別化が十分出来てない。

2. 輸出事業計画の取組内容

①生産・製造

- ・輸出拡大に向けた環境整備として、異物混入対策／壁・天井の改修、動線改善／仕上げラインの移設、再構築、不良品削減対策／ブランチング槽の改修。
生産効率・生産量の向上対策／目視検査工程の機械化による省人化。
- ・JFS-Cを取得することで、輸出国のニーズや規制に対応した商品開発・輸出が可能となるだけでなく、既に取得しているHACCPシステムを活用出来ることから、JFS-C取得には食品安全マネジメントシステムを導入するだけで良い、といったメリットもある。
- ・新たな包装資材メーカーとの協業による過酷評価試験の実施。

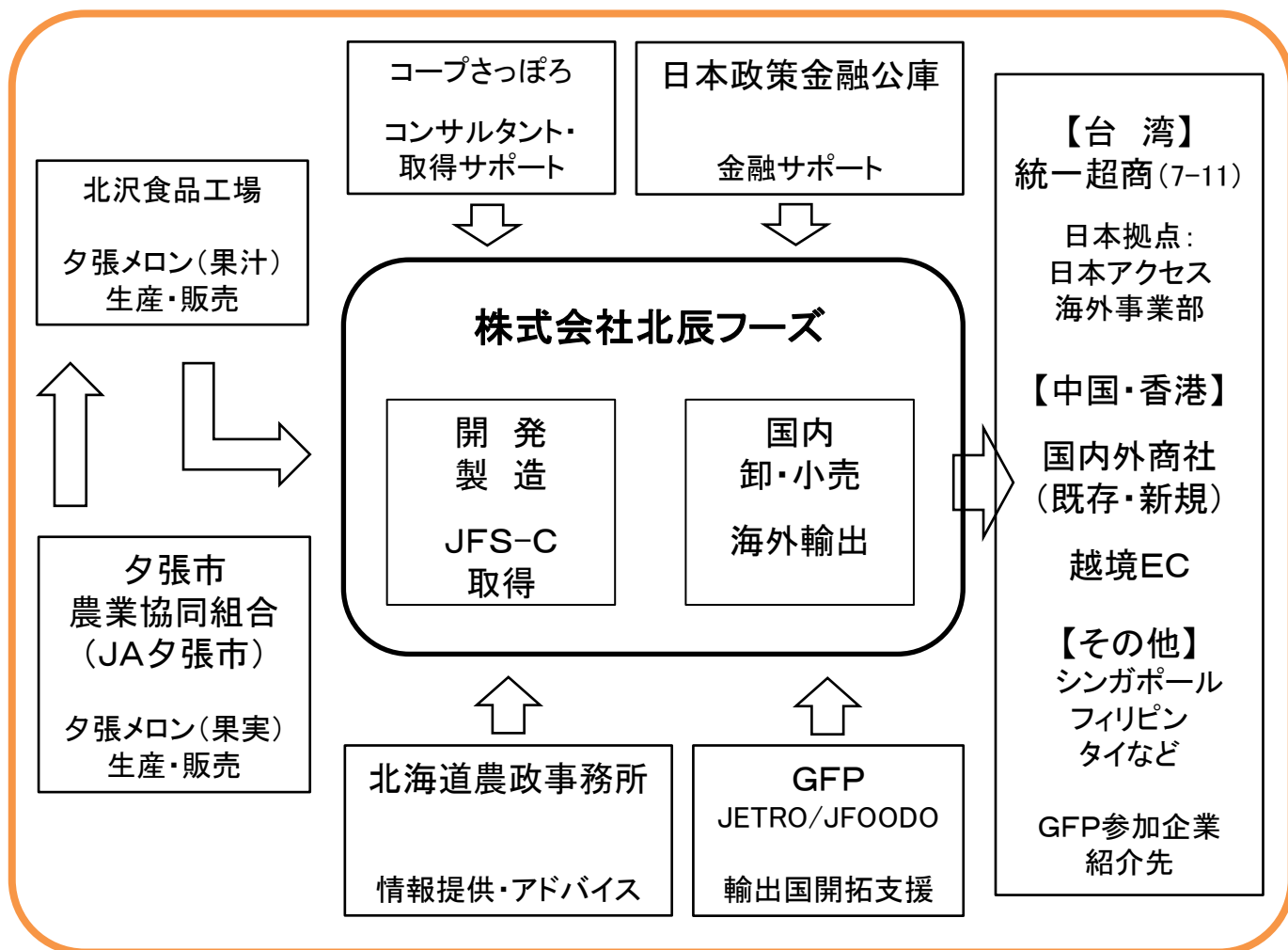
②流通・販売

- ・中国語対応の自社ホームページの作成に加え、動画制作・配信などによるWEBマーケティングの強化に取り組むことで、中華圏市場での認知度向上を図る。
- ・既存商流に加え、国内外の商社との連携を強化することで、更なる市場開拓を進める。
- ・自社ブランドの認知度向上とあわせて、自社による越境ECにも取り組む。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社北辰フーズ、品目：菓子（ゼリー）

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：菓子（ゼリー）】	現状 (令和4年)	目標年 (令和12年)	備考
輸出額(円)	42,000,000円	160,000,000円	
輸出量(t)	39.9	153.8	
輸出先国	台湾、中国、香港	台湾、中国、香港 シンガポール、 フィリピン、タイ	