

輸出事業計画

※申請者名：のだみそ株式会社、品目：味噌

1. 輸出における現状と課題

【生産・製造】

- EU・アメリカ向けの商品は、食品安全に関する国際認証が求められる可能性が高い
- EU向け商品は、食品と接触する包材に関しての規制が強化されている
- 高付加価値商品として、有機認証を求められる
- EU-HACCPによる動物性のだしに対する規制に対応する必要がある

【流通】

- 豆味噌は比較的認知度が低いため、商品の理解度を高める必要がある
- 天然醸造・木桶熟成という製法の特性上、他商品と比べ価格が高い

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産・製造】

- HACCP取得に向けて新しい設備の導入とリニューアル等の設備改善を実施する。同時に管理システムを構築・進行する
- 包材メーカー等と打ち合わせを実施したうえでEUの規制に適する包材を検討する
- ヴィーガン対応の昆布だしを使用した動物性食材を除いた即席味噌汁の開発ノウハウを生かし、植物性だしを用いた商品の開発を行う
- 現地バイヤーとのコミュニケーションを通し、現地ニーズを把握することで商品特徴の説明、情報共有、レシピ開発等の取組内容に反映させる

【流通・販売】

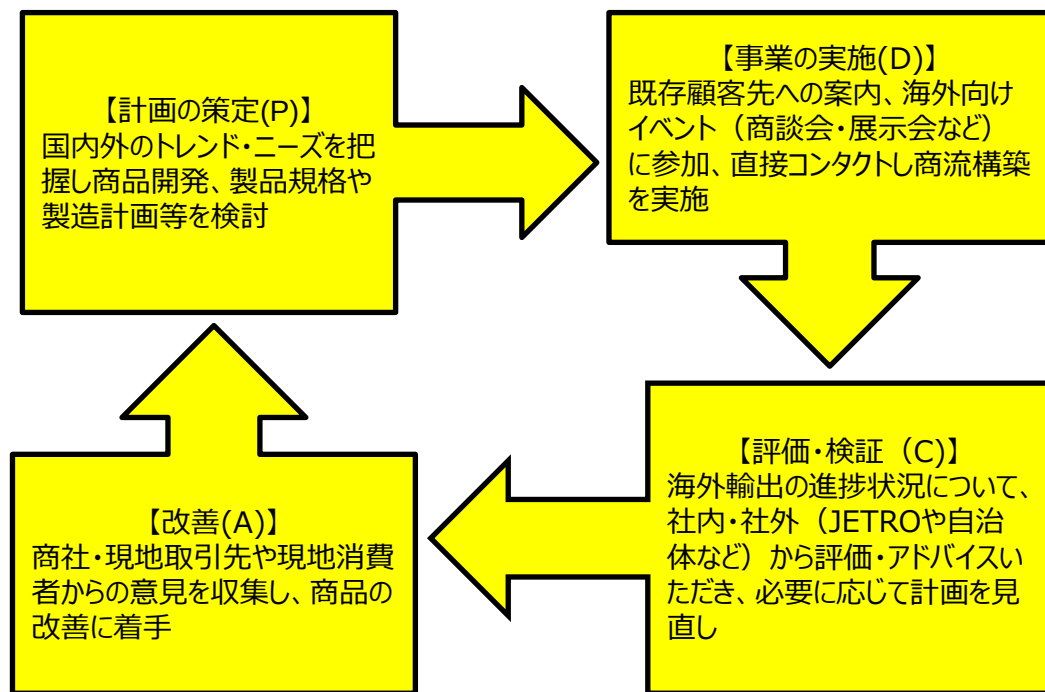
- SNS、海外向けオンラインプラットフォームを利用した継続的な情報発信を行う
- 有機専用の製造ライン構築は短期間では物理的に不可能であるため、他の特徴（天然醸造・木桶熟成）を強調したマーケティングを行う。加えて商品特徴が分かりやすい・伝えやすい商品（パッケージ含む）を開発する
- 展示会、商談会への出展やECサイトでの販売を通して新しい販売先を開拓する
- 英語・日本語・韓国語に対応した商品カタログを作成し、PRに活用する

輸出事業計画

申請者名：のだみそ株式会社

品目：味噌

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

	【現状】 (2021年)	【目標】 (2027年)
輸出額	2,500千円	10,000千円
主な輸出先	フランス、スイス、イギリス、ギリシャ、アメリカ	フランス、スイス、イギリス、ギリシャ、アメリカ、オーストラリア、香港、韓国

- ・ 2027年度の輸出目標額の内訳は、輸出先別EU5割、アジア+オセアニア 4割、北米国 1割