

輸出事業計画

※申請者名：株式会社コスモス食品 品目：乾燥スープ/みそ汁

1. 輸出における現状と課題

<現状>

- ・当社、自社ブランド商品は、素材、味、製法に特色を持った商品で、10数年に渡り、販売数量を伸ばしてきている商品ではあるが、国内市場から、商品の良さを、より訴求しやすい市場として、海外市場をターゲットとすることを検討することとした。
- ・輸出先国のReady To Eat市場のニーズとしては、展示会への参加、市場調査により、オーガニック食品/日本食の需要が、日本と比べて高い。
- ・現在の輸出先国はアジアを中心に5か国。輸出商品については、NatureFutureブランドの「GENSEN」、「しあわせいっぱい」シリーズを主力商品とする。

<課題>

【製造/加工】

- ・輸出事業拡大に向けて新たに加工施設の設備投資を行うことにより、対応力を増強させていくことが必要。
- ・ハラル認証の対応を進めていくことが必要。
- ・オーガニック認証やビーガン認証を取得することが必要。
- ・賞味期限の延長を検討する必要がある。
- ・各国の法令規制要求事項に、輸出品が、抵触しているかどうかを確認の実施が必要。

【物流】

- ・現地納入までの方法とロット等の経路を定めることが必要。
- ・EMS、コンテナ、リーファーコンテナ等、物量増加の対応策の検討(製造ロット/リードタイム/配送エリア等)

【販売】

- ・包装個食商品において、日本語表記から、各国に応じた包材での対応を検討する必要がある。
- ・保険(PL/貿易)、知財(商標/意匠)等の対応について、検討する必要がある
- ・販路拡大、取り扱い国増加のためには、増員の必要性がある。
- ・市場及びニーズの把握を行った以外の国についても、調査を実施する必要がある。

2. 輸出事業計画の取組内容

【製造/加工】

- ・ハラル認証を取得できるハード及びソフトに関してしくみの構築を実施。
- ・賞味期限延長は、脱酸素剤の使用の検討、輸出時の輸送温度設定にて、対応を検討。
- ・法令規制要求事項については、ターゲット国に対しての要求事項の調査を実施。

【物流】

- ・脱酸素剤の封入の検討
- ・販売強化国、若しくはエリアでの販売拠点の設置(現地法人の設立等)

【販売】

- ・包材裏面一括表示部分のみ、現地言語でのシール対応にて実施、数量ボリュームに応じて、現地言語での包材にて、対応を実施する。
- ・保険/知財の対応については、JETRO/商社等に相談を実施し、解決策を講じる。
- ・計画的に、人員補強の実施を行う
- ・輸出先国向けでの展示会や商談会に積極的に参加し、同国に販路を有する国内商社を開拓し、輸出拡大につなげる。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社コスモス食品 品目：乾燥スープ/みそ汁

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

取引商社及びJETROからの現地情報/規制情報や、現地訪問による市場/ニーズ把握に基づき輸出事業計画を検討

P



D

計画に基づき、ターゲット国での商談会、展示会、フェア等に参加し、輸出を実施

フィードバック等を通じて、現地消費者の求めるニーズに即した、商品開発、改良を行い、製造を実施

A



C

輸出の実施、商談の進捗状況について、商社、JETROや現地訪問で把握した販売状況等の評価/アドバイスを踏まえて、必要に応じて計画を見直し

株式会社
コスモス食品

4. 輸出目標額

	現状 (令和5年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額(千円)	16,000	200,000
輸出量 (個)	80,000	1,000,000
輸出先国	シンガポール、マレーシア、韓国、台湾、香港	シンガポール、マレーシア、タイ、韓国、台湾、香港、アメリカ、オーストラリア