

輸出事業計画

※申請者名：マル斗醤油株式会社、品目：醤油

1. 輸出における現状と課題

【現状】

○EU(フランス)

- ・発酵食品の特性上(しょうゆもろみは常温管理することにより発酵のすすみが早くなる)、生産(製造)に時間がかかり販売量が増加した時、商品が不足する等の課題があるため、しょうゆもろみを冷蔵保管するための用地と冷蔵庫の確保が必要。
- ・輸送に時間がかかるため再発酵の可能性がある。
- ・常温で検討していたが、温度変化による品質低下が懸念されている。
- ・業務用商材がメイン販売の商社ゆえに、商品の使用方法(レシピ)が大きな販売サポート資料となる。
- ・令和4年4月から輸出拡大を進めており令和6年3月には軌道に乗せる予定。

○米国

- ・醤油の製造については原料から製品になるまでに最短で1年と時間がかかる。
- ・国内商品と米国向け商品では米国規制(容器(ビン)のキャップの内側材質ビスフェノールが発がん性物質であると米国では規制がかけられていることや、ラベル記載方法について等)の関係上、使用する資材が異なる。
- ・業務用商材がメイン販売の商社ゆえに、商品の使用方法(レシピ)が大きな販売サポート資料となる。
- ・令和4年4月から輸出拡大を進めており令和6年3月には軌道に乗せる予定。

○台湾

- ・醤油の製造については原料から製品になるまでに最短で1年と時間がかかる。
- ・台湾の醤油市場は非常に活発であり、地元産から日本産さらには健康志向の製品まで幅広い選択肢が存在するため、商品の使用方法(レシピ)が大きな販売サポート資料となる。
- ・令和4年4月から輸出拡大を進めており令和6年3月には軌道に乗せる予定。

【課題】

○EU(フランス)・米国・台湾 共通

- ・輸出先バイヤーから求められているJFS-Cの認証取得をするためには、要求事項に沿った間仕切り、製品の温度管理が出来る保管方法の確立、金属検出器等の設備の設置が必要とコンサルタントから指摘を受けた。
- ・今後さらに販売を拡大していく為に、輸出商社より有効な商品取引条件の一つとして、世界的認知の高いJFS-C認証の取得の要請を受けた。販売拡大を進めるにあたって、現状の弊社工場で生産体制を計画した場合、輸出製品と国内製品を同作業室内で製造する他なく、作業同線の交差の発生や、アレルギーへの対応が出来ません。その為、安全な商品を安定して提供するには不備が多い。

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組内容】

- ・輸出先バイヤーが求めるJFS-C 認証の取得に向け、令和7年4月からHACCPハード事業を活用した新工場の建設を、コンサルタントのアドバイスを受けながら行い、(作業所内の陽圧化・クリーンルームパネル等の施設設備導入)また、新規に製品保管専用・原料保管専用の冷蔵庫の設置及び金属検査機の選定及び導入し、令和8年12月にはJFS-C認証取得予定。

【現在の取引】

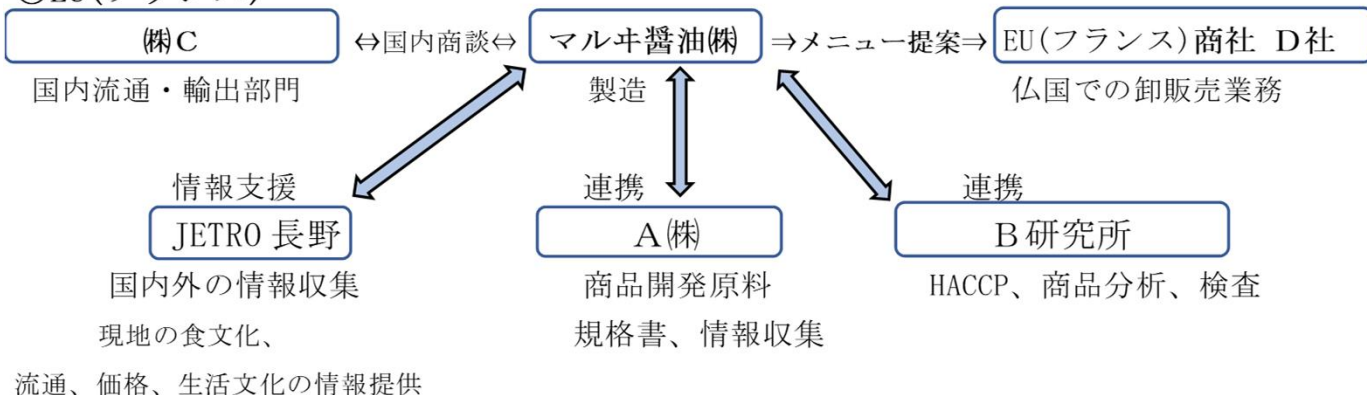
- ・EU・アメリカ・台湾へ、約400万円(約1 t)の輸出実績あり。

輸出事業計画

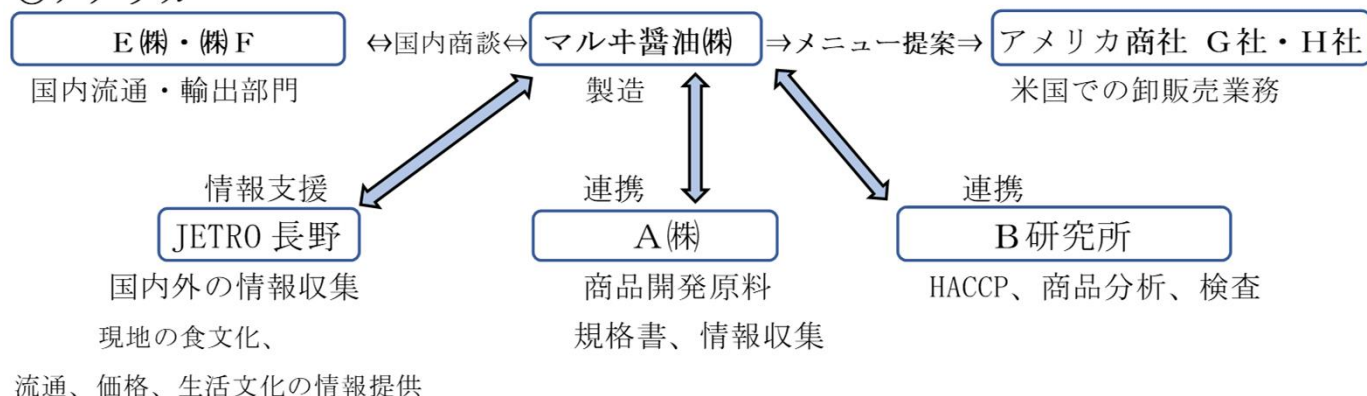
※申請者名：マル斗醤油株式会社、品目：醤油

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

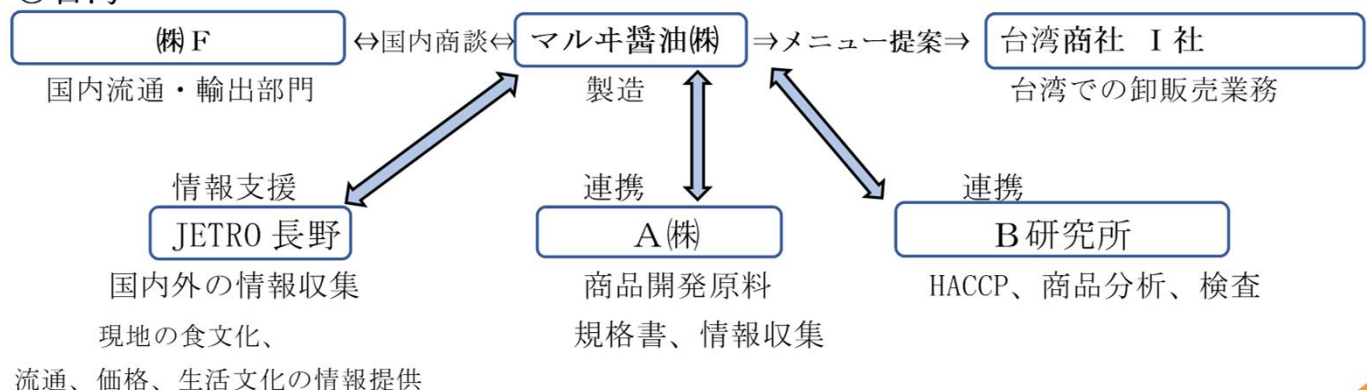
○EU(フランス)



○アメリカ



○台湾



4. 輸出目標額

	現状 (令和 5 年 3 月期)	目標年 (令和 13 年 3 月期)
輸出額(千円)	4,500	105,000
輸出量(kg)	3,000	70,600
輸出先国	米国・フランス	EU・米国・台湾
生産量(kg)	40,000	110,600