

輸出事業計画

※申請者名：株式会社 野州たかむら 品目：菓子(キャンデー)

1. 輸出における現状と課題

【背景（現状）】

少子高齢化に加え、消費者嗜好の多様化、商品ライフサイクルの短縮化、成人層の健康志向の高まりによる菓子離れなどを背景として、飴市場は長期的な需要減退の傾向を示している。国内の飴市場が縮小に向かう中、キャンデー類の輸出額は近年増加傾向にあり、大きな伸びを示している。
 国別の輸出割合は、アジア地域4か国（中国、香港、台湾、韓国）で全体の2/3を占めるが、国際情勢等を勘案し、今後の伸びが見込めるマーケットとして、米国、EU、アジア（香港・台湾・シンガポール）の地域をターゲットとして定め、海外市場の開拓を図っていく。

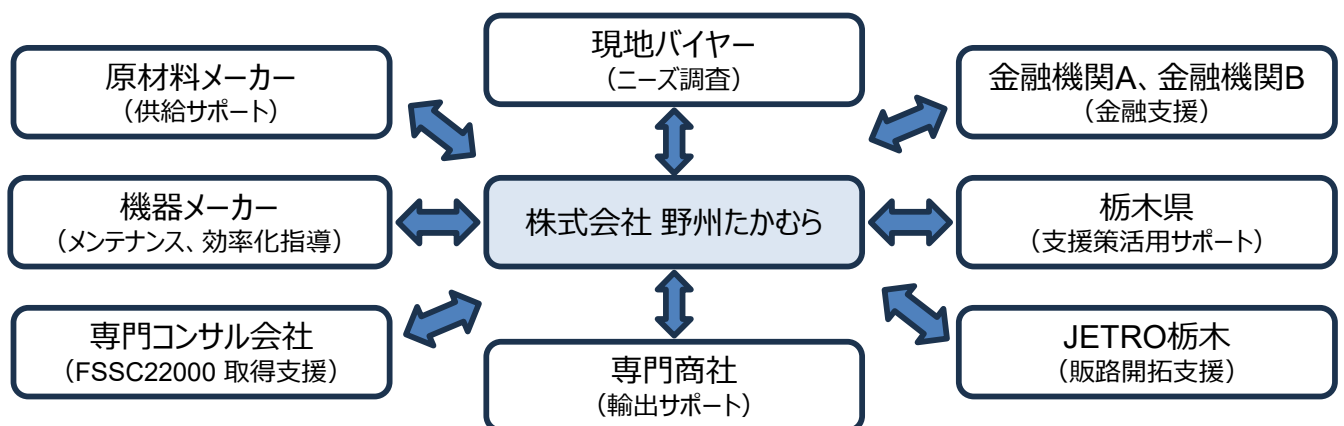
【課題】

- 製造：食品安全に関する国際認証の取得（FSSC22000）生産力の拡大、コスト対応力の強化
- 販売：販売力の強化、輸出国規制への対応
- 原料調達：原材料調達の安定化

2. 輸出事業計画の取組内容

- 製造：食品安全に関する国際認証の取得（FSSC22000）、生産力の拡大、コスト対応力の強化
 - ・FSSC22000対応工場の建設（新築）及び生産設備の導入により、品質（安全性）、供給量ともに海外バイヤーの要求に応える生産体制の確立を図る。
 - ・専門家の指導及び研修等の受講により、社内体制も強化する。
- 販売：販売力の強化、輸出国規制への対応
 - ・国内外での展示会、商談会に出展し、マーケティング調査、現地パートナー候補企業に関する情報収集などを行う。
 - ・海外向けのパッケージ開発、ユーザーニーズに対応した商品のブラッシュアップなどマーケットインの商品開発に取り組む。
 - ・ターゲット国で輸出可能な原材料の調査、選定を行い、コスト面も踏まえ国内原料との共通化も検討していく。
- 原料調達：原材料調達の安定化
 - ・生産者との連携により、必要量を確保する。

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



- P：専門商社・現地バイヤー・JETRO等からの現地情報/規制情報に基づき輸出事業計画、新工場建設を含む設備投資計画を策定する
- D：輸出事業計画に基づき国内外の展示商談会等へ参加し海外販路の開拓を図るとともに、既存顧客との取引強化も進めていく
- C：輸出の進捗状況について社内でチェックするとともに、JETRO・専門商社・現地バイヤーの評価・アドバイスを受け、必要に応じて計画を見直し改善策を策定する
- A：改善策に基づき販路開拓・拡大に取り組み事業拡大につなげる

※申請者名：株式会社 野州たかむら 品目：菓子(キャンデー)

4. 輸出目標額

	【現状】 (令和6年)	【目標】 (令和12年)
輸出額（円）	1,200万	1億4,000万
輸出量（kg）	4,200	46,667
主な輸出国	米国、E U、台湾、香港等	米国、E U、台湾、香港、韓国、シンガポール、タイ、ベトナム等