

輸出事業計画

※申請者名：春日井製菓株式会社、品目：菓子（グミ、豆菓子）

1. 輸出における現状と課題

●アメリカ

- ・現在日本で販売されているグミ商品に使用されている着色料のほとんどがアメリカで認可されておらず輸出できない。
- ・米系マーケット向けの商品の開発ができておらず販売量が少ない。
- ・スナック菓子の消費が高いため、選択肢としておつまみ需要の豆菓자에チャンスがあるが、着色料がアメリカで認可されていないため、輸出できない。

●韓国

- ・現在輸出している商品はキャンデーが多いため、購買層の年代が高い。
- ・若い年代へ需要を広げていく活動と若い世代に人気なカテゴリーであるグミの提案活動が必要。
- ・日韓関係の悪化以降、小売店が日本製品を導入することに消極的姿勢のため、配荷が上がらない。

●タイ

- ①販路や価格などを戦略的に決めていくことができていないため、ブランドが育たない。
 - ②ブランドとしての認知が低い。
 - ③現地の商品に比べて価格が高い。
 - ④タイで認可されていない着色料が使用されていて輸出できない。
- 以上の理由により、小売店への導入、購買につながらない。

2. 輸出事業計画の取組内容

●アメリカ

- ・原材料の問題がない商品をアメリカで販売し、ブランドの定着を図る。
- ・アメリカで認可されている着色料を使ったアメリカ用の商品を開発し、定番シリーズに加える。
- ・味や商品規格において米系マーケットを目指した商品の開発を行う。

●韓国

- ・日韓関係の状況を見ながら、価格と商品を再度見直し、現地で長く販売できるような通年の商品を作り導入する。

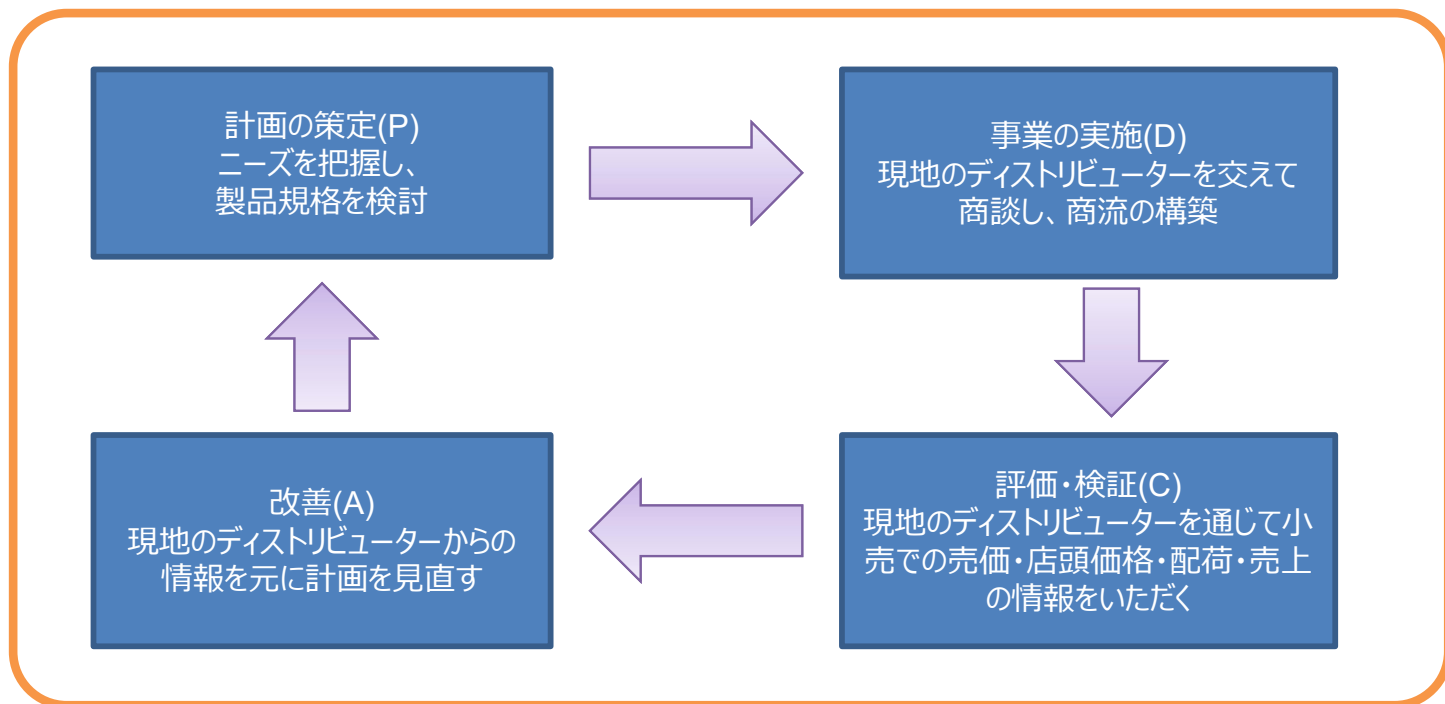
●タイ

- ・タイで認可されている着色料に切り替えるとともに、タイ語の包材に変更する。
- ・タイ現地の企業と直接取引をして、価格の決定、コンビニエンスストアへの販売を狙う。
- ・SNS広告を入り口として、動画を使ってブランドの価値を消費者に認知してもらい、興味関心を高め、購入へつなげていく。
- ・商品を食べる動画を通じて、どのように気持ちが変わるかを疑似体験してもらい、少し高い価格でも購入したいと消費者に思ってもらう。
- ・タイでの受け入れ可能性があるようであれば将来的にASEAN各国へ輸出する。

輸出事業計画

※申請者名：春日井製菓株式会社、品目：菓子（グミ、豆菓子）

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 (令和3年)	目標年 (令和9年12月)
輸出量 (t)	367.135	468.730
輸出先国	アメリカ、韓国	アメリカ、韓国、タイ