

様式2 輸出事業計画

申請者名：イトメン株式会社 品目：即席めん

1. 輸出における現状と課題

【現状】

日本国内においては、人口減と共に食生活の変化にともない、即席めん国内消費は確実に縮小しています。一方で、即席めんはアジアを中心に様々な国に輸出されており、世界各国・地域における総需要は中国（香港含む）、インドネシア、ベトナム、インドの順で年々高い伸びを示しています。2022年の日本の輸出数量は、約12,699トン、金額は約100億5千万円で、前年比で約5.5%金額は約8.5%増加しました。金額は、1998年以降で初めて100億円を超え、数量金額ともに過去最大となっています。

弊社におきましても、即席めんの輸出金額は増加しています。2019年度は235百万円でしたが、2023年度には374百万円と増加しています。

【課題】

- ・輸出先の添加物・保存料などの規制対応
- ・現地市場での価格競争や品質競争
- ・ブランド認知の欠如による信用度の低下
- ・輸出先の現地の文化や味の違い
- ・環境配慮と持続可能性の要求対応

2. 輸出事業計画の取組内容

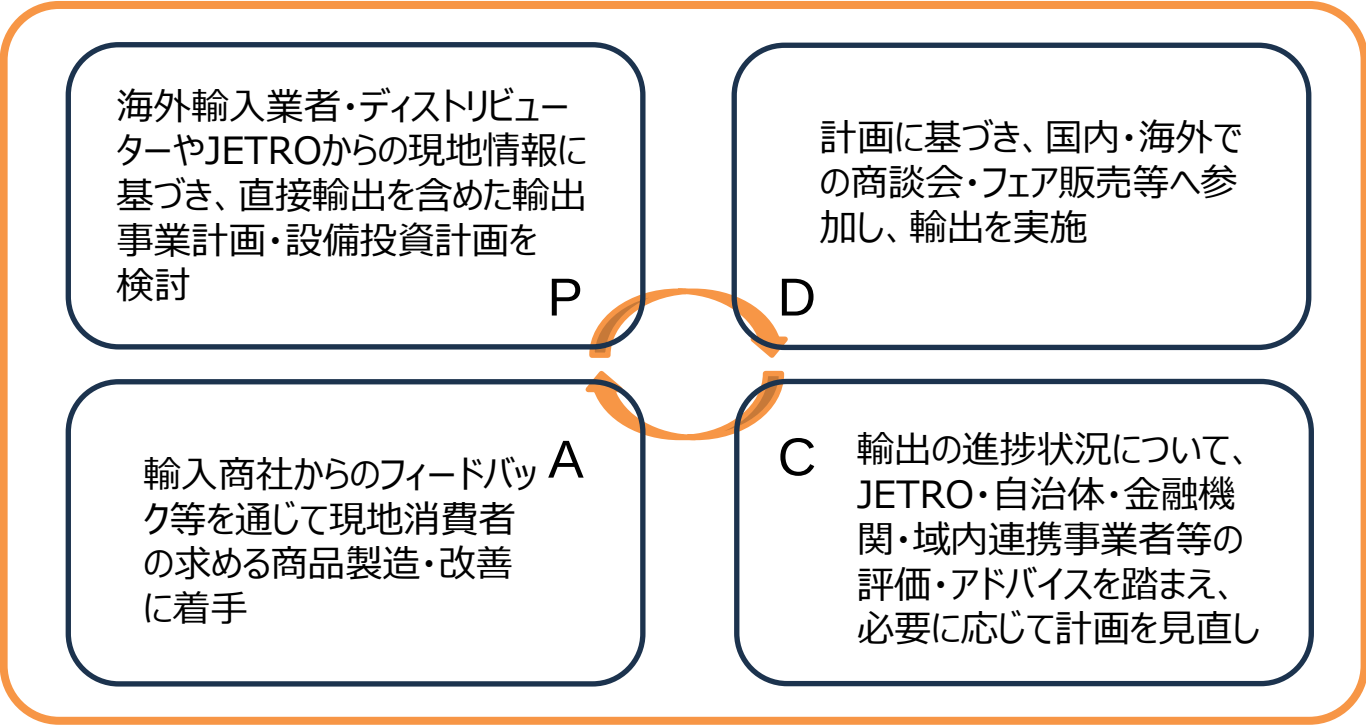
【取組内容】

- ・米国食品安全強化法（FSMA）への対応として、FSSC 22000 FSMA PCHF Addendum（補遺）証明の受審をします。
- ・米国食品安全強化法（FSMA）第103条の対応として、PCQI・FDQIの資格を取得し、予防管理に必要な設備として、X線検査装置で包装後の全製品を検査し、プリンタで全製品にロットを印字し、これら2つを紐づけする画像を保管し、問題発生時に即時に対応できる品質管理を行います。
- ・多言語化HP構築やSNS活用、展示会（日本輸出EXPO、フーデックス等）への出展によるプロモーション活動によりブランド認知を高めるようにします。
- ・日系商社を通じて海外輸出業者・ディストリビューターなどと連携し、テスト販売・サンプル配布により現地ニーズを把握のうえ、新商品の開発を実施します。
- ・新商品開発において、環境にやさしい包材の使用や、製品プロセスの見直しによる環境負荷の低減ができるかを検討します。

輸出事業計画

申請者名：イトメン株式会社 品目：即席めん

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】 (2023年度)	【目標】 (2029年度)	
輸出額	3.7億	5.2億	・ 即席めん輸出目標額は2023年度実績に対し、約140%を目指す
主な輸出先	米国・欧州・東南アジア等	米国・欧州・東南アジア等	・ 米国向け輸出を主としながら、欧州・東南アジア向けに輸出拡大を目指す