

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：株式会社シマヤ、品目：だしの素顆粒/粉末タイプ、粉末うどんスープ等

1. 輸出における現状と課題

【現状】

・弊社主力商品であるだしの素は、日本で初めて弊社が製造販売した商品であり、和食に欠かせない「だし」を手軽に作れることから、国内では1964年から販売実績を重ねている。さらに輸出によって海外でもシマヤブランドの認知度は上がってきており、ミャンマーなどでは、現地の人々にとって馴染みのある商品の位置づけになりつつある。

・2013年に「和食」がユネスコ無形文化遺産に登録されたことも追い風となり、海外における日本食レストランも日々増えている。海外における日本食レストランの普及が進み、海外の方々の日本食への興味が高まるにつれ、和食に欠かせない「だし」の市場規模が拡大すると期待される。

【課題】

・輸出量の増加に伴う、輸出向け商品製造ラインへの負荷増大

- ・経済低迷による輸出減少への対応
- ・ヨーロッパ諸国への輸出の安定化・増大
- ・各国における認知度の向上と販促活動
- ・多くの輸出書類の作成
- ・直接貿易の拡大



★ ミャンマーの得意先の配送車

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・更なる輸出量の増加を目標とし生産設備の生産能力、生産効率、汎用性、および品質基準をさらに向上させた大幅な製造施設の整備について検討する。
- ・新商品開発に着手し、商談を継続する。
- ・ヨーロッパ諸国への輸出を増大させるため、現地展示会への出展や商談を積極的に行う。
- ・各国における認知度の向上、および販促活動の一環として、2020年より海外向けのグローバルサイト(英語/中国語)を立ち上げている。今後、海外向け商品に順次QRコードを付与し、各国の得意先と共有することにより、更に新規エンドユーザーを増やす。
- ・輸出に関する書類作成の知識を深めることなどにより、効率化を図っていく。
- ・直接貿易を増やすことを目的とし2020年度より、JETROのハンズオン支援を受けている。

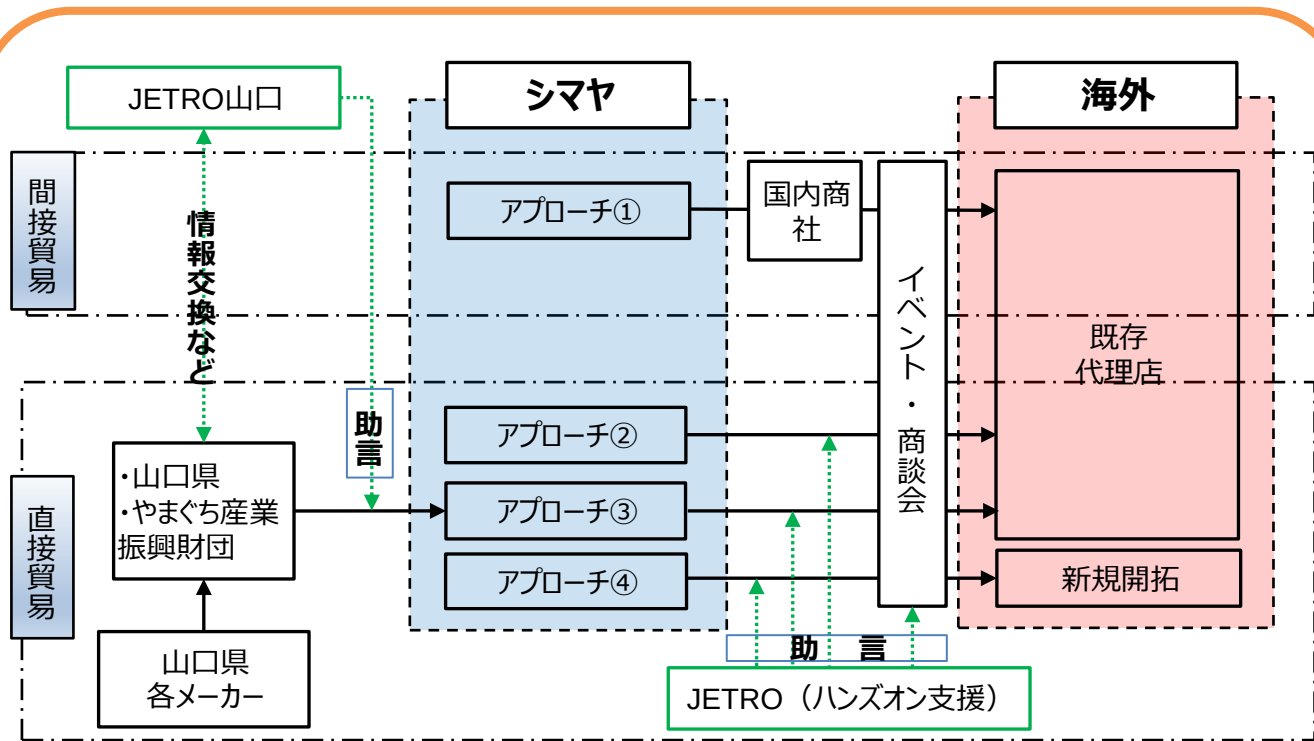


★ シマヤ海外向けスマホサイト

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：株式会社シマヤ、品目：だしの素顆粒/粉末タイプ、
粉末うどんスープ等

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



- ・間接貿易では、国内商社を起点として海外代理店と連携をとり、輸出売上拡大を目指す。
- ・直接貿易では、現地の総代理店を起点に連携をとり、輸出売上拡大を目指す。
- ・山口県庁を通じて、県内のメーカーをご紹介頂き、新商品を順次直接貿易先へ提案し輸出売上拡大を目指す。
- ・JETROには、新規取引先国に関する支援や既存取引先国のブラッシュアップ、および輸出に関する様々な情報を頂くことで輸出売上の増加を目指す。

4. 輸出目標額

2019年度輸出売上実績 367,605千円 を2026年度輸出売上目標 500,000千円 とする。

販売品目は、だしの素（顆粒/粉末タイプ）、粉末うどんスープを中心とした構成とする。