

輸出事業計画 ※ 申請者名：有限会社川口納豆、 品目：調整した納豆（乾燥納豆）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・これまで国内商社を通じた輸出営業を行っており、主に日系スーパーへ出荷している。
- ・近年の円安や健康志向の高まりを背景に、米国から、フリーズドライ製法による乾燥納豆への問い合わせが増加しており、平成21年頃から年間10件程度だった問い合わせが、令和2年以降は年間20件程度に増え、年間4件程度の取引成立につながった。
- ・令和5年度には韓国向け輸出を新規で開始し、乾燥納豆の年間売上は300万円（令和4年度比20%増）を達成している。

【課題】（各国共通）

〔生産（製造）〕

- 1 当社のフリーズドライ製法による乾燥納豆は、常温保存できる期間が1年間と短いため、輸出面で不利になっている。
- 2 FDA認証やハラール認証について、未取得であり、現状では対応できていない。

〔加工〕

- 1 海外の規制及び需要に合わせたパッケージや、成分表示等の準備が必要。
- 2 欧米市場では納豆の特有の風味に対する嗜好が日本とは異なるため、現地市場に適応した味覚や商品バリエーションの開発が不足している。

〔物流〕

- 1 輸出先国への物流網の確保及び構築ができていない。
- 2 輸出先国に対応した規制がマニュアル化できていない。

〔販売〕

- 1 現地ニーズに即したプロモーション手法が未整備で、現地市場での効果的なPRが難しい。
- 2 海外市場の動向や消費者ニーズに関する具体的なデータが不足しているため、市場戦略が曖昧である。
- 3 現地顧客対応のためのECサイトの多言語化や、SEO（検索エンジン最適化）対策が不十分で、販売機会を逃している可能性がある。

2. 輸出事業計画の取組内容

〔生産（製造）〕

- 1 製造ライン改修 フリーズドライ工程を見直し、常温保存期間を2年以上に延ばす開発を進める。
- 2 市場においてより多くの出荷をしていくために、FDA認証及びハラール認証の取得に取り組む。

〔加工〕

- 1 多言語対応パッケージの作成：各国の言語で成分と栄養表示を記載し、FDAやEU等の基準に準拠。
- 2 味覚調整：「乾燥納豆」の風味を欧米人の嗜好に合わせ、納豆独特の風味を抑えたクセの少ないものやバリエーションを開発する。

〔物流〕

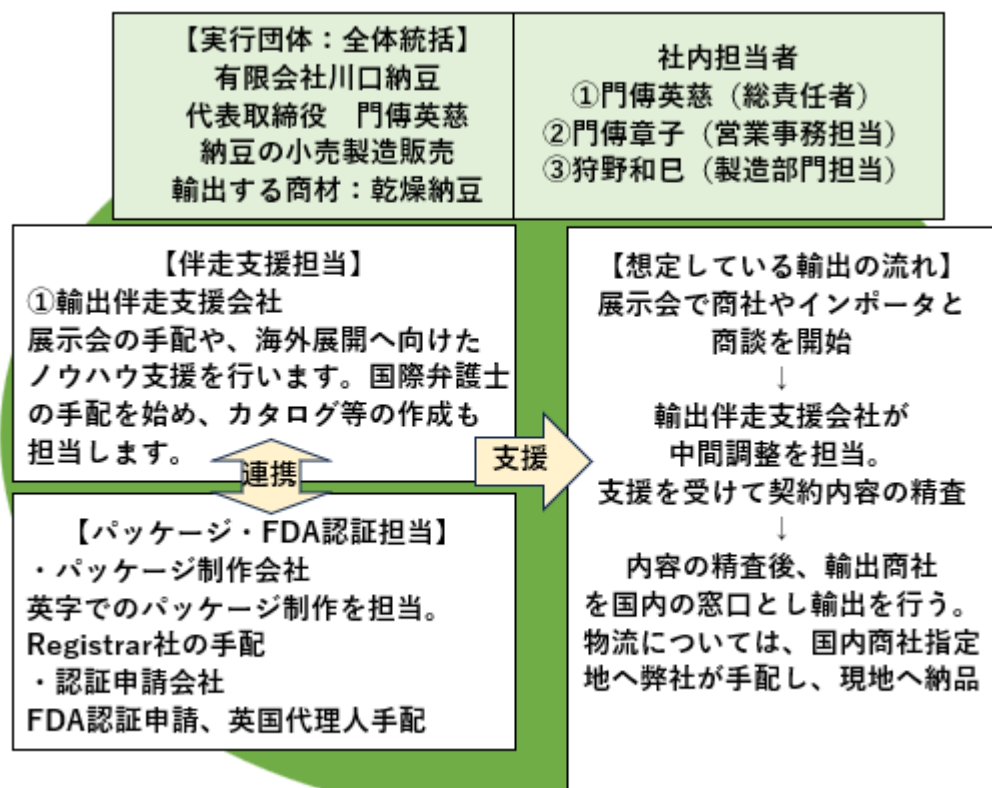
- 1 輸出パートナーの強化：既存の取引のある商社等と連携し、物流網を安定化。
- 2 輸出先ごとの規制対応：各国の輸出入規制に応じた書類作成を整備し、迅速な通関のサポート体制を構築する。

〔販売〕

- 1 現地展示会でのPR強化：グローバルコンベンション等の展示会に参加し、新規顧客獲得と市場分析を行う。
- 2 マーケティング支援体制の整備：輸出先国のコンサルティング会社の支援により、効率的なプロモーションと商談を実現する。
- 3 ECサイトの多言語化とSEO対策：海外顧客に対応したECサイトを刷新し、販売網を拡大させる。

輸出事業計画 ※ 申請者名：有限会社川口納豆、 品目：調整した納豆（乾燥納豆）

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



【計画の策定(P)】

- ・社員、JETRO、協力会社からの現地情報を収集し、ニーズに基づく輸出事業計画を検討する。
- ・FDAやハラル認証の取得手順や展示会参加スケジュールなどを盛り込んだ詳細計画を策定する。

【事業の実施(D)】

- ・計画に沿って、国内外の商談会や展示会に参加し、販路拡大や輸出を実施する。
- ・製造ラインの改修を進めながら、認証取得に必要な品質管理を実行する。

【改善(A)】

- ・フィードバックや評価結果をもとに、新たな課題を洗い出し、さらなる輸出拡大に向けた施策を実行する。
- ・長期的には欧米市場だけでなく、他のアジア圏や中東への展開も視野に入れ、取扱品目の拡充なども検討する。

【評価・検証(C)】

- ・輸出の進捗状況や展示会で得られた商談成果などを評価し、JETROや協力会社と連携して改善策を検討する。
- ・FDA認証やハラル認証の取得に向けた進捗も定期的に検証し、必要に応じて計画を修正する。

4. 輸出目標額

	【現状】 (令和5年度)	【目標】 (令和9年度)
輸出額 (千円)	2,500	6,164
輸出量 (kg)	1,080	2,680
輸出先国	アメリカ・香港・シン ガポール・フランス・ ドイツ・韓国	アメリカ・香港・シン ガポール・フランス・ ドイツ・韓国