

輸出事業計画

※申請者名：株式会社悠雅堂、品目：菓子、他加工食品

1. 輸出における現状と課題

【現状】

対象国：〈カナダ〉

- ・カナダへは、2018年より輸出実績があるも、継続的に取引をしているのは現地1社に留まっている。
- ・現状1社のみでの取引ではあるが、コロナ禍での動きを踏まえたこれまでの輸出状況をみると、日本国内製造商品への高い信頼、日本商品の品質の良さに対する需要の高さ及び味のこだわりへの評価を得ていると考えられ、コンスタントな実績を表している。
- ・カナダへの輸出に対する規制等について、メーカーと共に細かく情報を把握し商品を検証することで、現在供給している商品は規制の対象とならず滞りなく商品供給を行っている。
- ・商品の品質への高い関心と、中国や東南アジアといった地域よりも競合が少なく過度な価格競争に陥るリスクが低く品質の良さを訴求して商談を進められるうえ、規制対応も問題なく輸出可能と判断したため、注力地域としてカナダを選定。

選定品目：〈菓子：フルタ製菓〉

- ・クッキー・チョコレートを中心とした日本でも人気のある菓子メーカーであり、悠雅堂が直接取引している菓子メーカーの中でも、中国、台湾、香港等へ輸出実績があり、日本製造の高品質さの評価に加え、抹茶をはじめとした海外でも人気の高いフレーバー等、今後も海外向け継続販売に相応しい商材を持つ。
- ・前述の中国、台湾、香港への輸出のきっかけは、これまでのFOODEX出展時での商品紹介やHP等を通して、顧客のフルタ製菓商品へのリクエスト・要望に応える形で商品情報を提供し、その評価を得たことから始まる動きが多かった。
- ・フルタ製菓の商品の中でも、今回注力品目に挙げた箱入クッキー2品「特濃ミルククッキー」「チョコサンドクッキー」は、リーズナブルな価格設定ではあるが、北海道産生クリーム使用と評価の高いチョコレート製造技術などこだわりを持たせたクッキー商品である。「生クリームチョコ」「生クリームチョコ 薫り立ついちご」2品についても同様に、北海道産生クリームを使用したその特徴が、こだわりの品質と味が好評を得てリピート需要につながっているといえる。
- 更に、上記4品は製造、供給の安定しているメーカー売れ筋のロングセラー商品であるという点も選定の大きなポイント。

選定品目〈加工食品：山元醸造〉

- ・富山県高岡市に拠点を構える老舗醸造メーカーであり、弊社は主に醤油、味噌製品を取り扱っている。特に、こだわりの製法でありながらリーズナブルな価格帯設定の「卓上しょうゆ」「純正米こうじみそ」といった製品はリピート率も高く、長く人気を得てきている。
- ・輸出について今の時点では中国向けの販路に限られているのが現状で、中国は価格ありきの販路であるため、価格のみではなく商品の品質を評価し継続的に扱って頂く顧客を獲得したい意向を強く持つ。
- ・山元醸造からは、弊社の輸出活動にも以前から都度積極的に協力を頂いており、来年度のFOODEX2024への出品協力も頂いている（最新商品動向情報、サンプル等提供受け）うえ、来夏の『輸出EXPO』への協力依頼も予定。

【課題】

- ・注力国として掲げたカナダへの輸出拡大を図るべく、新規顧客の開拓ルート作りが必要である。
- ・来春開催『FOODEX JAPAN 2024』・2024年6月予定の『輸出EXPO2024』への出展も併せた活動により、カナダ国内で展開可能な新規顧客を獲得し、日本産食品の潜在的需要を掘り起こす。
- ・今後発掘予定の新規顧客ルートに対しても支障がでない様、迅速かつ詳細な情報交換等つながりを強めていく必要がある。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社悠雅堂、品目：菓子、他加工食品

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・今春実施の『FOODEX JAPAN 2023』から来年に続く『FOODEX JAPAN 2024』及び『輸出EXPO2024』等輸出をテーマにした国際展示会への出展に於ける新規顧客獲得に向けた訴求活動を中心とする。
 - ・上記に並行して関連する営業活動の精度を高め、展示会に出展して終わりとにならないように継続取組により販路拡大を図る。
- 具体的な動き方としては下記のとおり。
- ・自社HPやメールでの『FOODEX JAPAN』、『輸出EXPO2024』出展案内情報提供。営業又メール活用による情報収集・情報交換等を並行して実施。
 - ・各展示会開催時には、『FOODEX JAPAN2023』以前は紙媒体での提供が主だった英文カタログをUSBデータ化したカタログ他販促ツール・サンプルの活用等に改善し、推奨商品をアピール。
 - ・具体的注力商品であるフルタ製菓、山元醸造商品については試食等サンプルを有効活用しその製造技術力や品質、こだわりの味の良さを全面的にプレゼンしていく。
- 同時に推奨商品への顧客の求める要望等を情報収集し各メーカーにフィードバックすることにより、一層ニーズの高い商品の開発・提案に臨んでいく。

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)】

現地展示会出展及び
現地訪問で把握したニーズ把握に基づき、
輸出事業計画を検討

【事業の実施(D)】

計画に基づき、
国内・海外での商談会・フェア販売等へ
参加し、輸出を実施

【改善(A)】

上記の取組・検証等を通じて
現地消費者の求める商品製造・改善に
着手することを取引メーカーに提案し、
ニーズに沿った商品を取引メーカーへ
発注して輸出

【評価・検証(C)】

輸出の進捗状況について、
現地展示会出展及び
現地訪問で把握した販売状況等を踏まえ、
必要に応じて計画を見直し

輸出事業計画

※申請者名：株式会社悠雅堂、品目：菓子、他加工食品

4. 輸出目標額

輸出品目：菓子・調味料等、加工食品(全国) ※カナダに絞った数値目標

	現状 (令和3年度)	目標年 (令和6年度)
輸出額(千円)	210	2,900
輸出量(kg)	240	3,120
輸出先国	カナダ	カナダ
取扱量(kg)	8,100	13,500

輸出品目：フルタ製菓(大阪府) 箱入クッキー 2品

	現状 (令和3年度)	目標年 (令和6年度)
輸出額(千円)	210	600
輸出量(kg)	240	660
輸出先国	カナダ	カナダ
取扱量(kg)	2,300	3,700

輸出品目：フルタ製菓(大阪府) 生クリームチョコ 2品

	現状 (令和3年度)	目標年 (令和6年度)
輸出額(千円)	0	2,000
輸出量(kg)	0	1,720
輸出先国	カナダ	カナダ
取扱量(kg)	0	1,720

輸出品目：山元醸造(富山県) 卓上しょうゆ300ml

	現状 (令和3年度)	目標年 (令和6年度)
輸出額(千円)	0	180
輸出量(kg)	0	540
輸出先国	カナダ	カナダ
取扱量(kg)	0	540

輸出品目：山元醸造(富山県) 純正米こうじみそ550g

	現状 (令和3年度)	目標年 (令和6年度)
輸出額(千円)	0	120
輸出量(kg)	0	600
輸出先国	カナダ	カナダ
取扱量(kg)	0	600