

輸出事業計画

※申請者名：（株）のぼる、

品目：コメ調理品（冷凍おにぎり、冷凍いなり、冷凍おはぎ）

1. 輸出における現状と課題

我が国では、少子高齢化及び人口減少による内需縮小が懸念される中、国内食品事業者は食品輸出が今後の展開では不可欠となっている。海外の日本食おにぎり、寿司、おはぎの市場規模は2020年には379億円、2025年には733億円に達すると予測されている。

当社のコメ調理品は、プロトン冷凍（冷却 & 水分子をコントロールして凍結させることで水分の膨張を大幅に防ぎ、解凍後のうまみを逃がさない冷凍方法）をすることで商品の劣化がなくなり、輸出先で簡単な解凍法（自然解凍・電子レンジ解凍）で喫食することができる。

コメ調理品の「冷凍おにぎり」「冷凍いなり」「冷凍おはぎ」は一年中安定した需要が見込まれる。

【課題】

（加工・製造）

販路拡大を進めるためには、現在の施設・設備では想定する需要に対応できない。また、大手取引先からは、FSSC22000（米国食品安全強化法、FSMAの要求事項）の認証を求められている。

（販売）

商社を通して流通販売してきたが、商社手数料が大きいと、最終利益が手薄となり採算面が課題。また、現地に合った商品開発、購買意欲につながるパッケージのデザイン検討が必要である。

（流通）

効率的な物流構築及びコールドチェーンの整備。

2. 輸出事業計画の取組内容

（加工・製造）

商品増産のため、炊飯第2工場（建物、機械・機器整備）を新設する。

新設炊飯第2工場のFSSC22000認証の取得に向け、コンサルタントの支援を受けて認証を取得する。

（販売）

- ・輸出先の現地法人と直接取引できるように、現地パートナー候補の選定、調査、デューデリジェンス（投資先の調査）のサポートや海外進出検討段階から市場調査に基づくプランニング支援を受ける。
- ・現地に合ったパッケージの開発、ヴィーガン向けやグルテンフリー等のオプションの検討を行う。
- ・農林水産省GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）からの提案による「加工食品輸出セミナー・マッチング」海外事業者との接点づくり等のピッチイベントに参加し販路開拓を行う。

〈※新たな販路の開拓として〉

- ・従来のレストラン、専門店に加えてスーパーマーケット（ウォルマート等）、コンビニエンスストア、オンライン販売で販売促進することで世界の人々に購入してもらう。
- ・アメリカでは、大規模市場での差別化を図るため、ヴィーガン対応や地元の嗜好に合わせた新フレーバーを導入していく。
- ・フランスやスペインでは、EUの厳しい規制に対応したラベル表示と健康志向の商品が重要である。高級スーパーやグルメイベントを活用し、認知度を向上させていく。
- ・オーストラリア、イギリス、マレーシアでは、フリー・フロム食品の需要に応え、アレルギーフリーや環境配慮型商品を展開していく考えである。

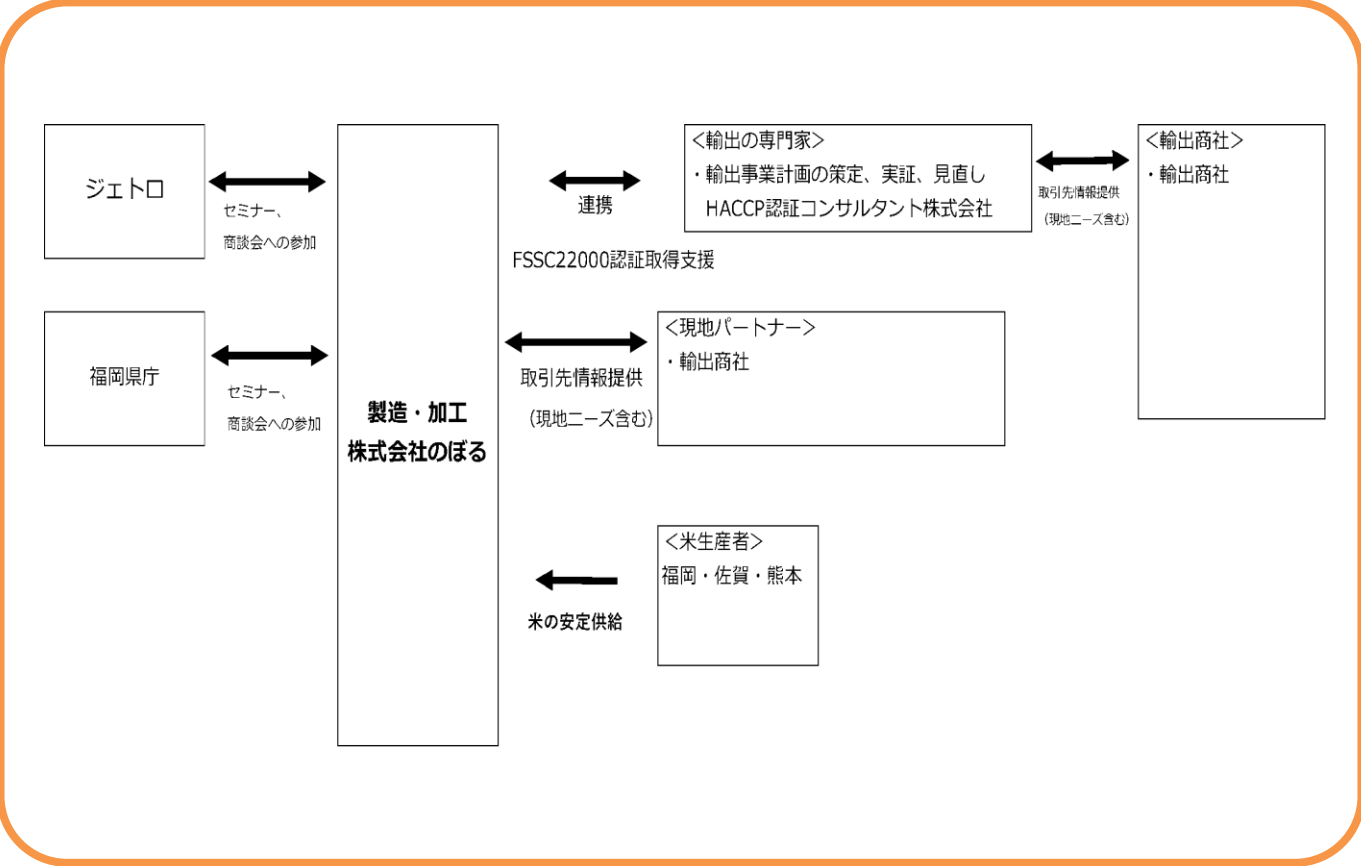
（流通）

- ・現地までの輸送は今後の商流の輸出商社の国内ロジスティクスに持ち込み海外向けに混載されて出荷していく。
- ・冷凍技術の開発（プロトン凍結）で長期保存や海外への輸送が可能になる。

輸出事業計画

※申請者名：（株）のぼる、
品目：コメ調理品（冷凍おにぎり、冷凍いなり、冷凍おはぎ）

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

冷凍おにぎり・冷凍いなり ・冷凍おはぎ牛	現状 (令和5年度)	目標 (令和12年度)
輸出額（千円）	0	180,000
輸出量（t）	0	223
輸出先国	—	アメリカ、スペイン、フランス、 イギリス、マレーシア、 オーストラリア