

輸出事業計画

※申請者名：七福醸造株式会社、品目：白だし

1. 輸出における現状と課題

【現状】

アメリカのレストラン向け白醤油、白だしを、国内商社との取引の下、現地ディストリビューター経由で輸出している。現地ディストリビューターは業務用販売であるため、小売店に商品が並ぶ機会は少なく、現地の消費者は購入することができない。オーガニックなどの商品がなくて、消費者向け商品提供との観点で販売機会を大きく損失している。

オーガニック商品を現地販売するためには、海外バイヤーからHACCP(加工食品)をベースとする食品安全管理規格の民間認証が求められていて、取得済みのISO22000をグレードアップさせたFSSC22000認証が必須になってきたことから、今後販路を拡大する上ではその認証取得が必要となっている。

【課題】

- ・小売店向け販売を強化するためには、輸出規制への対応や新たな商流を開拓。
- ・FSSC22000認証を取得するためには、施設の改修が必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組内容】

- ・原料生産者ともコミュニケーションをとって原材料の確保。
- ・現地法の改正に合わせたラベル表示、製品仕様、原料を見直し。
- ・海外の展示会、オンライン商談を通じた販路拡大と現地業者との連携を強化。
- ・施設の問題箇所を把握し、認証に向けた改修を行い、FSSC22000認証取得を目指す。

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

七福醸造株式会社

- ← 市場把握・分析 → 現地バイヤー、取引関係者、JETRO
- ← 市場流通 → 国内商社、現地輸入商社
- ← 輸出情報共有 → 愛知県食品輸出研究会、
全国醤油工業協同組合連合会
- ← 原料仕入れ → 国内仕入業者、有機輸入商社、国内生産者
- ← FSSC22000認証 → 専門コンサルタント、認証機関

4. 輸出目標額

白だし	現状（令和6年3月）	目標（令和12年3月）
輸出額（千円）	15,500	46,000
輸出量（L）	19,000	56,000
輸出先国	アメリカ	アメリカ