

※申請者名：森文醸造（株）、品目：醤油、たれ、つゆ、健康飲料（酢卵）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・台湾では「シティスーパー」「ジェイソンズ」「微風広場」、中国では「ole」「イオン」「イトーヨーカ堂」等で継続的に販売されており、味・品質共に海外産と差別化は出来ている。
- ・台湾や中国に投入する「たれ」「つゆ」等の調味料は、基本的に現地の嗜好に合わせて日本とは配合を変えており、「マーケットイン」の商品作りを徹底している。
- ・コロナ前は現地での販売を輸入商社任せにせず、社員自らが現地に渡航して商談会や同行営業を展開してきた。

【課題】

- ・市販用には一定の成果を獲得できたが、業務用の販路開拓はこれからの状況。現地の輸入商社からも業務用の販路開拓に対する協力要請を受けている。
- ・飲食店に商品サンプルを1本ずつ提供することは非現実的で、小袋のサンプルを製造する必要がある。しかし、自社に小袋の製造設備が無いため、外部に製造委託が必要。
- ・当社の主力商品の1つであり、健康志向の中華系に需要が認められる「酢卵」の海外販路開拓が進んでいない。

2. 輸出事業計画の取組内容

【令和4年度】

- ・飲食店・小売店向けの小袋サンプルの製造委託。レシピ開発。テレビCMの活用。
- ・台湾の輸入商社経由で見込客（飲食店・小売店）に小袋を配布。
- ・中国の輸入商社経由で見込客（飲食店・小売店）に小袋を配布。
- ・既存の商流を活かし、酢卵の海外販路開拓に着手。テレビCMを通じた認知度向上。

【令和5年度】

- ・飲食店向けの小袋サンプルの製造委託。レシピ開発。
- ・台湾渡航。輸入商社との同行営業、見込客（飲食店・小売店）に小袋を配布。
- ・中国渡航。輸入商社との同行営業、見込客（飲食店・小売店）に小袋を配布。
- ・酢卵の海外販路の拡大。テレビCMを通じた認知度向上。
- ・商品開発・改良のための生産設備の改良・開発。

【令和6年度】

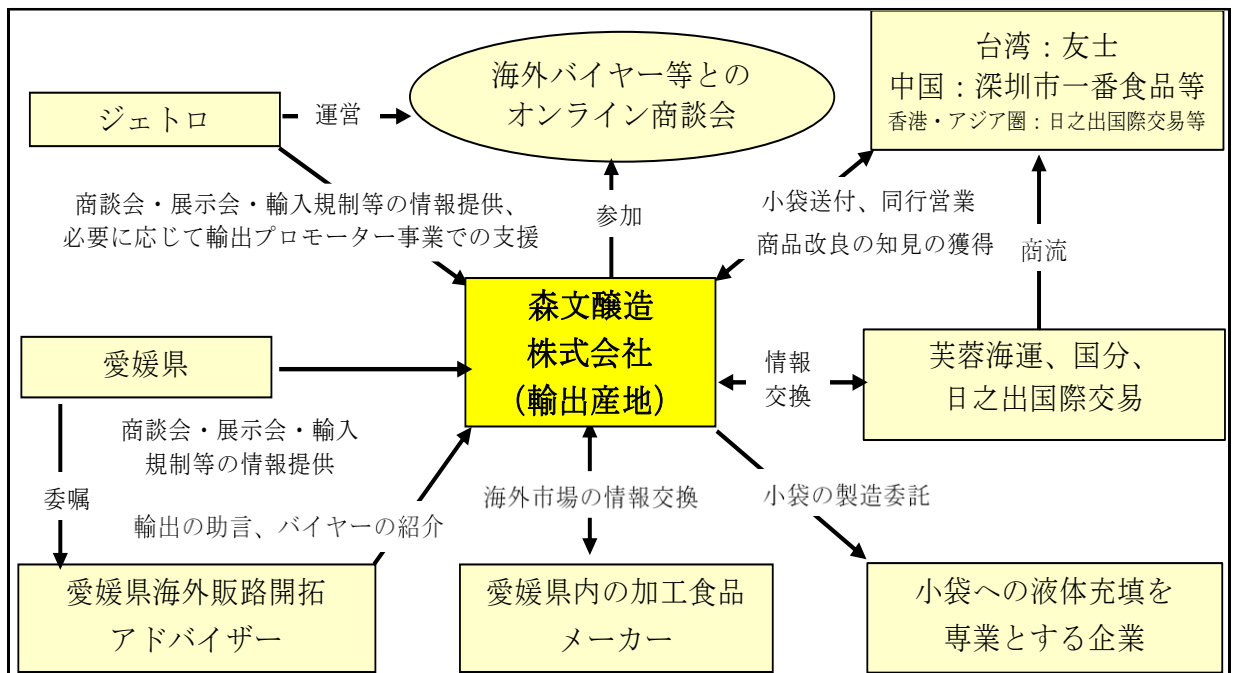
- ・飲食店・小売店向けの小袋サンプルの製造委託。レシピ開発。
- ・アジア渡航。輸入商社との同行営業、見込客（飲食店・小売店）に小袋を配布。
- ・酢卵の海外販路の拡大。テレビCMを通じた認知度向上。

令和7年度～令和11年度上記取組を継続

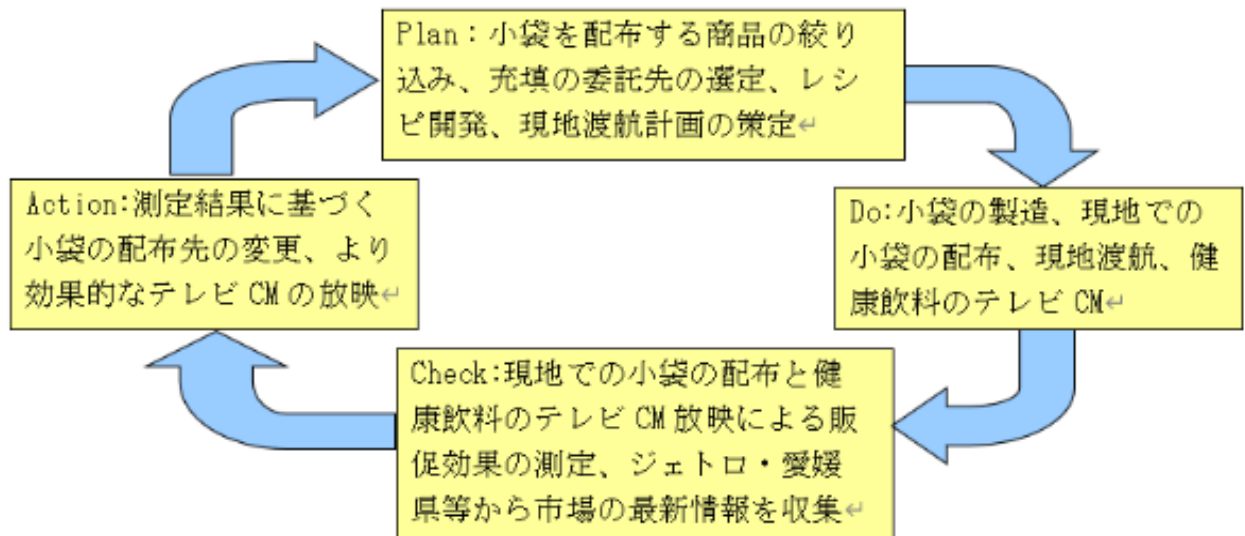
輸出事業計画

※申請者名：森文醸造（株）、品目：醤油、たれ、つゆ、健康飲料（酢卵）

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



PDCA サイクル：バイヤー、ジェトロ等と連携しながら、PDCA サイクルを回します。◀



4. 輸出目標額

輸出先国：台湾、香港、中国、シンガポール、豪州、ドイツ、フランス、スイス、英国、米国

令和3年度の輸出実績：880万円（8トン）

令和11年度の輸出計画：7,000万円（64トン）