

輸出事業計画

※申請者名：北海道日高乳業株式会社 品目：LL牛乳・乳飲料・乳酸菌飲料

1. 輸出における現状と課題

【現状】
タイでは国民の所得向上や1992年に始まった学校牛乳プログラムの発足以降牛乳を飲む文化が定着し、販売量が増加している。また、チルド流通が発達していない地域も多く、常温流通が可能なLL牛乳の需要が高いと考えられる。
ベトナムでは、甘い飲料が好まれる傾向があり、牛乳についても還元乳を含む砂糖入りの牛乳がメインとなっている。しかし、近年の所得向上や食の欧米化による肥満人口の増加により、健康を重視する人が増え、無糖の牛乳の需要が高まりつつある。また、前述の理由により牛乳乳製品の消費量も増加しており、国内の生乳生産では賄いきれず海外からの輸入が増加傾向にある。

【課題】
東・東南アジア諸国での日本北海道産生乳・乳製品の評価は高いが、まだ認知度が低いと思われる。

2. 輸出事業計画の取組内容

1) 新たな販路拡大

・JETROの支援サービス(WEB商品登録、JETRO各国の事務所に陳列される商品展示等)の活用を検討しつつ、更なる販路拡大のための商談・PR活動をおこなう。
・輸出事業者を通じて現地代理店との関係強化、販促提案強化によって販売増を図る。特に小売店は店頭設置プライスPOP、アイキャッチを目的に大型立体POPを設置して、消費者へ訴求する。

2) 新規案件

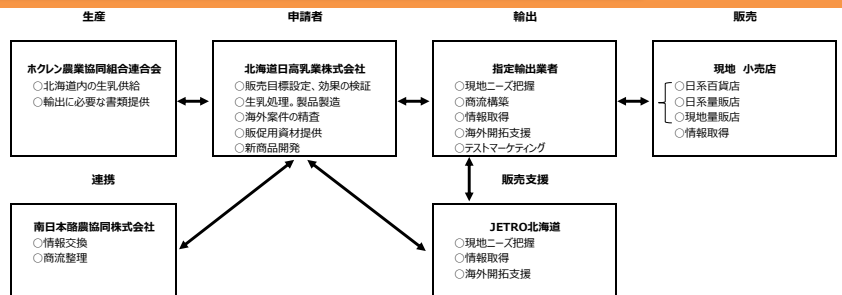
・新規案件は積極的に取り組み、輸出事業者協力のもと販売促進を行っていく。

3) 新商品開発

・輸出事業者協力のもと、事前に現地マーケティングを実施する。現地の風土や嗜好に合った商品開発を行い、新商品を投入する事により認知度向上ならびに売場の活性化、販売増を図る。

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

タイ、ベトナム向けに輸出拡大を図るため、北海道日高乳業にて販売目標を設定し、指定輸出事業者と情報共有、現地に販売を行い、結果をフィードバック後、検証・改善を行う。
指定輸出事業者やJETROによる輸出支援を受けながら引き続き販路拡大に努める。



4. 輸出目標額

	現状 (令和2年度)	目標年 (令和7年度)
輸出額(千円)	28,700千円	29,300千円
輸出量(t)	117t	119t
輸出先国	タイ・ベトナム	タイ・ベトナム