

輸出事業計画

申請者名：宮崎の食の輸出を進める会

品目：加工食品（漬物、切り干しだいこん、干しいも、味噌、味噌加工品、醤油、その他調味料、だし類調味料、食酢、清涼飲料水、菓子、水産加工品、ビール、ワイン、こんにやく）

1. 輸出における現状と課題

【輸出における現状】

「宮崎の食の輸出を進める会」は、県内の食品製造業者と地域商社からなる団体で、統一ブランド「Yummy ITADAKIMASU」を通じて、海外輸出と地域の食文化の発信に取り組んでいる。

会員企業は、国産原料を使い、グルテンフリーや発酵食品などの地域の伝統的な製品を、HACCPやFSSC22000等に基づく認証を取得し製造している。

国内市場の縮小を背景に、海外展開を目指す。中小企業には資金やノウハウの不足という課題がある。これに対し、情報共有と統一戦略による連携で、海外販路の拡大を図っている。

【輸出における課題】

＜全体的な課題＞

・中小企業では、労力・資金・ノウハウが不足しており、現地ニーズや輸出規制への個別対応が困難。

＜販売の課題＞

・米国日系スーパーでは日本全国のブランドが競合しており、差別化が必要である。

・中小企業は大企業に比べ製造コストが高く、価格競争力が弱いため、卸売価格での競争が難しい。

・日系スーパーでのプロモーションに加え、非日系スーパーやレストランへの展開が必要である。

・商品の魅力、企業の特長、産地の価値を伝え、バイヤーやシェフの理解を促進する必要がある。

・「商品の優位性」と「価格の優位性」を構築し、安定的な販路を確立する必要がある。

＜物流の課題＞

・宮崎県は国内運送コストが高いため、他県商品に比べ価格競争力が弱い。環境に配慮しつつ物流コストの削減が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

【課題解決に向けた取組内容】

＜全体的な課題への対応＞

・定例会の実施し、会員企業間で知見を共有することで輸出スキルの向上を図る。

・JETROや行政機関等と連携し、ニーズ把握や輸出規制への対応を統一的に進める。

＜販売の課題への対応＞

・国内外の展示会で商品や地域の魅力を発信し、差別化と販路拡大を図り、展示会を通じた実践経験の底上げ、ニーズ把握、商品改良によりマーケットインの輸出に繋げる。

・発酵食品や無添加・グルテンフリー商品を「健康志向食品」としてアピールし、健康志向層へ訴求することで価格競争力を補う。

・米国の非日系バイヤー等を招き、商品や産地の魅力の理解を促進し、差別化を図る。

・在米営業パートナーと契約し、現地の営業活動で高付加価値の商品を直接PRし、価格競争に左右されない販路開拓を強化する。

・ウェブサイトやSNSを活用し、「Yummy ITADAKIMASU」ブランドで情報発信と認知度向上を図る。

・米国市場向けに魅力的なパッケージを制作し、FDA表示義務にも対応したものにする。

【物流の課題への対応】

・宮崎から海外までの輸送について、関係機関や企業と連携し、複数の輸送手段を組み合わせることで効率化を図る。

輸出事業計画

申請者名：宮崎の食の輸出を進める会

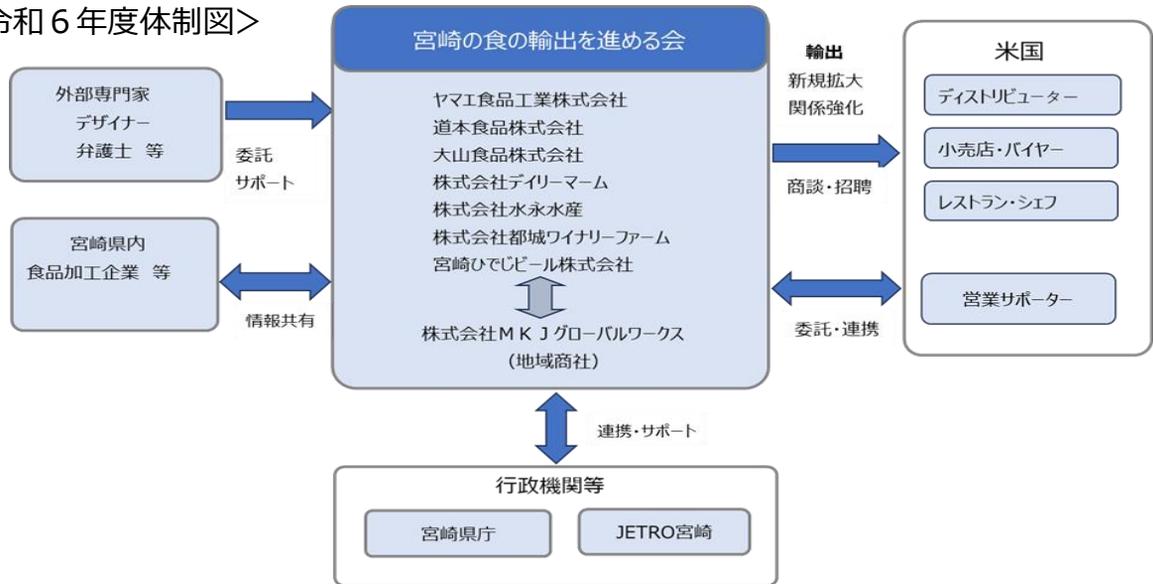
品目：加工食品（漬物、切り干しだいこん、干しいも、味噌、味噌加工品、醤油、その他調味料、だし類調味料、食酢、清涼飲料水、菓子、水産加工品、ビール、ワイン、こんにゃく）

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

【輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制】

- P：取引商社及びJETRO からの現地情報、規制情報や現地訪問等によるニーズ把握に基づき、輸出事業計画を検討。
- D：計画に基づき、バイヤー・シェフの招聘、国内外での展示会・商談会、営業パートナーとの連携等の取組みに 参加し、輸出を実施。
- C：輸出の進捗状況について、商社、JETRO、外部専門家、現地訪問や会員企業が独自で把握した販売状況等評価・課題・アドバイスを踏まえ、必要に応じて計画を見直し。
- A：上記のフィードバック等を通じて現地消費者の求める商品製造・改善や新たな商流の構築に着手。

<令和 6 年度体制図>



4. 輸出目標額

対象品目：加工食品（漬物、切り干しだいこん、干しいも、味噌、味噌加工品、醤油、その他調味料、だし類調味料、食酢、清涼飲料水、菓子、水産加工品、ビール、ワイン、こんにゃく）

		現状 (令和 5 年度)	目標年 (令和 9 年度)
宮崎県	輸出額 (千円)	112,454	120,550
	輸出量 (kg)	56,892	55,461
	輸出量 (L)	7,234	59,803
	輸出先国	米国	米国