

# 現地ニーズを踏まえた、味噌の輸出拡大に向けた 取組のポイント・訴求すべき要素・支援事例等

株式会社Japonte  
江口 典孝

## 輸出拡大に向けた

### 「麴の力を活かした日本の万能調味料」

#### 現状・課題

- ・ 欧州主要国における味噌の認知度は確実に向上している
- ・ オーガニック専門店、一般スーパーマーケットのアジアコーナーに陳列されている
- ・ しかしながら、一般市民の日常的な食シーンで活躍するところまでは至っていない
- ・ 健康的なイメージは定着しているが、現地の事情に合った楽しみ方が普及していない
- ・ 市場における商品の多様化が進んでいない

#### 取組事例

市場幅の拡張  
価値の提供  
現地インフルエンサー

- ・ ミシュラン級シェフへ各種味噌の提案を行い、現地料理への応用メニューの開発
- ・ プロ用および小売用に相応しいパッケージ（機能性、素材、サイズなど）の模索
- ・ パウダータイプ・フレークタイプなど、現地ニーズに合う商品形状の模索
- ・ 輸出用手作り味噌キットの紹介、及び味噌づくりクラスによるプロモーション活動
- ・ 輸出先の食ユーチューバーとのコラボレーションを検討

#### 支援事例

バリューチェーン適正化  
ターゲット層の育成

- ・ 各地域における米、大豆、塩など主原料の循環型生産体制の構築を支援
- ・ 消費者視点にたった味噌の等級やカテゴリーの形成
- ・ 味噌の多様性や地域性を資産として捉え、国内外へ継続的かつインパクトある発信
- ・ ターゲット国現地における、レストラン、店舗、ECなどを巻込んだイベント及びPR
- ・ ターゲット国現地における、味噌アンバサダー（シェフ、インフルエンサーなど）の育成