

高付加価値White-labeling(PB) 飲料プロジェクト

飲料加工食品（コーヒー、茶葉）

基本情報

対象国	マレーシア、台湾ほか	輸出額	3,151万円（令和7年度実績）	加盟者数	4社
主な販売先	卸、小売、外食	活動地域	九州、近畿、東海	品目数	単一
希望スキーム	間接輸出	備考	-		

高品質なPB製品の販路拡大を図ることで、加盟各社の収入源確立と企業価値の向上を目指す

連携商社の各国におけるネットワークを最大限活用し、現地の日系小売店や日本食レストランとの関係構築を行うことで、新たな販路の開拓のほか、顧客ブランド製品（PB）を供給する。

団体概要

所在地	大阪府富田林市
設立年	2025年
事業内容	展示会出展、販路開拓、輸出情報の定期的な共有、物流の共通化を通じた輸出コストの低減。
認証取得	-
生産規模	-



取組の経緯 / 概要

- ・現在、世界的な健康志向と高齢化を背景に日本食が定着し、健康的な飲み物としてお茶やコーヒーが注目されている。高品質なPB製品を台湾、マレーシア、インドネシア、アラブ首長国連邦（UAE）、ドイツに輸出することで、クラスター加盟各社の新たな収益源を確立し、企業価値の向上を目指す。
- ・連携商社の各国におけるネットワークを最大限に活用し、現地の日系小売店や日本食レストランとの関係構築を行い、新たな販路を開拓し、顧客ブランド製品（PB）を供給。
- ・現地で開催される展示会への参加、定例報告会の実施、輸出向け商品仕様への変更、物流の共通化などを行うことで、クラスターのメリットを最大限活用し、輸出拡大を図る。

取組の成果

- ・輸出額：3,151万円（令和7年度実績）
- ・展示会：日本の食品輸出EXPO SUMMER 2025（令和7年7月） 商談件数 3件（日本）
Malaysia International Halal Showcase（令和7年9月） 商談件数 10件（マレーシア）
台湾国際コーヒーショー2025（令和7年11月） 商談件数 67件（台湾）
World of Coffee Dubai 2026（令和8年1月） 商談件数 8件（ドバイ）
Gulfood 2026（令和8年1月） 商談件数 5件（UAE）

取組のポイント

定期的な情報の共有や物流ルートの構築など、
クラスターならではのメリットを最大限活用する

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

現地の法規制に係る情報を把握する必要がある

TASK

課題

2

個社単独では輸出ルートの構築が難しいことや、物量が少なくコストがかかる

TASK

課題

3

持続的な輸出事業の成長に繋げる為、取組の成果を分析する必要がある

輸出成功のポイント

協議会内で各社の
情報を共有

各輸出先国における規制を協議会内で共有し、早急に正しい商品仕様へ修正できる体制を構築

連携商社が持つネット
ワークを活用

輸出に伴う物流を連携商社がアレンジし、クラスター全体の物量をまとめることで、販路開拓や物流コストの低減を図る

定例報告会にて、展示会
での成果を共有

四半期ごとに開催する定例会において、展示会を通じて各社が得た現地ニーズや販路に関する情報を共有

サプライチェーン別取組

輸出向け商品仕様への変更

- 商品の容量、包材などを可能な限りバイヤーの要望に合わせ、バイヤーのブランド（PB）とすることを基本とする

物流共通化を通じた輸出コストの低減

- 事業者の輸出に伴う物流を、連携商社がアレンジし、輸出に伴う物流の獲得、クラスター全体の物量をまとめて物流の共通化を図ることで、輸出コストを低減

現地で開催される展示会へ参加

- ターゲット国（台湾、マレーシア、アラブ首長国連邦、ドバイ等）で開催される展示会に出展し、現地で商品を直接PR

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

現地バイヤーの反応は極めて良好である一方、具体的な輸出開始に向けた製品仕様の確定や物流調整に時間を要している。今後は価格レンジの多層化（エントリーからプレミアム）、現地パートナーとの連携深化やサンプル授受等の円滑化を図るための現地営業窓口の強化等を行い、輸出拡大に繋げる。