

# 高付加価値和洋菓子輸出協議会

## 菓子

### 基本情報

対象国	香港、シンガポール、マレーシア、メキシコ	輸出額	7,768万円（令和7年度見込み）	加盟者数	4社
主な販売先	外食・小売	活動地域	静岡県、大阪府、福岡県	品目数	単一
希望スキーム	間接輸出	備考	-		

## 各社の長年の経験と実績を結集し、日本の誇るべき高品質な和洋菓子を世界へ

緻密な市場分析の結果、輸出先を香港、シンガポール、マレーシア、メキシコに選定。クラスターとして、国内外の展示会へ出展、情報共有を行うことで、更なる輸出拡大を図り、日本の高品質な和洋菓子を世界へ届ける。

### 団体概要

所在地	大阪府豊中市
設立年	2025年
事業内容	海外販路開拓の推進、輸出に関する情報共有
認証取得	-
生産規模	-



### 取組の経緯 / 概要

- 日本の高品質な和洋菓子の潜在的な魅力を世界へ発信し、業界活性化を目指す強い思いのもと、各社の専門性と連携商社のノウハウを融合して「高付加価値和洋菓子協議会」を設立。
- 輸出先（香港、シンガポール、マレーシア、メキシコ）ごとの市場分析、現地の規制の状況、ターゲットの設定等を行った上で、国内外の展示会に出展し、確実に輸出拡大へ繋げる。
- 展示会を起点とした具体的な成果の最大化と、持続的な輸出事業成長を図るため、四半期ごとに定例会を開催。

### 取組の成果

- 輸出金額：7,768万円（令和7年度見込み）
- 展示会：香港フードEXPO PRO（令和7年8月）  
Food & Hotel Malaysia（令和7年9月）  
日本の食品輸出EXPO（令和7年12月）
- 商談件数 6件
- 商談件数 13件
- 商談件数 7件

# 取組のポイント

## 商社と連携しながら海外展示会等で現地に直接魅力をPRし、着実な販路開拓を行う

### 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

個社では販路開拓や流通網の構築が難しい

TASK

課題

2

現地向けのプロモーションを強化し、商品の魅力を直接訴求する必要がある

TASK

課題

3

輸出事業の持続的な成長を行うため、展示会で得た成果を次に活かす必要がある

### 輸出成功のポイント

海外にネットワークを持つ商社と連携

現地バイヤーや小売業者と商談のアレンジ、販路の紹介、最新の市場情報の提供などを連携商社がサポート

積極的に海外展示会へ共同出展

積極的に海外展示会に出展し、ブランドの魅力や品質、独自性を、現地消費者やバイヤーに直接PR

四半期ごとの定例会で各社の持つ情報を共有

展示会で得た新たなニーズや販路情報、商談の進捗状況を共有することで、今後の輸出拡大に繋げる

# サプライチェーン別取組

輸出実績のある各社の知見を共有

- 各社が持ち合わせている、現地の規制やニーズなど、輸出に関する情報を共有し、商品を選定

ターゲット国に強い商社と連携

- ターゲット国に強い商社と連携し、展示会のサポート、販路開拓、商談サポートを行ってもらうことで、確実に輸出拡大へ繋げる

国内外の商談会に参加

- ターゲットとする香港、マレーシアの展示会に出展する他、国内の海外販路開拓に特化した専門展示会へ出展することで、販路拡大を図る

商品選定・開発

流通

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

四半期ごとの定例会では、輸出事業の進捗状況を詳細にモニタリングし、具体的な数値目標に対する達成度合いや、市場の変化への対応状況などを綿密に確認。また、年度末に開催される定時総会では、当該年度の事業計画における成果を総合的に検証し、定量的なデータと定性的な評価に基づき、目標達成度合いを明確に分析。その結果、次年度に向けた改善点や課題を把握し、組織全体のPDCAサイクルを回すことで、輸出事業の持続的な成長と更なる発展を促進。