

# Wa!sozai

## 複数品目

### 基本情報

対象国 中国・マレーシア

輸出額 53,000千円/2025年度

加盟者数 4社

主な販売先 外食

活動地域 全国

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

## 現地での効果的なPRを行うことで、「和素材」スイーツの認知向上と販路拡大を目指す

国内のメーカーが連携し、多様な商材・ノウハウ・リソースを活用して輸出取組を推進することで、日本のカフェ・スイーツ・ベーカリー文化の海外での普及を目指すとともに、協議会会員の商品の販路拡大を実現する

### 団体概要

所在地 広島県広島市

設立年 2025年

事業内容 海外販路に関する調査・研究、国内外の展示会・イベント出展、サプライチェーンの構築等

認証取得 -

生産規模 -



### 取組の経緯 / 概要

- ・協議会としての活動基盤となるプラットフォームの構築（団体ロゴ・団体紹介動画・HP作成・提携シェフとのコンテンツ制作等）し、日本のカフェ・スイーツ・ベーカリー文化の認知拡大を実現
- ・会員がリレーションを有する中国のインポーターと協業し、現地のカフェ・スイーツ・ベーカリー市場に向けた輸出取組を推進するとともに、新規国としてマレーシアをターゲット国とし、マレーシアに拠点・知見を有する企業と協業の上、新規パートナー構築を推進
- ・今年度の取組で得られた知見を活用し、輸入規制に対する成分対応やバイヤーニーズに合わせた規格・パッケージ改良等の商品開発を実施

### 取組の成果

- ・輸出額：53,000千円（2025年実績）
- ・商談数（オンライン・対面）：30件
- ・海外商談会・展示会参加：2025年度4回（ベーカリーチャイナ・FHC上海・マレーシアバイヤー勉強会＋営業同行・上海ベーカリーイベント実施）

# 取組のポイント

世界大会優勝シェフとの連携・展示会での実演・レシピ発信等を通じて、「和素材」の特性・付加価値を訴求

## 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

日式パンの需要が高まる中、パンの原料として、日本産の小麦粉・和素材の提案が必要

TASK

課題

2

バイヤーと連携した販促を行うため、商品の特性・付加価値を明示する資料作成が必要

TASK

課題

3

日本産品としての特性・付加価値の継続的な訴求が必要

## 輸出成功のポイント

シェフと連携した現地店舗への講習会の実施

世界大会優勝シェフによる講習を実施し、現地のレストラン・カフェに対して、日本小麦粉・和素材を活用したレシピを提案

Wa!Sozaiプラットフォームの構築

プラットフォーム上でシェフ監修のレシピや海外事例、取扱商品の特性・付加価値を一元的に発信できる体制の構築

展示会へのシェフ招聘とPB商品開発

日本の世界最高水準のベーカリー技術を訴求するとともに、高付加価値なPB商品を開発することで商品の販路拡大も実現

# サプライチェーン別取組

輸入規制・バイヤーのニーズに基づく商品開発

- プラットフォームの構築や現地バイヤーとの商談等を通して現地フィードバックを受領し、規格・パッケージの改良等の商品開発を実施

イベントを通じたカフェ文化の訴求

- 既に商流を有するインポーターと連携し、現地で日本のカフェ・スイーツ・ベーカリーを訴求するイベントを実施することで既存商流を強化

Wa!Sozaiプラットフォームの構築

- プラットフォーム起点に日本のカフェ・スイーツ・ベーカリー文化を発信し、現地での認知拡大を通じた更なる販路開拓を実現

商品選定・開発

流通

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

- Wa!Sozaiのプライベートブランドとして、シェフ監修による小麦粉やベーカリー向け醤油の開発を進め、独自性・特別感のある商品展開を強化する
- Wa!Sozaiのプラットフォームを通じた情報発信や国内外への展示会に継続出展し、カフェ・スイーツ・ベーカリー文化の文脈で和素材の認知度向上を図る