

GFP優良事例 株式会社岩清（静岡県）

業種：加工製造業 生産規模：2億円

輸出品目 輸出先国

鯖ラーメン
(乾麺・スープ) × EU
米国 UAE 等

GFP訪問診断・マッチングを通じて海外への販路を獲得

輸出取組

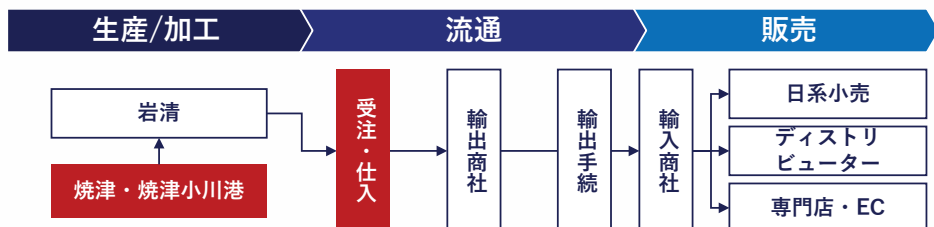
輸出の背景/経緯

- 江戸時代から鯖加工品を販売する歴史を有する中、消費者の魚離れの影響による売上減少を受け、海外市場への販路開拓に向けた社内の気運が高まりつつあった
- 2016年より中東への輸出を目指し、輸出向け商品の開発に着手
→ 取組初期は、元来魚食文化が根付いていたドバイ向けの輸出を企画
- 2020年より本格的な商流構築を目指し、GFPオンライン訪問診断を含む、農水省主催のマッチングイベント等に参加しながら海外バイヤーへの接触機会を増やす
→ 現地ドバイの展示会にも参加し、現地好みの味であると好評を獲得

輸出取組内容

- 商品はサバラーメンを主に輸出。特に、醤油味・みそ味の乾麺・冷凍麺・希釈タイプのラーメンスープについて、B to B・B to Cの双方に対応可能な商品を製造。乾麺加工導入によるEC販売等も視野に入れながら、自社マーケティングの一環としても輸出を実施
- アジア・米国西海岸におけるテスト輸出と、ドバイにおける展示会出品を通じて、商談・取引機会を獲得
- EU・米国向けには、パッケージ素材・デザインを、現地仕様に適したものに変更
- 中東への輸出に向け、ハラール対応の原材料・調味料を選定
- 将来的にはEU HACCPやFDA基準のHACCP取得を検討しており、HACCP対応を目的とした加工室・冷凍冷蔵庫の改修を実施

輸出モデル



焼津小川港に揚がる新鮮な鯖・鰯を仕入担当が直接目利き・買付、自社保有の冷凍・保管庫に鮮度を保った状態で魚を輸送。自社独自技術で魚からエキスを抽出し、ラーメンの原料に使用

直接取引関係を構築した現地バイヤーからの注文を受け、輸出・輸入商社に手続を委託。輸出向け商品は、破損リスクに対処可能なパッケージに変更した上で輸出することで、品質を担保

GFPマッチング、現地品評会等で関係を構築したバイヤーと直接取引。自社起点でのレシピ提案、フレキシタリアン向けの調理方法を解説したPR動画をweb上で公開し、知名度向上に取組

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

0円

+50万

GFP参画後(2021年)

50万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

商品改良の知恵・商談機会の獲得に積極活用

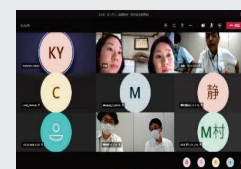
課題1

輸出に向けた商品へのフィードバックや補助金の案内を受けたい

GFP訪問診断

輸出向け商品改良・関連する補助金の相談

農政局より米国・EU向けの規制対応の方策や規制変更の動向の紹介を受けた。案内された補助金により新商品を開発し、中東向け商談に繋がった



GFPオンライン訪問診断の様子

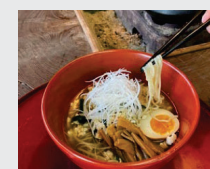
課題2

海外市場開拓・輸出拡大に向けて、販売先のバイヤーを見つけない

GFPビジネスパートナーマッチング

オンラインを活用して効率的にマッチング

EUバイヤーとの商談機会を獲得し、輸出取組を本格始動した2020年から鯖ラーメンの輸出に成功。輸出を機に現地からのWEBアクセス増加



輸出向けに開発した新商品

課題3

客観的視点や専門家のアドバイスを輸出戦略に取り入れたい

GFP輸出塾

輸出戦略構築のノウハウを習得

輸出塾を通じたターゲット層の明確化・商品ストーリー訴求に関するアドバイスを受け、更なる輸出拡大に向けた販売戦略づくりを実施



輸出塾にて作成したグループワーク資料

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

事業承継に伴って社内で輸出気運を高め、自身のネットワーク・様々なサポート事業を活用しながら、輸出向け商品開発・取引先の獲得に取り組み、自社単独では出来なかった商品ローカライズ・施設整備・販路開拓を実現しました。今後も、GFPで共有される情報を参考にし、マッチング事業等も活用しながら、更なる販路開拓に取り組みます。



岩崎様