

お菓子で輸出にチャレンジ！

～GFP輸出チャレンジセミナー＆交流会を開催しました～

近畿一丸となった輸出を目指して

GFPコミュニティ構築支援加速化事業（地方版）の一環として、近畿管内の**お菓子を製造する事業者**を対象に、2023年10月24日～26日に京都市、神戸市、大阪市で『輸出チャレンジセミナー＆交流会』を開催しました。これから輸出にチャレンジする製造事業者の知見を高めるため、海外における日本のお菓子の市場価値の説明や、どのようなマーケットに販売展開されているのか、輸出先進事例の発表など、5名の講師による**輸出拡大に向けたセミナー**を開催しました。また、菓子製造事業者が輸出に対して抱えている疑問・不安をざっばらんに話せる場を創出するため、現地のことをよく知る輸出関連事業者を交えた交流会を実施しました。**交流会**では様々な発言により、活発な意見交換がなされました。

講演者紹介

【京都会場】



株式会社新杵堂
代表取締役会長
田口 和寿

【兵庫会場】



株式会社ABCスタイル
代表取締役
田丸 玲奈

【大阪会場】



株式会社とち製菓
代表取締役
駒野 裕之

【3会場】



アクセンチュア株式会社
シニアマネジャー
小栗 史也

【3会場】



株式会社アグリグローバルデザイン
代表取締役社長
西川 太郎

講演概要（一部抜粋）

■ 日本のお菓子における香港輸出のポテンシャル

＊**京都会場（10月24日）：株式会社新杵堂 代表取締役会長 田口和寿 様**

企業理念は「お菓子で人々を幸せにする」。栗菓子・創作スイーツを中心とした食領域における製造販売および関連事業を展開する。商品提供国は23か国、展開商品は42種類と多岐にわたり、世界販売比率は世界62%・国内38%。講演では、田口様にオンラインでご登壇いただき、実際に「**輸出に取り組むために考えたこと**」を中心に輸出チャレンジ時に取り組んだこと（成功談～失敗談まで）をお話いただいた。輸出をスタートする際に気になる「**リスク対応**」や、販売領域を拡大するための「**SNSを活用した取り組み**」は特に参加者の興味を引かれ、参加事業者から複数の質疑が行われた。

■ 海外に受けの良いお菓子の嗜好やトレンド

＊**兵庫会場（10月25日）：株式会社エービーシースタイル 取締役社長 田丸玲奈 様**

「世界中に笑顔のあふれる食卓を」をモットーに、食に関する総合人材サービスや、プロモーション事業、健康サービスなど多岐にわたる事業に取り組む。海外アジアに38店舗、海外アジア会員数204,828人を誇る。講演では、田丸様にオンラインでご登壇いただき、自社の**マーケティング戦略**の紹介や**海外輸出の促進事例**が紹介され、輸出チャレンジに向けたヒントを多数打ち出さいただき、輸出チャレンジに向けた意欲増進が図られた。

■ 日本のお菓子における香港輸出の可能性と課題

＊**大阪会場（10月26日）：株式会社とち製菓 代表取締役 駒野裕之 様**

製品開発力を武器に、北海道から世界へ輸出展開。冷凍技術を活用した品質の高い大福・わらび餅など多様な和菓子の輸出実績を持つ。講演では駒野様にご登壇いただき、香港における輸出の取り組みや可能性・課題をご紹介。大切なことは「**実際に現地を訪れること**」。自社の商品がどのように販売されているのか実際に現地を訪れ、店舗の様子や顧客層、現地商品の価格帯等の情報を得ることが大切。商社に頼り切らず**自ら行動することの大切さ**をご講演いただいた。

■ 菓子類の輸出のポイント・輸出先進事例

＊**3会場共通：アクセンチュア株式会社 戦略コンサルティング部 シニアマネジャー 小栗史也 様**

2018年～GFPの立上・運営に責任者として参画された経歴を持ち、加工食品部会の運営にも注力。様々な事業を推進する中で身に付けたノウハウを活かし、海外輸出のサポートを多数経験。講演では小栗様にご登壇いただき、**輸出における「チーム作り」の重要性**や、和菓子・スイーツに関する輸出拡大の方向性、輸出プロモーション戦略のポイントの紹介と並行輸出への対応について、海外での成功事例を交えて具体的に紹介いただき、ブランドの形成・確保による輸出促進について講演いただいた。

■ 菓子類の販路創出・拡大の鍵

＊**3会場共通：株式会社アグリグローバルデザイン 代表取締役社長 西川太郎 様**

食品に関わる国内外のコンサルタント・調査・プロモーションなど多岐にわたり従事し、越境ECを含めた商品発掘・磨き上げの事業に携わる。展示会・見本市へのアドバイザー業務も積極的に展開。講演では西川様にご登壇いただき、**訪日客と食関連市場の関係性**や商品開発、情報発信、越境ECによる、販路創出・拡大の取り組みについて、香港・シンガポールでの日本の菓子の販売状況の紹介を含めて講演いただいた。



交流会で、ざっばらんな意見交換

セミナーに参加した「菓子類製造事業者」と「輸出関連事業者」を2つのグループに分け、ざっばらんに意見交換ができる交流会を開催した。「スイーツの輸出戦略～付加価値の向上～」をテーマに、価格競争・価値競争それぞれの付加価値について議論がなされた。**消費期限・言語・添加物規制といった多くの課題**について、輸出関連事業者からアドバイスがなされ、今後の輸出に向けたお菓子作りのヒントが出された。また**ストーリー・フレーバー・地域ブランドなどの付加価値**について、よりチャレンジできる環境を作るためには「チーム」の形成が重要ということがキーワードとして挙がり、GFPへの積極的な登録の契機となった。

アンケート実施

セミナー・交流会の参加事業者に対し、アンケートを実施し、合計で62件を回収した。うち**93%が「大変参考になった」「参考になった」という回答**をいただき、輸出のすそ野拡大の様子が伺えた。また「**プラスの出会いがあった」「コネクションができた」という意見**が多く挙がり、チームにより輸出にチャレンジするという機運が醸成される結果となった。

▼ ※下記より、セミナーのアーカイブをご覧ください。▼

https://www.maff.go.jp/kinki/seisan/nousan/yusyutu/R5_seminar.html（近畿農政局HP）

