

輸出に向けた自社の取組整理（参考）

背景

輸出ビジネスに取り組む意義

輸出ビジネスの目標

何を

どこへ

いつまでに

どれぐらい

目標に対する現状とのギャップ

目標

現状

課題

対策立案～重点取組事項～

課題	対策	フォローメモ

輸出に向けた自社の取組整理（記入イメージ）

例示

背景

輸出ビジネスに取り組む意義

全社における輸出事業の位置づけ

【例】新たな販売先の確保・多様化

【例】海外事業の人材育成

輸出ビジネスの目標

何を	どこへ	いつまでに	どれぐらい
xx菓子	アメリカ	2026年 3月末	1,000万

目標に対する現状とのギャップ

目標	現状	課題
アメリカ西海岸向けの有力なインポーター・現地販売先の確保	商社のリスト化	商談会に参加したが、有力かつ自社の製品の魅力を伝えられる販売先とコンタクトできていない
FSSC22000取得（2026年3月末）	リスク評価中	- リスク評価に関する重点対策事項の検討 - 様式の整理

対策立案～重点取組事項～

課題	対策	フォローメモ
商談会に参加したが、有力かつ自社の製品の魅力を伝えられる販売先とコンタクトできていない	- 商談会への参加 - JETROへの相談 - 個別にアポをとり、事業者概要・取引条件などの確認	ビジネスパートナーマッチングの紹介（xx月xx日）
リスク評価に関する重点対策事項の検討	- 専門家への相談 - 既存の生産プロセス及び品質管理業務の見直しのポイント整理 - 必要な設備投資の見積り取得	専門家人材の派遣（xx月xx日）
様式の整理	- 認証で求められる必要事項・要件のフィットギャップを踏まえた様式の改訂 - データの取得方法の見直し・検討	プロモーターからのサポート