



食品製造  
事業者

製品の輸出への取組  
（有機農産物を使用した有機加工食品の  
輸出を含む）

## 株式会社ロマンライフ

(京都府京都市山科区大塚北溝町30)



ー マールブランシュ・侘家古曆堂を運営し、食を通じて「喜びをリレーする」洋菓子の製造・販売事業および飲食店運営・物販事業者ー

### 背景及び経緯

飲食事業部の侘家古曆堂がスパイスを製造販売していた。

### 取組等の目的

肉に合うスパイスを開発し、取引先の精肉卸の販路を使って、和牛に関心の高いシンガポールへ輸出することを目的としている。

### 具体的な内容

肉に合う調味料「うま味さん」と取引先が製造するローストビーフをセットで、箱入り贈答の形で輸出販売した。



### 課題と展望等

菓子の輸出に関しては、以前はブランディング戦略で実施していたが、上手く行かなかった事もあり、関連事業の上記取組みのみ行っており、それ以外は積極的に行う予定はない。

## 宇治の露製茶株式会社(福寿園グループ)

(京都府木津川市山城町上狛東作り道50)



—創業230年の歴史と伝統を伝える京都の老舗・日本茶メーカー福寿園グループ—

### 背景及び経緯

古くから海外輸出も展開しており、世界約50か国に輸出をしていることから、福寿園グループで販売する製品のほとんどは日本語と英語を併記している。輸出だけでなくインバウンドのお客様にも分かりやすく好評であったが、そのインバウンド需要は激減した。

### 取組等の目的

コロナ禍により消失したインバウンド需要に代えて、新たな切り口の取組が必要であった。

### 具体的な内容

商品の販売を拡大するにあたって、新たな取引先を開拓することが重要なため、WEBを活用した商談会や展示会に参加し、海外マーケットでの新規の取り扱いを拡大。新規商品開発においては、アメリカ人デザイナーに海外の方に好まれるパッケージデザインを依頼した。



### 課題と展望等

取組はコロナ禍によりスローになっていたが、これから本格的に実施し販売を広げていきたい。

# 株式会社松岡製菓

(大阪府大阪市住之江区東加賀屋2-13-22)



—昔なつかしい大阪名物「満月ポン」を製造する大阪の老舗メーカー—

## 背景及び経緯

スーパーマーケットやドラッグストア等の量販店への卸しが販売の主なルートだったが、販路拡大のため、取り組みを開始した。

## 取組等の目的

海外市場での販路拡大が目的である。

## 具体的な内容

5年前ごろから取り組みを開始した。具体的には、賞味期限を約1年日持ちするよう、ポリプロピレン製の梱包からアルミ製に改良したり、英語版のホームページを作成したりする等の取り組みを行った。また、輸出は商社を通して取引し、海外で開催される物産展やイベントを通じて販売を行っているほか、商品名やキャラクターの商標登録を行い、キャラクターのグッズ販売などの取り組みも開始した。



## 課題と展望等

更なる販路拡大ができるよう、取り組みを進めたい。

## 恩地食品株式会社

(大阪府枚方市伊加賀緑町2-2)



— 昭和元年創業のゆで麺、だし、調理麺などを製造する製麺メーカー —

### 背景及び経緯

恩地食品は『大阪の食文化(おうどん文化)を日本に、世界に発信する』を未来ビジョンに掲げお土産商品など世界に発信できる商品を展開・開発している。そうした中、新型コロナの感染拡大で人々の外出が制限されたことに加え、暖冬等の季節変動の影響を大きく受け、主力商品の生めんの売り上げが伸び悩み苦戦した。またインバウンド客の激減でお土産商品の販売も売上がダウンしたため、現在は輸出用の新商品の開発に注力している。

### 取組等の目的

大阪のだし文化(おうどん文化)を世界に広めたい、大阪うどんのよさであるめんとだし、具材の三位一体を前面に出したメニュー展開で大阪らしさをアピールしたい。



### 具体的な内容

半生うどん(賞味期限3か月)はあるが、輸出条件をクリアできないため、より賞味期限・保存期間の長い乾めんを開発している。だし部門では、濃縮キューブだし(20L)を開発し、既に台湾の企業へ輸出実績がある。日本食のベースとなるだしの味を安定供給できるという強みを生かし、海外での日本食のさらなる発展につながればという思いもあり、BtoB契約を結べる海外企業を営業開拓中。

### 課題と展望等

2025年の大阪万博に向けて、日本国内外に『大阪には粉もん文化(たこ焼き・お好み焼き)だけではなく、おうどん文化もあるで』と知名度をあげていくとともに、大阪の元気を発信しつづけたい。

# 植垣米菓株式会社

(兵庫県神戸市長田区西池尻町3-1-3)



—創業当時からこだわりの素材で米菓を製造し続ける神戸の製造事業者—

## 背景及び経緯

コロナ以前より海外への輸出は展開しており、特に欧米やオーストラリア、中東を中心としたアジア以外の国々へ輸出の取組を行っている。

## 取組等の目的

国内市場の売上だけでは今後先細りするため、海外市場への展開を通して新たな売り上げ確保と市場開拓を目的としている。

## 具体的な内容

商社を介して欧米やオーストラリア、中東圏を中心に自社製品の輸出を実施した。また、アメリカやヨーロッパで人気のスーパーマーケット、外食店にておつまみとして製品を販売した。

## 課題と展望等

製品の製造にかかわる原材料の規制基準について、国ごとに異なっており、適合するように調整することが非常に大変であり課題である。

## 六甲バター株式会社

(兵庫県神戸市中央区坂口通1-3-13)



ー70年を超える歴史をもつ、自社ブランドQ・B・Bを世に送り出す製造事業者ー

### 背景及び経緯

世界ではナチュラルチーズが多く消費されているが、歴史的に日本のプロセスチーズが独自の進化(味作りや機能性等)をしており、世界の食文化に貢献できる可能性がある為。

### 取組等の目的

六甲バター商品のプロセスチーズ、チーズデザートの世界に広めることを目的としている。

### 具体的な内容

六甲バター商品のプロセスチーズやチーズデザートを、アジアの中でもベトナム、台湾、シンガポール、香港、タイ、フィリピンなどを中心にデザート6Pタイプなどの輸出展開をしている。

### 課題と展望等

今後も海外での販売エリアを広げ、海外での自社製品の売上の拡大を目指したいと考えている。

## 東洋ナッツ食品株式会社

(兵庫県神戸市東灘区深江浜町30番地)



ー日本で最初のナッツのメーカーとして、兵庫県を中心に展開する老舗企業ー

### 背景及び経緯

日本の丁寧な食品加工の技術が海外の消費者から好まれる傾向があることが分かり自社製品の輸出への取組を決めるきっかけとなった。

### 取組等の目的

自社製品の輸出への取組を通じて海外への販路市場の拡大、輸出による新たな自社の収入源の確保のためである。

### 具体的な内容

コロナ前の2015年頃から、中国や東南アジアに向けて、自社ブランドの商品である「ナッツ」を使った商品の輸出を始めている。



### 課題と展望等

海外市場での自社ブランドの確立が大きな課題である。例えば、アメリカから輸入した原料を加工し製品にしたものについて、その製品を今度は異なる圏域（欧米）に輸出していきたいため、そのブランドの確立が課題である。

## 株式会社有馬芳香堂

(兵庫県加古郡稲美町加古3627-3)



—大正10年の創業以来「まじめで頑固な豆屋」をスローガンとする企業—

### 背景及び経緯

2018年香港での展示会を介し、東南アジアとのコネクションができた事が一つのきっかけとなった。

### 取組等の目的

海外進出をする上で「イスラム市場」は大きく注目していた。また世界中の多くの方に「日本製造のこだわりのナッツやお菓子」を味わってもらいたいという思いから、「HALAL認証」を取得した商品の販売を行っている。

### 具体的な内容

創業100年を迎え、新しいチャレンジの一環として、2020年11月、マレーシア・イスラム開発局(JAKIM)の相互認証を受けたNPO法人日本アジアハラール協会(NAHA:NPO Nippon Asia Halal Association)による「ハラール認証」を取得。2021年にマレーシアの主要小売店にてハラール認証取得済商品の販売開始した。



### 課題と展望等

シンガポールやインドネシアなどのイスラム商圏参入を目指す。

## オリバーソース株式会社

(兵庫県神戸市中央区港島南町3-2-2)



—おなじみの「オリバーソース」を製造し続ける日本の老舗ソースメーカー—

### 取組等の目的

元々ヨーロッパで需要があったことから、海外客層の拡大を目的に輸出展開を行っている。

### 具体的な内容

卸売業者を介して、中国、オーストラリア、ヨーロッパへの自社製品を輸出している。

### 課題と展望等

卸売業者が実施している為リスクはないが、卸売業の依頼を受け輸出を実施している。そのため、自社でノウハウがないため、マネタイズ（拡大）まで繋がらないのが課題である。また、ソースについては現状、輸送コストに対しての原料費の観点から費用対効果が見込めないのも課題である。



## ニシキ醤油株式会社

(奈良県生駒郡斑鳩町五百井1丁目3-10)



— 奈良の地で、明治33年から醤油醸造の蔵元として愛される醤油メーカー —

### 背景及び経緯

輸出にあたり、ISOやFSSCなどの規格取得をしようとしている。

### 取組等の目的

欧米を中心とした海外市場にも進出していくため。

### 具体的な内容

規格取得のためには、現状の製造体制を見直していく必要があるが、先代からの製造方法を現代に置きなおして再構築する必要があることと、現在工場がある場所が景観指定地区に指定されているため、工場を一度つぶして立て直すというわけにもいかず、難しい状況である。



### 課題と展望等

輸出に関しては、醤油本来の味を邪魔しないためにプラスチック包装にて提供しようとして体制を組んだものの、欧米では脱プラスチックの梱包を求められるところが大きかったため、工夫が必要であると実感した。また、純粋な「醤油」商品として勝負に出ようと考えていたが、ニーズとしては加工品の市場も大きいため、国としての輸出規制と、エンドユーザーが求めるものとのバランスのとり方が難しい。

# 株式会社大覚総本舗

(和歌山県伊都郡かつらぎ町丁ノ町2357)



— 伝統食「高野山ごま豆腐」を提供し続ける、精進料理の老舗 —

## 背景及び経緯

フランスの日本食レストランへ輸出している。ロックダウン等の影響もあり危惧していたが、テイクアウト需要もあったため大きく売上には影響していない。国内は小売り向け、海外は業務用メインで輸出している。ごま豆腐の原料である「葛」はほぼ無味で汎用性があり、フランスでは前菜やデザートで使用している。そのため、シェフが調理しやすいというのが売れているポイントであると考えている。

## 取組等の目的

海外市場への販路拡大を目的としている。

## 具体的な内容

コロナの影響をあまり受けないことがわかった。顧客単価は海外ではランチ5,000円、ディナー10,000円以上が普通であり、品質がよければ高い金額での取引が可能である。また、賞味期限を3か月から6か月に引き上げることに成功したため、これにより航空便ではなく、船便の常温コンテナでの流通が可能となった。



## 課題と展望等

海外への輸出をさらに強化していく。次の地域としては、イギリス、北欧、シンガポールへの強化を図る。基本的には高級レストランをターゲットとして展開していきたい。

## 中野BC株式会社

(和歌山県海南市藤白758-45)



—紀州・和歌山から梅酒、梅果汁の食品を提供するメーカー—

### 背景及び経緯

コロナで人流が止まり、WEBで世界を相手とした商談が増えていた。

### 取組等の目的

和歌山を代表する商品を発信することでブランド力を高めていくため。

### 具体的な内容

海外進出を図るため、サンプル品を送ったり、海外での展示会へ出品している。

### 課題と展望等

海外進出する下準備は整ったが、相手国の商習慣等に慣れることが必要である。

## 株式会社紀州本庄うめよし

(和歌山県日高郡みなべ町西本庄278番地)



—何も無いところから梅畑を開拓し、まっすぐに梅づくりを行う食品製造事業者—

### 背景及び経緯

現状は国内流通のシェアが圧倒的ではあるが、海外はコロナの影響ではあまり左右されず、安定的に流通している。

### 取組等の目的

自社製品の海外への輸出強化を目的としている。

### 具体的な内容

輸出先としては北米が主であるが、さらに欧州や東南アジア、豪州にも取引を拡大している。

### 課題と展望等

取引先の地域は拡大できているが、コロナ禍では渡航ができず、現地での営業ができていない。これから、渡航規制も緩和されていくので、海外営業や催事も積極的に行っていく。今回のコロナの影響で改めて国内、海外の2軸で展開していたことはリスクヘッジに繋がることを実感したので、海外への売上シェアをもう少し上げていくよう営業展開を検討していく。



# 増田米菓株式会社

(和歌山県岩出市岡田999-1)



—和歌山県唯一の米菓製造会社—

## 背景及び経緯

多くのバイヤーが訪れる展示会に出展することで、海外への販路の拡大を見込める為。

## 取組等の目的

新規顧客の獲得、人脈作り（貿易関係）。

## 具体的な内容

2022年、2023年スーパーマーケットトレードショーへ出展し、あられをはじめとする米菓を新規の販路拡大のための人脈構築のため、高砂あられブランドのPRのために商工会共同ブースにて出展。



## 課題と展望等

賞味期限をいかに延ばすか。例として海外へ輸出の場合、賞味期限が足枷になる場合がある。それを改善するために、おかきを入れる袋の見直しや、試験検査の見直しを再度行う。製造力の強化として、工場の拡大により製造力を強化し、大型受注にも対応できるようにしたい。

## 商品情報

あられ（しょうゆ、青海苔白しょうゆ、うに・わさび、キムチ等）  
もち米シリアル・じゃばらあられ 等