



# 福岡県 株式会社ごとう醤油

## 『九州の甘口醤油で世界の食卓に新しい味を』

### 【主な品目】

醤油、調味料

### 【主な輸出先国・地域】

フランス（経由で周辺13カ国）、中国、イギリス、オーストラリア

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国際展示会（SIAL PARIS、Winter Fancy Food Show）へ積極的に出展。
- ◆ 「北九州らしさ」や地域素材を前面に、単なる醤油ではなく「ストーリー性のある調味料」として自社ブランド「GOTO SHOYU」を展開。
- ◆ 現地ニーズ（小瓶やギフトセットが好まれる）に対応したラインナップを強化し高級食材店や百貨店で販売。
- ◆ 無添加、減塩、グルテンフリーなど、欧米の健康志向に合わせた差別化商品を開発。

### 【輸出実績】（平成24年度輸出開始）

	輸出額(R2年対比)	出荷時期
令和6年度	120%	通年
令和5年度	115%	
令和4年度	115%	

### 【効果があった取組】

- 信頼を得た現地バイヤーから現地ニーズを把握。
- EUの動物性製品規制を逆に植物性だし醤油を開発。九州特有の甘みを活かした甘口醤油やだし醤油で差別化するとともに現地料理への応用を提案。
- 現地の実情に詳しいデザイナーと連携しギフト需要を狙った小容量・高級感あるパッケージを開発。

### 【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 国ごとに異なる食品安全基準（FDA、EU HACCPなど）やラベル表示規制。
- 2 大ロットや業務用サイズ注文への生産体制の制約。
- 3 展示会後の継続的な取引の定着化。

### 【生じた課題への対応】

- 1 輸出先の規制に対応するため、JETROや専門家の支援を活用。
- 2 協力会社・委託会社と提携し、業務用サイズや大量生産を外部委託。
- 3 国際展示会（SIAL Paris等）へ「GOTO SHOYU」の継続出展でブランド認知を強化。

### 【対応の結果】

- 1 現地ニーズに対応した商品開発で販路開拓に成功。
- 2 自社は品質管理とブランド監修に集中することで、伝統製法の価値を維持。
- 3 地元らしさを打ち出した商品が海外展示会でプレミアム醤油としての評価。

### 【今後の課題・展望】

- 1 生産体制強化のための投資。
- 2 EU「包装規制（PPWR）」への対応。
- 3 ハラル認証取得等の宗教対応で東南アジア市場へ進出。

【活用した支援・施策】 輸出事業計画の認定、JETRO輸出プロモーター事業、各展示会など参加（FOODEX、輸出EXPO、海外ビジネスEXPO九州）

【ウェブサイト】 <https://goto-shoyu.com>

【連絡先】 担当者名：五嶋隆二、TEL：093-671-1171



小倉城のオブジェを使ったスペインバルセロナでの展示会の様子  
Seafood Expo Global2025



「みたらしのたれバニラ味」  
現地の嗜好と日本の伝統的な味が融合したハイブリッド調味料