

加工食品



福岡県 朝倉物産株式会社

『自社ねぎ(青果及びドレッシング)を世界各国へ』

【主な品目】

ねぎ、ドレッシング

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、ドイツ、アメリカなど

【輸出取組の概要】

- ◆ 商社と連携してアメリカ市場における積極的な商品展開を実施
- ◆ グローバルGAP認証取得及び栄養機能食品開発による、新たな販路の開拓、拡大

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出货量(t:ねぎ)	出荷時期
令和2年度	25.7	※ 150ml×650本 (ドレッシング)	通年 (ねぎ、 ドレッシング)
令和元年度	61 (うちドレッシングの 輸出額は23.2)	0.39 ※ 150ml×620本 (ドレッシング)	
平成30年度	47.6	0.24	

【効果があつた取組】

船便での長期輸送に対応するため、冷凍保存による実証実験を重ね、ドレッシングの賞味期限延長を可能とした。



朝採れねぎ



自社製ドレッシング(5種)



ステーキのねぎドレソース



生牡蠣のねぎドレソース

【輸出後に抱えた課題】

- 1 ドレッシングの賞味期限の延長。
- 2 輸送コストの増加への対応。
- 3 取引先との契約トラブル。

【生じた課題への対応】

- 1 賞味期限延長に対応するため、商社の協力のもと、冷凍保存による検証を実施。
- 2 輸送手段を航空便から船便へと変更し、商社コンテナへ混載して輸出。
- 3 商社と連携して、取引先への対応を強化。

【対応の結果】

- 1 製造後1年間冷凍保存することで、賞味期限の延長が可能となった。
- 2 輸送コストの削減。
- 3 契約トラブルの問題が解消し、以後スムーズな商談に繋がっている。

【今後の課題・展望】

- 1 グローバルGAPの認証取得、栄養機能食品という自社商品の付加価値を生かし、他社との差別化、ブランディングを図り、販路開拓及び輸出拡大を目指す。
- 2 商社と連携して積極的な営業を展開するとともに、現地の嗜好にあった容器、ラベルデザインを用いて、アメリカ向け輸出を強化。

【活用した支援・施策】 特になし

【ウェブサイト】 <http://www.asakurafarm.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 花田 信一 TEL: 0946-52-3335