



佐賀県 株式会社まんてん

『ごま加工食品を香港、上海、東南アジアなどへ』

【主な品目】

ごま加工食品（ごまさぶれ、ごまドレッシング、ごまミックス、ゴマ塩等）

【主な輸出先国・地域】

香港、上海、東南アジア、米国、EU

【輸出取組の概要】

- ◆ ごま加工食品の販売戦略の一つとして、未開拓市場である海外に目を向け輸出拡大の取組を進めている。
- ◆ 平成24年に台湾（高雄）で試食販売会に参加したことがきっかけとなり、翌年、台湾へ輸出を開始。その後、香港、上海、米国、フランス、スイス、タイ、シンガポール、にまで販路を開拓。

【輸出実績】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
令和4年度	280	通年
令和3年度	270	
令和2年度	350	

【効果があった取組】

- ・販路拡大のため、国内外の商談会に精力的に参加。
- ・海外向けに新たなニーズに応じた新商品を開発。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 商品の性質上、輸出先国によっては取引先が非常に限られるため、多くの国・地域を開拓していかざるを得ない上、現地のニーズに合致した商品が求められる。
- 2 コロナ禍ではなかなか海外渡航ができず、現地での商談会への参加や試食会の開催ができなかった。
- 3 アジア各国の安全・衛生管理基準が厳しくなっており、輸出のハードルが高い。

【生じた課題への対応】

- 1 商工会議所等が海外バイヤーを招聘して行う国内商談会や、JETRO主催の海外での商談会・セミナー等に精力的に参加。
- 2 コロナ禍ではオンライン形式の国内・国外商談会に参加。
- 3 HACCP及びJFS-B認証を取得。

【対応の結果】

- 1 自ら現地を訪問したことで、バイヤーと良好な関係を築いた。また、現地バイヤーから商品のニーズを収集し、新商品を開発できた。
- 2 オンライン形式の商談会ではバイヤーへの試食用サンプルを提供できないこと、Zoom等による動画提供の技術等、PRが難しかった。

【今後の課題・展望】

- 1 コロナ禍でも店舗の棚を確保できたことから、今後はコロナによる規制解除が進む中、輸出先・輸出額ともに増やしていきたい。
- 2 3～4年以内を目途に、JFS-C認証を目指す。



試食販売会



現地での販促イベント