



福岡県 株式会社吉岡製菓所

『北九州発の地飴を世界へ』

【主な品目】

地飴シリーズ（九州産原料にこだわった飴）

【主な輸出先国・地域】

イギリス、フランス、アメリカ他

【輸出取組の概要】

- ◆ 大手100円ショップの定番商品として海外店舗でも販売。
- ◆ JETRO、北九州市の事業を活用し、国内輸出商社とのマッチングによる海外販路開拓。
- ◆ 様々な商社からのサンプル送付依頼に速やかに対応し、海外からの定期的な受注を獲得。

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

	輸出額(対前年比)	出荷時期
令和5年度	118%	通年
令和4年度	108%	
令和3年度	93%	

【効果があつた取組】

- 商談会へ積極的に参加し、昔ながらの手作り感をPR。
- 古き良き日本らしい包装デザインとこだわりの伝統製法。
- 輸出専門家への相談。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 国、地域毎に輸入規制が異なるため個別の対応が必要。
- 2 船便での常温輸送の場合、商品の品質劣化を懸念。
- 3 新たに中国へ輸出する際に必要となった原産地証明書やサイン証明書の取得。

【生じた課題への対応】

- 1 輸出プロモーターの指導の下、着色料の変更及び香料（乳成分）を廃止。
- 2 冷蔵コンテナを使用し、商品の劣化を防止。
- 3 農政局、商工会議所の担当へ手続きの相談。

【対応の結果】

- 1 規制されていた着色料や香料を変更することで、全ての商品が欧米諸国へ輸出可能。
- 2 賞味期限が長く、輸送中の劣化もないことから、遠方の欧米諸国との商談成立。
- 3 証明書を取得し、中国へもスポット輸出。

【今後の課題・展望】

- 1 甘いものが良く売れるという南米（ブラジル）への販路開拓。
- 2 東南アジアへの輸出が減少傾向にあるため、中国、香港向け販路拡大。
- 3 PL訴訟頻度が高いアメリカへの輸出増加に伴い、海外PL保険への加入を検討。

【活用した支援・施策】 JETRO輸出プロモーター事業、ジャパンモール、北九州市海外販路開拓・オンライン商談セミナー

【ウェブサイト】 <https://yoshioka-seikasho.com/>

【連絡先】 担当者名：吉岡浩一 TEL：093-691-3970



海外向けの販促用POP

八女産の抹茶を使用した
「地飴」