



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、ごま塩等）

【主な輸出先国・地域】

香港、上海、台湾、シンガポール、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向けに輸出拡大の取組を進めている。
- ◆ 平成24年に台湾（高雄）での試食販売会に参加したことをきっかけに、翌年、台湾へ輸出を開始。その後、香港、上海、シンガポール、米国、フランス、スイスに販路を開拓。

【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5年度	290	通年
令和4年度	280	
令和3年度	270	

【効果があった取組】

- ・国内外の商談会に積極的に参加することで、販路が拡大した。
- ・海外向けニーズに応じた新商品を開発することで、バリエーションを増やし、対応幅が広がった。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 商品は手作業での製造のため、量は限られ、高価格となることから、取引先が限られる。このため、輸出の拡大には、条件に合う新たな国・顧客層の開拓、現地ニーズに合った商品が求められる。
- 2 円安による渡航費増や中国ビザの関係で渡航できず、現地での商談会への参加や試食会が開催できない場合があった。
- 3 アジア各国の安全・衛生管理基準が厳しく、輸出のハードルとなった。

【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・セミナー等に積極的に参加。
- 2 インターネットによるライブコマースやメタバースを利用した海外バイヤーとの商談会に参加。
- 3 HACCP及びJFS-B認証を取得することにより基準をクリア。

【対応の結果】

- 1 現地バイヤーからニーズを収集し、新商品（生姜風味、宇治抹茶風味等のごまさぶれ）を開発することで商談に結びついた。
- 2 インターネットを通じた商談会で、商品を紹介する動画や写真、説明文の作成を、専門業者に依頼することで商品の訴求効果を高めることができた。

【今後の課題・展望】

- 1 国内の商談会への積極的な参加に加え、海外のバイヤーに対して試食用サンプルの直接送付を検討。
- 2 新たな国・地域の開拓、新たな販売方法の取組みの模索、洗練された動画や写真などによるイメージを高めるPRの展開。
- 3 JFS-C認証又はFSSC22000認証の取得による食品安全マネジメントなどの向上を目指す。

【ウェブサイト】 <http://www.manten-jp.com/>

【連絡先】 担当者名：高尾 秀樹、TEL：0952-32-5701



試食販売



現地での販促イベント