



福島県 会津製麺工業(有) 『そば(レンジ対応乾麺)をイギリスへ』

【主な品目】

そば(レンジ対応乾麺)

【主な輸出先国・地域】

イギリス

【輸出取組の概要】

- ◆ 地元会津は観光地として外国人観光客も徐々に増えているため、将来的な輸出も視野にまずはインバウンド対応を見込み英語表記のパッケージを作成していた。
- ◆ 市場性が分からなかったため、輸出商社に足を運び商品を紹介。初回で成約という結果になったため、これを契機に輸出に向けた取り組みを少しずつ進めていきたいと考え始めている。

【輸出実績】(平成28年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	30	0.3	6～3月

【効果があつた取組】

そばの食べ方の提案として、レンジ対応容器一つで調理から食卓までという簡便性を持たせたことは有効といえる。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ パッケージの英語表記化は進めていたが、どこにどう売っていいかわからず外国人観光客への販売は店頭を訪れた方など限定的であった。
- ・ 展示会に出て海外からの問い合わせ等あっても、どんな相手か不明のため対応に苦慮したこともあり、その後の展示会への出展を控えていた。



レンジ対応そば(英語表記)

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ輸出有望案件支援事業の専門家による目利きから海外有望商品であると判断され、まず、当該商品の仕様・価格帯などからいくつかのターゲット国を選定した。
- ・ 輸出有望かを見極めるため、当該国に販路を持つ首都圏の複数の輸出商社に専門家と共に訪問した。



レンジ丼

【対応の結果】

- ・ 専門家によるターゲット国選定がうまくいき、初回としては珍しくイギリスへの輸出がスムーズに確定。現地の小売店ではネット販売という結果に結び付いた。
- ・ これは偶然ではなく、英語パッケージ作成において、ローカルの意見も取り入れながら色味、表現、食べ方提案など改良してきた取り組みが功を奏したといえる。

【今後の課題・展望】

- ・ 社内体制から輸出に向けられる人的パワー、予算も限られるため、まずは国内商談会などを活用して徐々に進めていきたい考え。
- ・ 一時は、海外バイヤーからの問い合わせに対応しきれず展示会出展を躊躇していたこともあったが、自社にあったスタンスで進めていきたい考えである。



本社

【活用した支援・施策】 ジェトロ貿易相談 等

【ウェブサイト】 <http://aizuseimen.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 代表 佐藤 重国、TEL: 0242-32-1646