

畜産物



岐阜県 (有)山武商店

『飛騨牛を香港、マカオ、タイ、シンガポールへ』

【主な品目】

飛騨牛

【主な輸出先国・地域】

香港、マカオ、タイ、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成28年に香港Food Expo、香港商社による日本食品フェアに出展。
- ◆ 当社が運営する飛騨牛レストランでのSNS等の口コミにより、各国からのオファーが増大。
- ◆ 新たな輸出国を検討中。

【輸出実績】(平成24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	10,000	12	1～12月
平成27年度	5,000	6	
平成26年度	7,000	7	

【効果があった取組】

当社が運営する飛騨牛レストランでのSNS等の口コミにより、各方面(各国)よりオファーが増大した。

【取り組む際に生じた課題】

- 海外からの注文は激増しているが、特定の部位であるため数量の確保が難しい。
- 輸出先国の検疫条件により、当地の認定工場では対応できない。



飛騨牛

【生じた課題への対応】

- 新たに輸出したい国があるため、検疫条件に合う当地以外の認定工場における対応を模索。

【対応の結果】

- 九州地方にある認定工場への発注を検討中。

【今後の課題・展望】

- 飛騨牛の需要が高まっており、それに伴う供給量の確保が難しい。



香港における日本食品フェアの様子

【活用した支援・施策】 平成28年度香港Food Expo

【連絡先】 担当者名: 代表取締役 山本明、TEL: 0577-32-0571

畜産物



岐阜県 養老ミート(株)

『飛騨牛、食肉加工品等を東南アジアへ』

【主な品目】

飛騨牛、神戸ビーフ、輸出用熟成牛、和牛、交雑牛、食肉加工品等

【主な輸出先国・地域】

マカオ、ベトナム、香港、タイ

【輸出取組の概要】

- ◆ 地域商社の「ジャパンマニア株式会社」と飛騨牛メニューフェアを実施、大反響により輸出量が増大。
- ◆ アジア域内での販売網を強化し、米国、EUへの進出を目指す。

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	2.7	通年
平成27年度	1.5	
平成26年度	0.5	

【効果があった取組】

地域商社と実施した「飛騨牛メニューフェア」の反響が大きく輸出量が増大した。

【取り組む際に生じた課題】

- 金銭のやり取りをするスキームの構築が難しい。
- 定められたルールに則り輸出を行っているにもかかわらず、現地税関当局から輸入許可を与えられず、販売機会を失うケースがあった。

【生じた課題への対応】

- 海外渡航をこまめに行い、コミュニケーションを図って信頼関係を構築し、ビジネスを円滑に進めた。
- 輸出認可工場と現地輸入商社と連携を図り、関税当局が納得するまでラベルや書類の作成を繰り返した。

【対応の結果】

- 海外の商習慣に合わせる事が重要であり、根気強く会話を重ねたことで輸出量が増加傾向となった。
- 輸入商社の要求等に対し速やかに対応することによって、信頼関係を育て、様々な種類の和牛の注文を数多くもらうことができた。

【今後の課題・展望】

- アジア域内での販売網を強化し、米国、EUへの進出を目指す。



飛騨牛メニューフェア



タイ伊勢丹 飛騨牛ブースの様子

【活用した支援・施策】 中部経済連合会主催 昇龍道タイ伊勢丹中部物産展参加(平成28年度)

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

【連絡先】 担当者名: ジャパンマニア株式会社 小寺裕之、TEL: 0568-44-2190

青果物



岐阜県 JAひだ果実出荷組合協議会 『飛驒桃、飛驒りんごを香港へ』

【主な品目】

桃、りんご

【主な輸出先国・地域】

香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 夏季の冷涼な飛驒地方の気象条件を生かし、香港中秋節を意識した晩生桃の輸出。
- ◆ 平成29年、セントレア国際線出発制限エリアで訪日外国人旅行者をターゲットに桃の販売開始。

【輸出実績】（平成27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	98.3	11	桃:8月中下旬 りんご:11月上旬
平成27年度	47.5	5	9月上旬

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸送中の打ち身等による果実の傷み、温湿度変化による箱の潰れ。
- ・ 香港中秋節に合わせた出荷時期への対応。
- ・ 産地の飛驒と桃とを結びつけPRするパンフレット等の作成。



飛驒桃の販売の様子

【生じた課題への対応】

- ・ 通常の2倍量の梱包資材で果実を梱包、輸出に合わせた収穫を実施。
- ・ 荷内が過湿状況になっていたことから、梱包方法を再検討し、荷内の過湿を防止。
- ・ 輸出向け・インバウンド向けの資材を作成。

【対応の結果】

- ・ 梱包方法の工夫により輸送中における果実の傷みが減少。



現地スタッフと産地担当者との販売促進

【今後の課題・展望】

- ・ 他産地との差別を図るため、「飛驒」ブランド定着のための活動展開。
- ・ 「飛驒」ブランドを活用した新品目の輸出展開。
- ・ パートナー量販店の発掘、下位等級（業務用）の販売先開拓。

【活用した支援・施策】 県産農産物イメージアップ支援事業（平成29年度岐阜県）

【連絡先】 担当者名：飛驒農業協同組合 営農販売戦略室 小笠原 誠、TEL：0577-36-3880

米



岐阜県 (有)レイク・ルイーズ

『グルテンフリーラーメン等を東南アジアへ』

【主な品目】

グルテンフリーラーメン、グルテンフリーうどん、玄米グラノーラ

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、タイ

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成24年から毎年、シンガポールでの展示会「Oishii Japan」に出展。
- ◆ 香港、台湾等、東南アジア各地の国際展示会・商談会に積極的に出展し、グルテンフリー商品の輸出に取り組む。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	1,340	22	通年
平成27年度	1,080	18	
平成26年度	900	15	

【効果があった取組】

- ・現地バイヤーへの試食提案。
- ・人間関係の構築。



グルテンフリーヌードル

【取り組む際に生じた課題】

- ・現地商社がグルテンフリーの商品特性を理解できず、適切な販路が見つからなかった。
- ・業務用の販路拡大の方法。

【生じた課題への対応】

- ・ジェトロ主催のセミナーや商談会に参加し積極的に販路拡大。
- ・現地展示会等へ積極的に参加(ジェトロブースの活用)。
- ・商社担当者との情報交換。

【対応の結果】

- ・現地パートナーや問屋等との連携が改善され、的確な商品提案により売上げが増加した。
- ・近隣国への波及効果が進んだ。

【今後の課題・展望】

- ・国際認証(HACCP、ISO等)の取得。
- ・海外専門スタッフの充実。



FOOD TAIPEI 出展

【活用した支援・施策】 ジェトロ:シンガポール(Oishi Japan)出展、香港FOODEXPO/FHA出展、マレーシアFHM出展

【ウェブサイト】 <http://www.agri-meister.com>

【連絡先】 担当者名: 代表取締役 堀田茂樹、TEL: 0584-55-0229

水産物



岐阜県（株）鵜舞屋

『冷凍鮎、佃煮等をシンガポール、香港等へ』

【主な品目】

冷凍鮎、佃煮

【主な輸出先国・地域】

シンガポール、香港、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成19年、岐阜県主催の上海伊勢丹の催事に初出展し輸出に取り組む。
- ◆ 平成24年から台湾、平成26年からシンガポールの展示会等に出展し、販路拡大を図る。
- ◆ 平成28年、冷凍鮎をシンガポール、香港へ輸出。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	125	通年
平成27年度	24	

【効果があった取組】

食べ方、使い方をPOPに表示する際、言葉よりも写真を多く使用することで、多くのお客様から注目されるようになった。

【取り組む際に生じた課題】

- 現地では佃煮の食文化がないため、日本の食文化を知ってもらい、認知度を向上させる。

【生じた課題への対応】

- 飲食店を一軒一軒回り、商品を紹介し、食べ方や使い方を説明して少しずつ取引先を増やす。
- 製造した商品を販売するのではなく、必要とされる商品を商品化した。

【対応の結果】

- 定番商品として取り扱ってくれる店舗が増えた。
- 冷凍鮎の原料供給の依頼があり、冷凍鮎の輸出量が増加。

【今後の課題・展望】

- 岐阜県食品輸出研究会のメンバーと日本の食文化を広め、その中で必要とされる商品を作り広めたい。
- 輸出額を年間20%ずつ伸ばしたい。



シンガポール Oishi Japan



台湾 新光三越台南店催事

【活用した支援・施策】 中小企業庁 平成28年度補正「革新的ものづくり支援補助金」

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

【連絡先】 担当者名：営業本部海外販路開拓 小木霞、TEL:058-274-0141



岐阜県 内堀醸造(株) 『米酢を世界各国へ』

【主な品目】

米酢、すし酢、米飯改良材

【主な輸出先国・地域】

アジア・オセアニア、欧米、中東など約50カ国

【輸出取組の概要】

- ◆ 約40年前から輸出を開始。北米を中心に展示会などに参加。
- ◆ 約20年前から海外展示会(ジェットロブース枠)へ参加し、徐々に実績も増えてきた。
- ◆ 近年は、寿司、和食ブームに乗り、EU、アジア、オセアニアで実績が広がる。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	30,000	3,000	通年
平成27年度	30,000	3,000	
平成26年度	25,000	2,500	

【効果があった取組】 海外専用ロゴを作成。



【取り組む際に生じた課題】

- ・現地の有力問屋の開拓。
- ・大手外食や小売チェーンの開拓。

【生じた課題への対応】

- ・FSSC22000などの取得。
- ・国ごとの書類対応。
- ・6カ国語のラベル対応。
- ・ロゴマークを作成しPR活動。

【対応の結果】

- ・ EU、米国などには有機認証において日本との相互認証があるが、アジアにはない国が多い。
- ・ イギリス、ドイツ、スペイン向けに大型バルクで輸出し、現地でポトリングして低価格化に対応。

【今後の課題・展望】

- ・ 未進出地域を開拓するより現地の大手との取り組みを増やす。
- ・ 現地流通大手などへ専用パッケージなどで対応。
- ・ ブランド普及。



6カ国語米酢



リング原料として輸出

【活用した支援・施策】ジェットロなどの現地アドバイザーとの面談を貴重な情報源として活用。

ドイツ・ケルンANUGA2015展示会ジェットロブースに参加。

【ウェブサイト】 <http://www.uchibori.com/>

【連絡先】 営業部 担当者名:小川高良 TEL:0574-43-1185

岐阜県 親和木材工業(株) 『桧ログキットハウスを韓国へ』

【主な品目】

ログキットハウス

【主な輸出先国・地域】

韓国、台湾

【輸出取組の概要】

◆ジェトロのジャパン・パビリオン(KOREABUILD)出展をうまく活用し、輸出に取り組む。

【輸出実績】(平成20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	450	-	通年
平成27年度	500	-	
平成26年度	544	-	

【効果があった取組】

- 海外展示会に、ログキットハウスの現物を展示することで、商品の良さを目で見て、手で触って、ヒノキの匂いを嗅いでもらうなど、五感で感じてもらうことができた。
- 海外展示会に現地代理店とともに出展することでスムーズに商談を進めることができた。

【取り組む際に生じた課題】

- バイヤーと意思疎通するための十分な語学力を持つスタッフの不足
- 輸出に関わる手続き、作業。
- 取引先との信頼関係の未構築(金銭面も含む)。

【生じた課題への対応】

- 語学力向上にむけた地道な努力。日本語対応可能なバイヤーの発掘。
- 海運会社に輸出実務を教えてもらう。
- ジェトロのKORA BUILDジャパン・パビリオン(旧キョンヒャンハウジングフェア)への継続出展(平成25年から平成28年)。

【対応の結果】

- 展示会に継続出展することで、語学・輸出手続きの実践を積むことができた。また、韓国内の情勢等についての知識が増え、知名度も上がった。
- 今後の取り組みの方向性が明確になった。

【今後の課題・展望】

- 不定期の商社からの発注が減った関係で、近年輸出額は減少しているが、長年の計画であった韓国内でのヒノキログキットハウス展示場が現在着工中であり、次年度には完成予定のため、それらを活用し、韓国への輸出の増加を狙う。



KOREA BUILDでヒノキログキットハウスを展示



ログキットハウス内を見学するバイヤーと来場客

【活用した支援・施策】KOREABUILD(旧キョンヒャンハウジングフェア)ジャパン・パビリオンへの参加

【ウェブサイト】<http://www.shinwa-m.com>

【連絡先】担当者名：今井、TEL：058-384-8784

岐阜県 笠原木材(株)

『岐阜県産ヒノキ・杉をプレカットして韓国へ』

【主な品目】

杉(梁桁、羽柄材、内装材) ヒノキ(柱)

【主な輸出先国・地域】

韓国キョンギ道

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成24年、韓国より「日本式木造住宅」の韓国での施工について問い合わせを受ける。
- ◆ 平成25～27年、韓国への訪問と日本への視察を繰り返し可能性調査。
- ◆ 平成27年に工事契約。平成28年3月に日本式住宅第1号を完成。

【輸出実績】(平成27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	199	6.970	通年
平成27年度	706	18.605	

【効果があった取組】

コリアビルド2017へ出展し輸出先の韓国企業の意識が高まった。また、韓国のエンドユーザーが日本式木造住宅へ高い関心を持っていることを実感した。



杉、ヒノキをふんだんに使ったユニットハウスLC1730A

【取り組む際に生じた課題】

- 輸出経験がないこと。
- 先方が日本式住宅の技術知識を持っていないこと。
- 現地工事の品質が良くないこと。

【生じた課題への対応】

- 海運会社に出かけ、輸出実務を学ぶとともに荷物を見に来てもらった。
- 韓国人技術者向け日本式住宅の研修の開催(平成27年～平成29年)。

【対応の結果】

- 輸出の事務実務には対応できたが、荷物の積み方はコストに影響を与えるため、今後大いに工夫する必要がある。
- 韓国人技術者の施工知識は確実に付いてきているが、日本並みの品質確保にいたっていない。

【今後の課題・展望】

- 韓国内で、日本式木造住宅の販売を強化するために、平成29年7月に新会社を設立(当方が20%を出資)。
- ユニット工法による普及タイプのモデルハウスを竣工。韓国人技術者の養成。
- 韓国内での住宅受注から、国内での材料準備・輸出までの作業の効率化。



コリアビルド2017での岐阜県パピリオン。その向こう側が当社ブース

【活用した支援・施策】 県産材競争力強化・販拡大支援事業 ジェトロコリアビルド出展支援

【ウェブサイト】 <http://www.kasahara-net.jp>

【連絡先】 担当者名: 大塚、TEL: 0577-52-2525

加工食品



愛知県 (株)金トビ志賀

『乾麺(きしめん、うどん等)を香港、台湾等へ』

【主な品目】

乾麺(きしめん、うどん、ひやむぎ、そうめん等)

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年、香港FOOD EXPOに出展、FOODEX東京商談会に参加。
- ◆ 平成27年、シンガポールに輸出開始。
- ◆ 平成28年、愛知県主催のマレーシア商談会に出展。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	140	通年
平成27年度	280	
平成26年度	170	

【効果があった取組】

- ・現地パートナーとの同行販売。
- ・現地店舗での継続的な試食活動。
- ・写真入りの英語レシピの作成。



国産きしめん



味噌煮うどん

【取り組む際に生じた課題】

- ・スポットの取引がある年は金額が伸びるが、継続しないことがある。
- ・継続取引のためにはフォローが必要だが、時間とコストに限界がある。

【生じた課題への対応】

- ・地域ごとに担当者を決め、展示会、商談会に継続的に参加。
- ・展示会で要望の多い直接貿易にトライし、販路を広げる努力を行う。

【対応の結果】

- ・直接貿易のチャンスが2度あったが、1度目は支払条件、2度目は包装条件で折り合わず商談は白紙となり、輸出額は減少した。
- ・写真入り英語レシピを作成し、POPやミニレシピとして活用したことにより、平成29年度の輸出額は増額が見込まれる。

【今後の課題・展望】

- ・直接貿易を行い、輸出額の増額を目指す。



香港BtoB商談会(平成29年)

【活用した支援・施策】 JETORO商談会・海外見本市への出展、愛知県主催・蒲都市主催の現地フェアに参加、経産省JAPANブランド事業への参加

【ウェブサイト】 <http://www.kintobi.com/>

【連絡先】 担当者名: 営業課長 永島直武、TEL: 0533-69-3111

加工食品



愛知県 (株)まるや八丁味噌 『味噌を米国、アジアへ』

【主な品目】

味噌

【主な輸出先国・地域】

米国、香港、タイ、シンガポール、マレーシア、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 昭和43年(1968年)にアメリカへ輸出開始。
- ◆ 昭和62年(1987年)にアメリカの有機食品認証機関「OCIA」の認証取得。
- ◆ 平成22年から香港、台湾、タイ、シンガポール等の百貨店の催事や展示会に出展。

【輸出実績】(昭和43年度(1968年)より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	45	通年
平成27年度	43	
平成26年度	35	

【効果があった取組】

商品の使用例の画像を記載したPOPやパンフレットの作成。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 商流の選定が難しく、どのルートを使うのが良いか判断に困った。
- ・ 商品の長所を理解してもらうためのアプローチの仕方や認知度向上の取組。
- ・ 国ごとに法令が違うので、初めての輸出先国への対応に苦慮。

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ主催のセミナーや商談会に参加し、輸出経験者からアドバイスを受けた。
- ・ 現地の食文化を体験し、食べ方やPRの方法を検討した。

【対応の結果】

- ・ 商談会に積極的に参加し、新たな商流の開拓により輸出国・輸出量ともに増加したが、その後、輸出が伸びず閉鎖するルートがあった。
- ・ 現地の食文化に合わせた試食や分かり易いPOPを作成し、デモンストレーションを行うことによって商品の認知度が向上した。

【今後の課題・展望】

- ・ 商品の長所をより理解してもらい、既存ルートの拡大を図る。
- ・ オセアニアなど新規ルートの開拓を積極的に行い、輸出量の緩やかな拡大を目指す。



使用例を記載した商品



Food Japan 2016
(シンガポール)

【活用した支援・施策】 ジェトロのマーケティング・セミナー、国内商談会参加、ジェトロ名古屋の中部農水産物・食品輸出商談会inバンコク、Food Tasting参加、Food Japan 2016、FOOD TAIPEI、HOFEXへ出展

【ウェブサイト】 <http://www.8miso.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 社長室 石原友保、TEL: 0564-22-0222

畜産物



愛知県 三栄鶏卵(株) 『鶏卵をシンガポールへ』

【主な品目】

鶏卵

【主な輸出先国・地域】

シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成24年、シンガポール政府AVA(農・畜産庁)より生産農場認証を取得し、同年より「まんげつ濃厚卵」を輸出開始。
- ◆ 平成27、28年、シンガポールにおいて国際展示会「Oishii Japan」に出展。
- ◆ 平成28年、シンガポール向け「お土産用たまご」(携帯品)を中部国際空港国際線制限エリアで販売開始。

【輸出実績】(平成24年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	6	通年
平成27年度	6	
平成26年度	5	

【効果があった取組】

パッケージデザインを改編し、日本産・空輸・特質をわかりやすく書き加えた。



中部国際空港セントレアで販売
「お土産たまご」

【取り組む際に生じた課題】

- 品質劣化防止を前提とした物流体制をフォワーダーとともに構築。
- 日本国内での鳥インフルエンザ発生により、動物検疫輸出停止となる。

【生じた課題への対応】

- 定期的な店頭試食プロモーションの実施により、現地マーケットでの需要喚起。
- パッケージデザインを改編、特質や日本産・空輸をわかりやすく表記。

【対応の結果】

- パッケージの変更により手に取ってもらいやすくなり、商品認知度が向上した。



JETOROシンガポール商談会
「IN:FUSE」

【今後の課題・展望】

- シンガポールに限らず新規に輸出先可能国へ販路拡大したい。

【活用した支援・施策】 JETORO海外ブリーフィング、日本畜産物輸出促進協議会「鶏卵輸出部会」へ参加、JETOROシンガポール主催の商談会「IN:FUSE」2016・12へ参加

【ウェブサイト】 <http://www.sanei-tamago.com>

【連絡先】 担当者名: 営業部 久永時男、TEL: 0564-24-4455

加工食品



愛知県 (株)平松食品

『つくだ煮を東南アジア、米国へ』

【主な品目】

魚介のつくだ煮、つくだ煮調味料

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、米国、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成10年頃より台湾へ輸出開始。平成18年よりFOOD TAIPEIへ10回出展。
- ◆ 平成17年にISO22000認証取得し、香港、シンガポール、米国など海外の現地商談会に積極的に出展、販路拡大。

【輸出実績】(平成10年より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	2,325	通年
平成27年度	1,277	
平成26年度	1,407	

【効果があった取組】

海外向けにつくだ煮を応用したジュレを開発し、営業強化。

【取り組む際に生じた課題】

- つくだ煮は日本伝統の食文化のため、海外にそのまま受け入れられず、普及もしていないので、バイヤーの優先順位も低く、いかに商品を知ってもらうか模索。
- 現地で有効な商談ができて、商流が確立されていないと成約が難しい。

【生じた課題への対応】

- 複数の食品事業者と「輸出研究会」を作り、合同で海外で展示会を実施した。その際、現地シェフから使い方・食べ方等の意見を得て、現地食文化の中に共通項を見出し、現地のニーズに合う商品を開発。
- 商流の目処をたてて、現地での販路開拓に臨む

【対応の結果】

- 食べ方をデモンストレーションしてバイヤーと商談する商談会を主催、短時間に多くの来場者と多様な食材を商談できる環境づくりのひな型ができた。
- つくだ煮を応用した調味料(ジュレ)を2年前に開発する等、パッケージを工夫し現地ニーズに合う外国人向けの商品を作り、提供を行った。
- 平成27年度は大口取引先の終了により輸出額減少したが、台湾、米国等に営業強化した結果、平成28年度は前年度の輸出量を上回った。

【今後の課題・展望】

- 平成29年にFSSC22000認証取得、この規格を生かした販路開拓。
- 和食系伝統水産加工品が乏しかったEU、北米へのマーケット拡大。

【活用した支援・施策】 農林水産省 輸出に取り組む事業者向け対策事業

【ウェブサイト】 <http://www.bisyoku.com>

【連絡先】 担当者名:株式会社平松食品、平松賢介 TEL:0533-77-2468



つくだ煮のジュレ



米国 LAの日系スーパーでの催事活動

花き



愛知県 豊明花き(株)

『花き鉢物、切花を東南アジア、中東、欧州等へ』

【主な品目】

花き鉢物、切花

【輸出取組の概要】

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、米国、インドネシア、UAE、豪州、フィリピン、ロシア、韓国、タイ、ドイツ、ベトナム、オランダ、イギリス等

- ◆ ロシア、ヨーロッパでの国際展示会に出展し、新規販路を開拓。
- ◆ 商品提案と受注が完結するインターネットシステムを構築。

【輸出実績】(平成15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	6,328.9	59	通年
平成27年度	6,847.5	52	
平成26年度	5,575.8	44	

【効果があった取組】

SNSを活用し、国内外で実施した様々な活動を情報発信し、花き輸出や連携への関心を高めることに効果があった。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 重点地域(香港、東南アジア、中東、ロシア、ヨーロッパ、豪州)向けの更なる輸出拡大と新規顧客開拓。
- ・ 花きの輸出拠点構築。
- ・ バイヤーに対しての商品情報提供が不十分、提案手法もメールがメインのため、オランダなど競合国が提供する提案に比べバイヤーにとっては利便性に劣る。

【生じた課題への対応】

- ・ 重点地域であるロシア、ヨーロッパでの国際展示会に出展、プロモーションイベント開催。
- ・ 中部国際空港、ジェトロ、行政機関等と連携した活動の促進。
- ・ インターネットを活用した海外向け日本産花き提案システムの構築。

【対応の結果】

- ・ 新規販路開拓ができた(ドイツ、イギリス等)。
- ・ 輸出セミナーや産地視察実施による関係者の横連携体制が構築できた。
- ・ システム構築によりインターネット上で商品提案と受注が完結する仕組みができた。

【今後の課題・展望】

- ・ 構築したインターネットシステムを活用した新規顧客開拓を進める。



Flowers Expo 出展風景



開発したインターネットシステムの海外バイヤー向け説明風景

【活用した支援・施策】 農林水産省 国際農産物等市場構想推進事業(平成27~29年度)、ジェトロと共催で花き輸出促進セミナーの開催(平成27~29年度)

【ウェブサイト】 <http://www.jppec2012.jp> <http://www.facebook.com/jppec2012>

【連絡先】 担当者名: 販売部国際取引課 佐々木北斗、TEL: 0562-96-1212

加工食品



愛知県 土筆屋(株)

『寒天菓子をタイ、台湾、米国、南米等へ』

【主な品目】

寒天菓子

【主な輸出先国・地域】

タイ、台湾、米国、ブラジル、アルゼンチン等

【輸出取組の概要】

- ◆ 日本伝統の自然由来の素材を使用した、健康志向の菓子を海外に向けて提案。
- ◆ アメリカへの営業・店頭プロモーションを通じ販路の構築を図る。
- ◆ タイ、台湾への輸出を継続中。

【輸出実績】（平成26年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	315	通年
平成27年度	94	
平成26年度	50	

【効果があった取組】

- ・日本で販売している商品名とは別に、海外向けの商品名を考案。より分かりやすくインパクトのあるネーミングに変更した。
- ・店頭での試食機会を設け、安価なゼリー菓子とは大きく異なる点を訴求した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 販路の構築と継続的な販売に向けた取り組み。
- ・ 現地産や他国で製造される安価なゼリー菓子との差別化。



タイ・バンコクでの売り場の様子

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ主催の商談会に積極参加し、海外バイヤーへ商品を提案する機会を増やした。
- ・ 現地に強いパイプを持つ商社との連携を強化した。
- ・ 新たな商品提案方法を考案し、海外受けするパッケージに変更した。

【対応の結果】

- ・ 継続的な販売を実現出来た。また、現地から受ける要望（取り扱って欲しいフレーバーの提案等）にも細かく対応し、固定客を掴んだ。
- ・ アメリカ等での販売実績があることで、他国のバイヤーから引き合いが来るようになった。



アメリカ・シアトルでの店頭販売

【今後の課題・展望】

- ・ EU等、未開拓の販路構築にも挑戦し、新たな販売ルートを確立する。
- ・ 小売だけでなく、業務用ルートへの可能性も探る。

【活用した支援・施策】 ジェトロ主催の国内商談会・セミナー参加、Food Tasting参加

【連絡先】 担当者名：営業部 岡田揚太、TEL：0569-21-9585

アルコール飲料



愛知県 相生ユニビオ(株)

『愛知県産アルコール飲料をアジアへ』

【主な品目】

ウイスキー・梅酒・料理酒

【主な輸出先国・地域】

アジア地域

【輸出取組の概要】

- ◆ H27年度のジェットロ主催商談会で面識を持った海外バイヤーと継続的にコンタクトを取り、その後うまく新規取引の獲得に結び付く
- ◆ 各国の法規制や留意点等を学び、メーカーポジションを把握する事で、国内商社とも商談機会が増加しており、新規輸出商談が大幅に増えている

【輸出実績】(平成28年度より輸出開始) ※ジェットロ名古屋協力の成果としての実測値

	輸出量(L)	出荷時期
平成28年度	1,260	通年

【効果があった取組】

JETROサービスを有効活用できたことで、各国のリサーチから商談まで一貫してのサポートを受けることが出来、結果として大きな効果が生まれた。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 各国へ輸出する際の現地法律や規制、実務における書類整備
- ・ 各国のニーズやトレンド等の情報収集
- ・ 有力なバイヤーの発掘

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロサービスを活用しながらアドバイザーとの面談を密に実施
- ・ 海外バイヤー招聘商談会参加
- ・ 現地展示会に出展

【対応の結果】

- ・ 貿易知識が身に付き、営業方針やターゲットを明確にすることが出来た
- ・ ジェトロ主催の海外バイヤー招聘商談会を経て、新規取引に繋がった

【今後の課題・展望】

- ・ 更なる輸出拡大に向けて、EU・北米に向けて市場調査を実施
- ・ 海外向けの新商品開発を進めていく
- ・ 愛知県や農家等と密に連携して、ウイスキーや焼酎等特徴ある商品を創出

【活用した支援・施策】・2015～2016年度「ジェットロ食品輸出商談会in名古屋」

・ジェットロ新輸出大国コンソーシアム事業(エキスパート派遣)

【ウェブサイト】 <http://www.unibio.jp/>

【連絡先】 担当者名: 海外営業課 下倉 健人、TEL: 0569-56-0600



商品)レインボーウイスキー



商品)レインボー本造り梅酒



商品)レインボーマイルド梅酒

加工食品



愛知県 (有)中六 『たまり醤油を世界へ広げる！』

【主な品目】

醤油

【主な輸出先国・地域】

米国・南米・英国・豪州・東南アジア・ロシア

【輸出取組の概要】

- ◆ 海外での商談会・展示会への参加
- ◆ 国内での海外バイヤー招聘商談会への参加
- ◆ 現地での営業・プロモーション

【輸出実績】(平成27年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	374	通年
平成27年度	70	

【商談会・展示会で効果があった取組】

- ・ジェトロ専門家等から指導を受けた事
- ・呼び込みを続ける事
- ・ブランド力がない分、試食でバイヤーを引き付ける事

【取り組む際に生じた課題】

- ・ブランド力(知名度)が全くない。
- ・商標(会社ロゴ)がない、英語版等のパンフレット・Webサイトがない。
- ・バイヤーの求める荷姿と会社から出せる荷姿がマッチしない。

【生じた課題への対応】

- ・ブランドがない分、品質(味・香り)で評価してもらうようにする。
- ・商標(会社ロゴを作り)を登録 英語版のパンフレット・Webサイトを作る。
- ・ものづくり補助金で、海外のニーズに合う荷姿で出荷できるよう設備を導入。

【対応の結果】

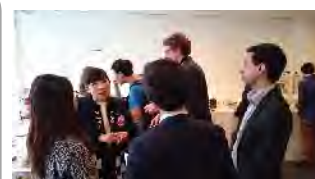
- ・ブランド力がない分、同社の質の高いプライベートブランドの品質で評価してもらい採用された。
- ・英語版のパンフレット・Web等を揃えた事でバイヤーの関心を引けるようになった。
- ・バイヤーのニーズに合う荷姿で提案できるようになり、取引が増えた。

【今後の課題・展望】

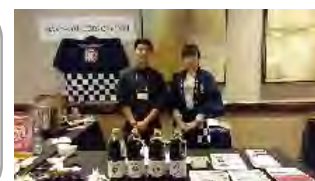
- ・課題: 海外対応への時間確保。
- ・展望: 現地バイヤーのニーズに応えるだけでなく、様々な提案ができるよう経験を積んでいく。



ものづくり補助金で
輸出用設備を導入



ジェトロパリ商談会



現地問屋さん展示会

【活用した支援・施策】ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業、ジェトロ海外ブリーフィング、ものづくり補助金

【ウェブサイト】 <http://www.nakaroku.com/>

【連絡先】 担当者名: 中川文子、TEL: 0569-72-1045



三重県 平和麺業(株)

『乾麺(そうめん、そば、うどん)を中国、台湾へ』

【主な品目】

乾麺 (そうめん、そば、うどん)

【主な輸出先国・地域】

中国、台湾、タイ、イギリス、フランス

【輸出取組の概要】

- ◆ 中国での展示会参加を機に輸出開始。
- ◆ 四日市商工会議所主催の海外展示会やJETRO主催の商談会に参加し、現地販促活動を実施。

【輸出実績】(平成26年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	1	通年
平成27年度	0.5	
平成26年度	0.3	

【効果があった取組】

パッケージに調理画像を入れ、裏面に中国語、英語で調理方法や商品説明を記載した。

【取り組む際に生じた課題】

- 食べ方や味覚、食習慣の違いにより、販売促進活動が思うように進まなかった。
- 同業他社との競合もあり、明確な差別化の必要性。

【生じた課題への対応】

- 現地ニーズを聞き取り、乾麺につゆを付け、食べやすい商品を開発した。
- 手に取ってもらえるよう、パッケージも中国語、英語の3カ国語併記にした。

【対応の結果】

- つゆ付き商品を出したことにより、バイヤーからの注目が高まった。
- 新規取引先と輸出先国の増加。

【今後の課題・展望】

- 輸出額を数年後に倍増。
- 麺文化を持つアジア圏へ販路拡大。

【活用した支援・施策】 JETRO主催のセミナー、商談会。三重県農林水産物・食品輸出促進協議会の補助事業

【ウェブサイト】<http://www.heiwamen.com>

【連絡先】 営業部: 森川雅章、TEL: 059-337-1101



つゆ付きそば



つゆ付きそうめん

加工食品



三重県 井村屋グループ(株)

『アイスクリーム、菓子を米国、東南アジアへ』

【主な品目】

アイスクリーム、菓子、冷凍和菓子

【主な輸出先国・地域】

米国、香港、台湾、シンガポール、タイ等

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成25年より海外見本市(タイフェックス、フードタイペイ等)に出展。
- ◆ 平成26年より台湾への直接貿易を開始。
- ◆ 海外小売業、業務用ルートへの商品提案を行い、現地サイドとの関係強化。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	30,700	通年
平成27年度	18,600	
平成26年度	13,200	

【効果があった取組】

- ・数量が見込める場合、ラベル添付対応から現地専用包材の作成へ柔軟に対応した。
- ・現地での当社ブランド、商品認知度向上のため、ランチのデザート用に商品を協賛した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・海外の有力輸入卸と取り組むことで、一気に小売業等での商品露出が増えたが、総代理制をとっていないため、並行輸入品が出回り市場価格が乱れた。

【生じた課題への対応】

- ・海外市場を混乱させないよう、国内の取引先を通じて申し入れを行った。

【対応の結果】

- ・一時的に並行輸入品の供給を止めることで現地の市場価格が落ち着きブランドイメージの回復に繋がった。
- ・早急な対応を行うことで現地側の輸入卸や小売業との関係強化に繋がった。

【今後の課題・展望】

- ・現地輸入卸、バイヤーとの直接商談、商品提案の実施。



アイスクリーム「やわもちアイス」



料理デモ、メディア取材対応
(タイフェックス2017)

【活用した支援・施策】 ジェトロ主催の海外見本市への出展、専門家による輸出有望案件発掘支援事業

【ウェブサイト】 <http://www.imuraya-group.com/>

【連絡先】 担当者名: 経営・海外事業戦略部 三村祥子、TEL: 059-234-2658

アルコール飲料



三重県 (株)大田酒造

『忍者の里から地酒を香港、台湾、豪州等へ』

【主な品目】

日本酒、リキュール

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、豪州、シンガポール他

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成19年より国内商社を通じて香港へ輸出開始。
- ◆ 平成24年より台湾、平成26年よりオーストラリア、平成28年よりシンガポール、マレーシアへ輸出開始。

【輸出実績】(平成19年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	10,300	通年
平成27年度	9,000	
平成26年度	8,000	

【効果があった取組】

現地のレストランで試飲会やセミナーを実施。
自社製品のPRと顧客を増やした。

【取り組む際に生じた課題】

- 平成28年の伊勢志摩サミットでワーキングディナー乾杯酒に取り上げられたことから、全国から注文が殺到し、品不足となり輸出用商品の確保が難しくなった。

【生じた課題への対応】

- 生産量の増加に向け、原料(三重県産の酒米)の確保、製造体制の見直しに取り組む。
- 外国人のニーズを把握するため、輸出先国において試飲会を実施する。

【対応の結果】

- 契約している農家から酒米の増産を取り付け、生産量の増加に向けた原料の確保ができた。
- オーストラリアにおいて実施した試飲会により、海外ニーズに合った商品を把握することができた。

【今後の課題・展望】

- 原料の確保とともに、製造体制を見直しを行い、輸出の取引量を伸ばす。
- 三重県産米を使用した酒造りで忍者の里をPRしながら、自社ブランド「半蔵」の認知に取り組む。
- 新規輸出先国の販路拡大。

【活用した支援・施策】 FOODTAIPEI、ミラノ万博等に出展

【ウェブサイト】 <http://www.hanzo-sake.com>

【連絡先】 担当者名:専務取締役 大田 智洋(ちひろ)、TEL:0595-21-4709



伊勢志摩サミット 乾杯酒
純米大吟醸酒 磨き40



中国で酒ディナーのプロモーション

加工食品



三重県 (株)いのさん農園

『現地ニーズに対応した商品を台湾等へ』

【主な品目】

100%ブルーベリージュース、ブルーベリージャム、いちごジャム

【主な輸出先国・地域】

台湾、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ ブルーベリー、イチゴの高付加価値加工品を台湾に向けて輸出。
- ◆ 三重県、JETRO主催の国内外の商談会や展示会に参加。

【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	100	通年

【効果があった取組】

現地展示会でPOPに現地の言葉を入れ、レシピの提案を行う等、現地へのローカライズを行った。

【取り組む際に生じた課題】

- 輸出、貿易に関する知識、情報の不足。
- 販売を伸ばすための商品のPR方法。
- 現地バイヤーの選定。

【生じた課題への対応】

- 三重県、JETRO主催の貿易の勉強会に参加。
- 簡体字による中国語のPOPやパンフレットに、現地バイヤーからのアドバイスにより繁体字を追加。
- パンフレットに簡単な調理法や食べ方など提案し商品をさらにPR。
- 現地に足を運んでニーズに合いそうな百貨店、スーパーの視察。

【対応の結果】

- 台湾、香港における販売が好調になり、輸出額が急増。
- 輸出品の知名度やブランドとしての価値向上や国内での評価向上。
- 展示会で現地代理店と商談が成約し販路を確保。

【今後の課題・展望】

- 台湾だけでなくアジア圏を中心に輸出を進め、平成30年までに輸出額の増額を目指す。
- 自社の加工所を整備し、コスト低減に努める。



台湾のショップの陳列の様子



台湾バイヤーを対象とした商談会の様子

【活用した支援・施策】 海外見本市出展 (Food Taipei 2016)、JETRO国内商談会 (食品輸出商談会 at アグリフードEXPO東京、食品輸出商談会 in 大阪) (平成28年度)

【ウェブサイト】 <http://inosan-farm.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 株式会社いのさん農園 岡田孝幸、TEL: 059-264-0550

水産物



三重県（有）丸善水産 『冷凍生かきをタイ、シンガポールへ』

【主な品目】

冷凍生かき(剥き身・殻付き)

【主な輸出先国・地域】

タイ、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年に三重県農林水産物・食品輸出促進協議会に入会し、積極的に国内外の商談会や海外での営業活動に取り組む。

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
平成28年度	0.70	6月
平成27年度	0.45	

【効果があった取組】

先駆的に輸出に取り組んでいる企業等から、相手国への商流やノウハウを紹介してもらった。

【取り組む際に生じた課題】

- 取組当初は、参加した国内外の輸出商談会において、バイヤーから見積もりの依頼があったものの、輸出入業者を知らない状態で商談に臨んでいたため、見積もりの提示が出来ないことが多かった。

【生じた課題への対応】

- 三重県農林水産物・食品輸出促進協議会の各国向けのアドバイザーから輸出業者を紹介していただき、一定の輸出につながった。

【対応の結果】

- タイとシンガポール向けに少量ではあるものの輸出が始まった。
- 輸出から販売まで自社で行っている会社を取引先として確保でき、安心して取引ができるようになった。

【今後の課題・展望】

- かきの日本料理レシピをパッケージ等に印刷し、スーパー等での取り扱いしてもらえるような商品開発を目指す。
- 当地区では誰も手掛けていない冷凍かきの輸出を増やし、牡蠣養殖業のモデルケースを目指し、地区全体の牡蠣養殖業の活性化に貢献したい。



タイ・バンコク伊勢丹の鮮魚売場
(三重県フェア)



ベトナムホーチミンでの商談

【活用した支援・施策】 ジェトロ三重主催の商談スキルセミナー等

【ウェブサイト】 <http://www.maruzensuisan.com/>

【連絡先】 担当者名：取締役 中村修一、TEL：0599-32-5808

水産物



三重県 尾鷲物産(株)

『生鮮ぶりを台湾、香港、シンガポールへ』

【主な品目】

鮮魚、養殖ぶり

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、米国、シンガポール、タイ等

【輸出取組の概要】

- ◆ ジェトロ主催の展示会、商談会(中国、香港、台湾、タイ等)に出展。
- ◆ 台湾、香港、シンガポール等に自社養殖ぶりや加工品等を輸出。
- ◆ 輸出先国でのコールドチェーンの確立。

【輸出実績】(平成17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	29,300	270	周年
平成27年度	25,000	220	
平成26年度	17,000	130	

【効果があった取組】

- ・輸出先国に必要な登録・認証(SQF)の取得及び施設登録を行い、輸出体制を強化。
- ・試食、食べ方提案による商品説明への注力。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 国ごとの輸出手続や法理、規制等への対応。
- ・ オリジナル性の高い製品、高品質な製品等による差別化。



中部国際空港からの出荷の様子

【生じた課題への対応】

- ・ 現地ニーズに対応した商品の開発、訴求力の強化。
- ・ 登録・認証(SQF)の取得による輸出体制の強化。
- ・ 試食、食べ方提案等による販路拡大。

【対応の結果】

- ・ 海外での評価や知名度がブランド力を高め、国内でも評価が向上。
- ・ 輸出先でのコールドチェーンを確立し、日本国内と同じ品質を確保。



香港量販店での販売の様子

【今後の課題・展望】

- ・ 海外ニーズにマッチしたアイテムの提供や受注方法、運搬配達方法の改善。
- ・ 高品質の主食用としての販路拡大。

【活用した支援・施策】 各ジェトロ商談会、水産物・水産加工輸出拡大協議会、全国養殖魚輸出振興協議会、農林中央金庫

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

【連絡先】 担当者名: 玉本卓也・中澤 祥、TEL: 0597-22-2323(代)

加工食品



三重県 伊賀越(株) 『天然醸造醤油を欧米へ』

【主な品目】

天然醸造醤油・ハラル醤油、グルテンフリー醤油・甘酒

【主な輸出先国・地域】

米国、中国、香港、台湾、インドネシア、マレーシア、フランス、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 国産の大豆、小麦及び塩を原料とした天然醸造醤油の品質安定化と量産化を実現し、米国、中国その他の途上国への輸出による市場拡大とハラル認証取得により天然醸造醤油をグローバル展開

【輸出実績】(平成12年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成28年度	3,330	通年
平成27年度	1,670	
平成26年度	890	

【取り組む際に生じた課題】

- ・輸出に関する直接対応の必要性
- ・輸出に必要な認証(GLOBAL GAP、ハラール、HACCPなど)

【生じた課題への対応】

- ・HALAL認証を取得し、マレーシア展示会(MIHAS)でPR
- ・FSSC22000を取得し、対北米向け輸出強化
- ・国際的な人材を確保しスピーディな取引を強化

【対応の効果】

- ・国内向け販売価格の下落を抑止し、販売の安定化に寄与。
- ・通年供給体制の確立により、販路を拡大。
- ・輸出品の知名度やブランドとしての価値向上や国内での評価向上。

【今後の課題・展望】

- ・HALAL諸国や途上国にも輸出を拡大し、平成30年までに輸出額1億円を目指す。
- ・現地ニーズに合致した商品開発を進める。
- ・中国アリババ等の「ネット」+「店舗」が融合した業態が普及し、新たな提案が必要



国産の米と米こうじのみで造った甘酒
ノンシュガー
ノンアルコール



鮮度ボトル
天然醸造 塩分控えめ
アルコールフリー醤油



鮮度ボトル
グルテンフリー醤油



インドネシア向け寿司のたれ
鮮度ボトル 天然醸造醤油 本城



【活用した施策・施策】 海外見本市(FHC China2015)(平成27年)、ジェトロ国内商談会参加(国際食品商談会in沖縄、食品輸出商談会at FOOD EX JAPAN2016)、海外見本市FHC China 2016、SIAL2016

【ウェブサイト】 <http://igagoe.tennengura.jp/>

【連絡先】 担当者名:本城 TEL: 0595-22-0252