



愛知県 株式会社金トビ志賀

『乾麺（きしめん、うどん、そうめん等）を世界へ』

【主な品目】

乾麺（きしめん、うどん、そうめん等）

【主な輸出先国・地域】

香港、ベトナム、中国、アメリカ等

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成29年から、香港、中国、アメリカなどにおいて店頭販売を実施。また、香港FOOD EXPOに出展。
- ◆ 令和4年から、沖縄大交易会に参加、以後継続参加。
- ◆ 令和5年から、海外現地プロモーション再開。
- ◆ 令和6年から、香港スーパーマーケット向けに愛知県産小麦「きぬあかり」使用のPBを開発し、令和7年に出荷開始。

【輸出実績】

	輸出額(千円)	出荷時期
令和6年度	7,257	通年
平成29年度	1,700	

【取り組む際に生じた課題】

- ・スポット取引がある年は輸出額が伸びるが、一時的。
- ・継続取引のためにはフォローが必要だが、時間とコストの制約。
- ・他社製品との差別化要素が不明確。

【生じた課題への対応】

- ・展示会、商談会に継続的に参加し、現地スーパーマーケットと関係が深く、細かな対応が可能な商社と連携関係を構築。
- ・現地試食プロモーションを実施。
- ・香港スーパーマーケット向けPBを提案し、継続的な取引を得る商談を実施。
- ・愛知県産小麦「きぬあかり」を使用した乾麺による差別化。

【取組の効果】

- ・商社との連携で継続取引に係る時間とコストを削減。また、新規取引先を獲得し、継続的に出荷を拡大。
- ・プロモーションにより、きしころ（冷たいきしめん）が好評を得て、輸出が増加。
- ・香港スーパーマーケットと「きぬあかり」使用のPBを共同開発し、令和7年に出荷開始。自社NB品だけでなく、取引先の製品も販売し、提案の幅を拡充。

【今後の展望】

- ・香港スーパーマーケットと共にPBの販売促進を強化。
- ・うどんが既に浸透する海外市場に対し、強みである「きしめん」によって差別化を強化し、新たな市場を開拓。



香港SM向けPBうどん2種



香港SMでのプロモーション会場