

様式2 **輸出事業計画**
※申請者名：タケサン株式会社
品目：醤油、醤油加工品

1. 輸出における現状と課題

【現状】

・ 当社の事業背景・特徴

当社は醤油製造を基盤に多様な調味料を展開し、自社農園活用などによる商品開発も行っている。また、希少な木桶仕込みによる高品質な醤油を大量生産できる体制を持っており、輸出事業も拡大傾向にある。

・ 木桶仕込み醤油の輸出ニーズ・強み

木桶仕込み醤油は、タンク仕込みと比べて旨味や香り成分が高いとされ、高品質な味わいが特徴。昨今では海外市場での需要が急速に高まっている。

・ 小豆島・香川県内での位置づけ

当社グループは醤油の産地である小豆島において主要な木桶保有企業として伝統的な醤油醸造技術を継承し、地域産業と文化継承に重要な役割を果たしている。

・ 産地（小豆島）の現状と課題

小豆島の醤油産業は人手不足や国内需要減少により縮小傾向にあり、輸出拡大が地域・企業の持続性確保に不可欠となっている。

【課題】

・ 生産（製造）、加工

国内で培った製造能力はあるが、各国の規制に適合し、商談先のニーズに応じた製品開発が十分に進められていない。

・ 販売①：販路拡大

海外向けの商流が限定的で、今後販売拡大につながる新規の流通基盤が不足している。

・ 販売②：商品ブランディング

高品質な主力商品の魅力が十分に伝えられておらず、商品価値が効果的に発信されていない。

・ 販売③：広報活動の不足

広報・PR体制が未整備で、製品認知を高める情報発信が十分に行われていない。

2. 輸出事業計画の取組内容

生産（製造）、加工

・ 減塩・グルテンフリーの生搾醤油開発

健康志向が高い市場に向けて、塩分やアレルギーへの配慮を加えた製品を開発中。

・ EU環境規制への対応製品（容器・原料の精査）

EU域内での販売において、容器・包装資材および原材料の環境負荷低減に取り組む。

・ 安定した量産体制の構築

輸出拡大に対応できるよう、安定した製造体制（蔵・工場）の整備を進める。

・ 注力開発 米国市場での主力製品「生搾醤油」の認知度向上のため、販売先のニーズに対応した業務用サイズも開発中である。

販売

・ 販路拡大（小売向け）

日系以外の一般スーパーマーケットへの展開を進め、調味料群と生搾醤油の認知拡大を図る。

・ 販路拡大（外食向け）

高級和食店、日本食レストランや日本発の新興飲食店と連携し、ブランド価値向上と採用拡大を推進する。

・ EC・オンライン販売

チャネルを絞り、価格管理とブランド訴求を強化すると共に、ギフトセット等による新たなファン獲得を進める。

・ インバウンド・観光連動施策

直営店での試食体験やSNS発信を通じ、訪日客を起点としたグローバルなブランド浸透を図る。

・ 広報・PR（ストーリー発信）

伝統・木桶・原料・地域性などの企業ストーリーをSNS等で発信し、ブランド価値を高める。

・ SNSによる海外向け認知強化

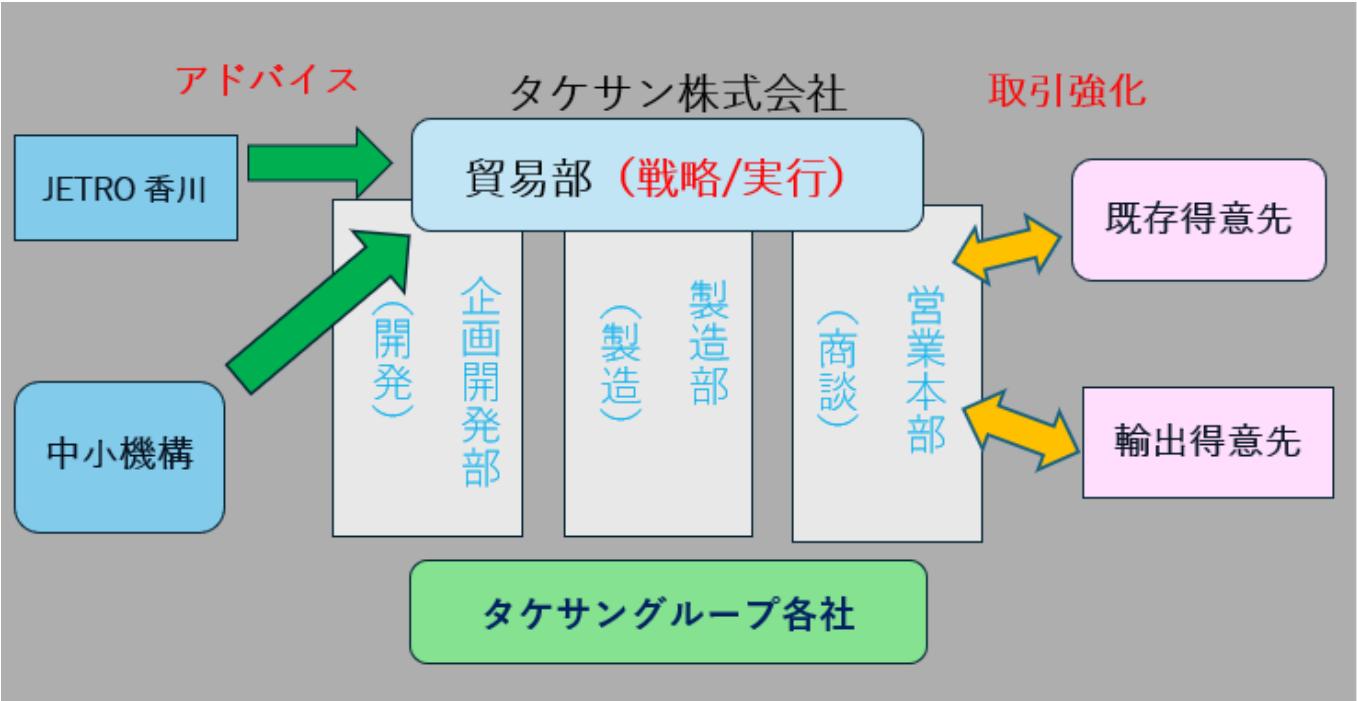
海外向け公式アカウントを開設し、商品情報・OEM対応・企業活動を継続的に発信して存在感を高める。

・ 展示会へ出展

木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアムのメンバーとして活動（輸出拡大実行戦略の品目別団体と連携した国内外の展示会への出展等）、FOODEX JAPANで国内外バイヤーや国内商社との商談を行う。

輸出事業計画
※申請者名：タケサン株式会社
品目：醤油、醤油加工品

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



4. 輸出目標額

品 目		現状（令和 6 年） 令和 6 年 1 月～12 月	目標年（令和10年） 令和10年 1 月～12 月
醤油、醤油加工品	輸出額(千円)	35,000	70,000
	輸出量（L）	46,600	95,600
	輸出国先	アメリカ、欧州、 中国、オーストラリア	アメリカ、欧州、 中国、オーストラリア