

輸出事業計画

※申請者名：伊豆わさび漬組合、品目：わさび加工品

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・国内市場は成熟期を迎えており、今後の成長のためには新たな海外需要の開拓が急務。マレーシアにおける日本食レストランの数は約2,200店（2025年時点）にのぼっており、日本産食材の需要は今後もさらに拡大が見込まれる。
- ・組合の構成員による商品をはじめ、大手メーカー製品が流通しているが、その数量はわずかで本わさび由来の加工品の認知度や流通量は依然として限定的。

【課題】

● 認知度・販売力

本わさび加工品の現地での認知度が低く、消費者や飲食店における「本物のわさび」と代替品との差異が理解されていない。ブランドの差別化・訴求が不十分。

● 製品仕様・ハラール対応

ハラール認証の取得が未整備であり、豚・アルコール由来成分の除外や表示の英語・マレー語対応が未対応。現地規制・宗教的要件に沿った仕様への見直しが必要。

● 生産・加工体制

組合加盟各社間での品質・衛生管理のばらつきがあり、GMPやHACCP等の基準に基づいた標準化が未整備。また、包装や保存性への対応が不十分で、輸出用の体制が未確立。

● 物流・通関

輸出に関する通関・検疫・輸送に関する知見や経験が乏しく、特に温度管理（冷蔵・冷凍輸送）に関わる物流コストと体制整備が課題。

● 商流・販路構築

継続的な輸出販売ルートが構築されておらず、現地卸業者・小売・飲食店とのネットワークや営業・交渉力が不足している。試験販売後のフォロー体制も弱い。

輸出事業計画

※申請者名：伊豆わさび漬組合、品目：わさび加工品

2. 輸出事業計画の取組内容

● 認知度・販売力

- ・現地にて「静岡わさびフェア」を開催し、試食会や飲食店とのコラボメニュー提供等により体験型プロモーションを実施。
- ・SNS（Instagram、TikTok等）でマレー語・英語での情報発信を強化。
- ・現地販売店やレストランでの口コミやレビューを活用し、消費者の信頼獲得を図る。

● 製品仕様・ハラル対応

（ハラル認証・表示対応）

- ・ハラル認証機関との連携による認証取得支援を受け認証を取得するとともに（令和8年12月取得予定）、原材料・加工工程・ラベル表示の見直しを行う。
- ・酒粕などアルコール由来原料の代替素材を検討し、製品仕様をハラル対応とする。
- ・表示言語の英語・マレー語併記、表示規格に準拠したパッケージデザインを整備。
（包装・パッケージ改善）
- ・現地ニーズに応じた包装（耐湿性、小分け、ギフト対応等）を開発。
- ・パッケージの耐久性・輸送適性を強化し、輸送中の破損・劣化リスクを低減。

● 生産・加工体制

- ・組合内企業を対象にGMP・HACCP等に関する研修を実施し、品質管理マニュアルを整備・共有。
- ・加工・包装設備の見直しおよび改善を通じて保存性・安全性の向上を図る。

● 物流・通関

- ・輸出経験のある国内商社（例：オーシャン貿易等）と連携し、通関・検疫・輸送に関する支援体制を構築。
- ・輸送温度管理基準の策定と、トレーサビリティ体制を整備。
- ・試験出荷により実輸送時の品質保持、コスト把握を進める。

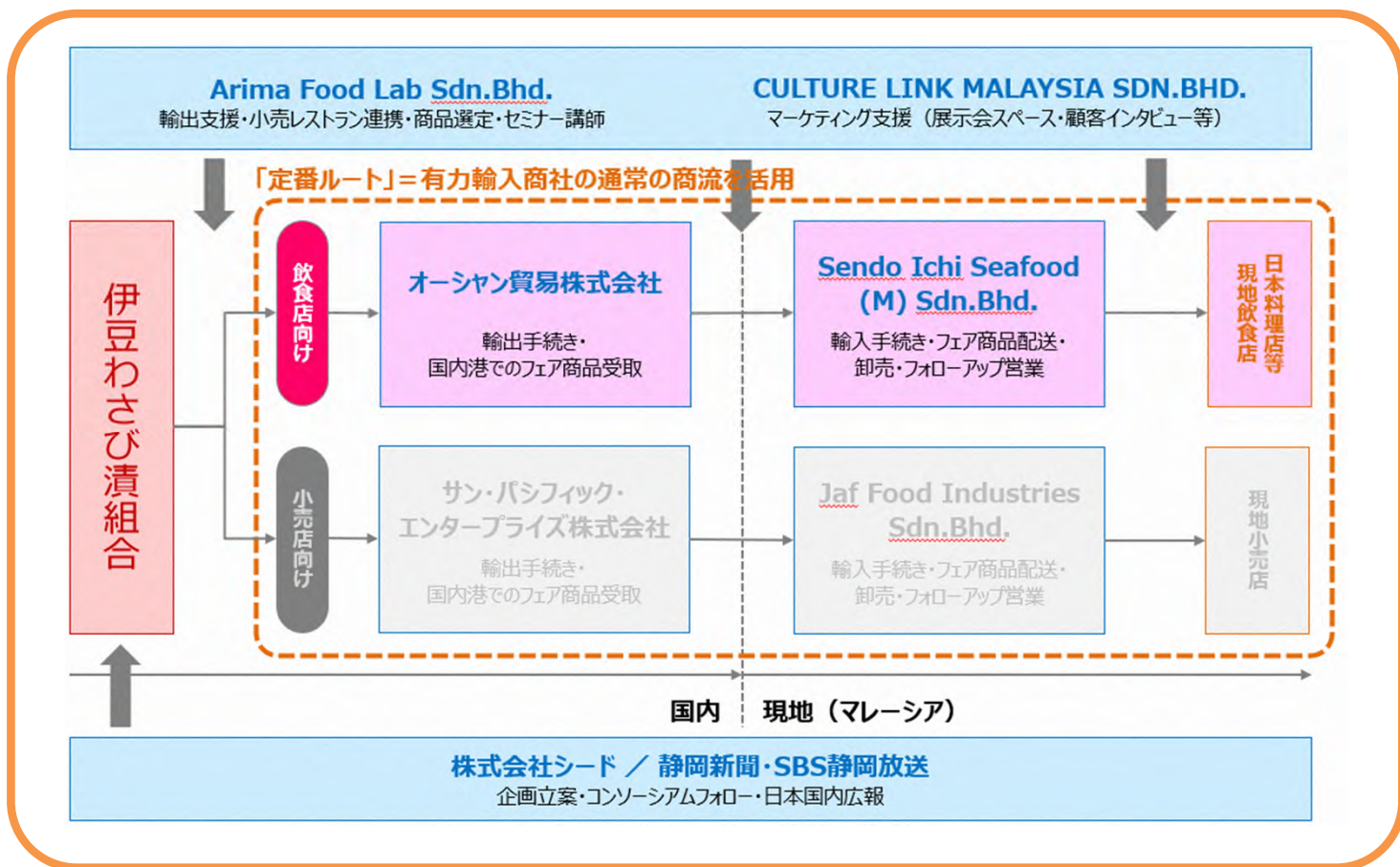
● 商流・販路構築

- ・現地卸売業者、輸入商社、小売・飲食業者との取引交渉を支援し、販路を開拓。
- ・商談会・展示会への参加を通じて継続的な販売先との関係構築を図る。
- ・試験販売データを活用し、商品改善と再提案を行う。

輸出事業計画

※申請者名：伊豆わさび漬組合、品目：わさび加工品

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

	現状(令和6年)	目標(令和10年)
輸出額(千円)	0	2,365
輸出量(kg)	0	237
輸出先国	-	マレーシア
生産量(kg)	0	237