

輸出事業計画

※申請者名：株式会社やきやま、品目：納豆

1. 輸出における現状と課題

納豆の日本市場は、多様な商品と価格競争により激化しており、これ以上の販売拡大は難しい状況と言える。一方で、海外では健康志向や日本食への関心が高まっていることから、今後新たな需要が見込める海外市場をターゲットとし、輸出の取り組みを展開することとした。しかし、現状の当社工場で生産体制を計画した場合、輸出製品と国内製品を同作業室内で製造する他ほかに、作業動線の交差や、アレルギーへの対応をする施設設備が出来ないため、輸出先のバイヤー（B社、C社、D社）からSQF認証の取得を求められた。

2. 輸出事業計画の取組内容

◆【生産・製造・加工】の解決に向けた取組内容

輸出先バイヤー（B社、C社、D社）が求めるSQF認証の取得に向け、コンサルタントのアドバイスを受けながら、新工場の設計、建設（作業所内の陽圧化・クリーンルームパネル等の施設設備導入）、また、新規に製品保管専用の冷凍庫・冷蔵庫の設置及び金属検査機の選定及び導入等を行う。

令和8年度には、排水処理施設（浄化槽）整備する。

◆【物流・販売】の解決に向けた取組内容

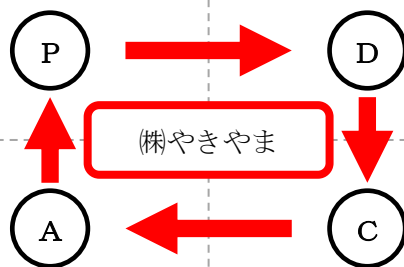
輸出に必要な施設認定を取得するため、令和7年度に食品産業の輸出向けHACCP等対応施設整備緊急対策事業（令和6年度補正予算）を実施し、コンサル指導を受けつつSQF認証の取得やバイヤー等を通じた具体的な商談等の取組を行う。

販売促進については、現地での試食会やショップでの試食販売の実施、インターネット通販やWEB広告等を利用した製品の認知度向上を目指す。

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

輸出業者(A社)及びJETROとの意見交換などを通して、輸出拡大に資する具体的な戦略を立てる。

JETRO等や輸出業者(A社)らのフィードバック等を通じて検証、改善した計画に基づき、輸出拡大に資する活動を実行する。



計画に基づき、現地やショップでの試食販売の実施、インターネット通販やWEB広告等を利用した製品の認知度向上を目指し輸出を行う。

輸出の進捗状況や市場動向の変化についてJETRO・GFP等で把握した情報やアドバイスを踏まえ必要に応じて計画見直しを行う。

4. 輸出目標額

(輸出品目：納豆)

		現状 (2024年6月期)	目標年 (2030年6月期)	備考
福岡地区	輸出額(千円)	0	102,000	
	輸出量(kg)	0	144,000	
	輸出先国	-	アメリカ タイ	
	生産量(kg)	0	155,300	