

輸出事業計画

※申請者名：The Japan Premium、品目：干し芋、いちごチョコ

1. 輸出における現状と課題

タイ、特にバンコクでは富裕層を中心に高品質な日本産食品（焼き芋やイチゴ）の需要が高まっている。しかし、生鮮食品の輸出には厳格な検疫・残留農薬基準への適合や、コールドチェーンの確保が必要という課題がある。また、加工食品については、単独で物流を構築することが難しく、安定的な輸送体制の確保が課題である。

これに対し、本計画では腐敗リスクが低く、規制も生鮮品より緩やかで長期保存が可能な「干し芋」と「いちごチョコ」への加工を行うことで、安定的な輸出拡大と現地での認知度向上を目指している。

2. 輸出事業計画の取組内容

タイ市場における販路拡大およびブランド確立、ならびに低温物流の確保等の物流体制の課題に対応するため、以下の施策を推進する。

第一に、タイ最大級の展示会「バンコク日本博2025」へ出展し、新規顧客の開拓を実施する。第二に、三越やドン・キホーテ等の有力小売店で試食販売（テストマーケティング）を実施する。加えて、ECサイト運用や、フォロワー37万人を抱えるFacebookメディアを活用したSNS広告により、現地の富裕層へ戦略的にアプローチする。

また、加工食品のみで物流体制を構築することは難しく、低温物流の確保に課題があるため、既存の青果輸出で確立されたコールドチェーン物流ネットワークを活用し、効率的かつ安定的な輸出体制を構築する。

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

以下の体制により、継続的な事業改善を図る。

- ・P(計画): 会員企業やJETROから得た現地・規制情報、訪問で把握したニーズに基づき計画を策定。
- ・D(実行): 計画に沿って国内外の商談会やフェアへの参加、輸出を実施。
- ・C(評価): 商社・JETROのアドバイスや現地での販売状況の評価を踏まえ、必要に応じて計画を見直し。
- ・A(改善): フィードバックに基づき改善、および現地でニーズのある商品製造に着手。

4. 輸出目標額

輸出先国はタイで、令和10年度を目標年として以下（令和6年度現状比）を目指す。

・干し芋: 245万円 → 1,225万円 / いちごチョコ: 164万円 → 824万円

全体合計: 409万円 → 2,049万円

現地協力会社との連携日本産ブランドの訴求により、目標年度に4倍以上の輸出額拡大を目指す計画とする。