

輸出事業計画

※申請者名：株式会社不朽園、品目：和菓子

1. 輸出における現状と課題

(現状)

(株) 不朽園では、和菓子を全般製造販売しているが、最中あつての不朽園である。職人は長い年月をかけて餡と最中種（皮）のあんばいを体得し、頭でなく体で覚え込む、これが重要で不朽園独自の味を生み出す。もともとは甘味処から始まったが、今では売上の7割が最中であり、名古屋の百貨店でほぼ取り扱いがある。

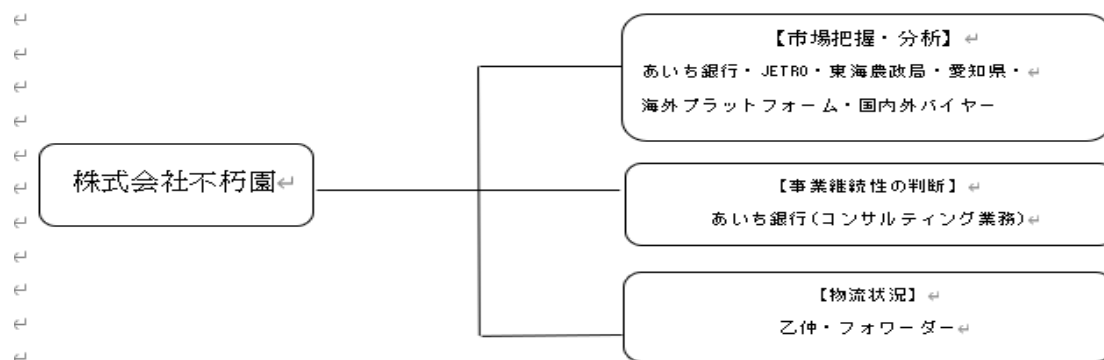
(課題)

商品が湿度や気温の影響を受けやすいため、湿気対策や温度管理が重要。小豆やもち米の価格変動により、製造コストが不安定。輸出先国の高所得者向け商品開発・販売。少ロットで賞味期限も短い商品である為コスト高となる。シンガポールでは洋菓子の方がなじみがあるため、マーケティングでの差別化と同社商品の認知度向上が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・ 製造・加工においては、商品の品質を保つため、パッケージ等の工夫が必要である。また原材料の高騰に伴う対策。及び輸出先国の高所得者層を狙う為の商品開発に関し、商品及びパッケージデザインの見直しが必要。
- ・ 物流に関して少ロットで賞味期限も短いので輸送ルートの確保と納品先要望に応じた梱包方法の柔軟な対応。
- ・ 海外での高級ギフト向け ラインナップや現地のレストラン・百貨店との連携を実施することで他商品との差別化を図る。
- ・ 販売については当社商品の認知度向上への対策としてインバウンド向け体験型テストマーケティングや、SNSの活用、和菓子の作り方などのストーリーを展開し自社製品のPR、海外で実施される和菓子ワークショップとコラボレーション企画等を実施。GFPネットワークを通じて、ワークショップや、勉強会、国内展示会に参加経験をし、FOODEX JAPAN 日本食輸出EXPOの2大展示会に臨む。また、国内販売店でインバウンド客へのアプローチをし、データ集積解析を行い商品開発のヒントを得るようにする。現在は海外商流がないので、今後海外展開は、国内商社を通じて販売希望。

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7年)	目標年 (令和13年)	備考
東海地区 (愛知県)	輸出額(千円)	0	18,250	
	輸出量(kg)	0	3,650	
	輸出先国	取引国 なし	シンガポール 台湾 香港	
	取扱量(kg)	10,000	15,000	