

# 輸出事業計画

※申請者名：株式会社北岡本店、品目：酒類（リキュール）

## 1. 輸出における現状と課題

### 【現状】

2018年から本格的に輸出事業へ注力。それまでの依頼ベースでの出荷体制から、戦略的な海外展開へと事業方針を転換した。特にフルーツリキュールの製造販売に注力することで輸出の売上増加を実現しており、インバウンド需要にも効果的に対応している。

多品種小ロット製造体制の確立により、各ターゲット国のニーズや規制に柔軟に対応することが可能となり、海外市場における競争力を着実に向上させている。

### 【課題】

当社の主要ターゲット国である米国・イタリアへの輸出拡大のための課題は下記の通り。

#### <生産>

○米国・イタリアの取引先が求める「高度な異物検出機能」「クリーンルーム環境」「厳格な温度管理」等の設備水準を満たしておらず、国際認証取得および厳格な安全基準への適合が困難なこと

○リキュール工場がフル稼働に近い状態のため、輸出事業計画で掲げる輸出向け商品の増産に対応する生産余力が乏しいこと

#### <物流>

○品質のクオリティを長期間保持するための冷蔵・冷凍保管設備および倉庫スペースが不足していること

#### <販売>

○ターゲット国のニーズに即した「販売手法の最適化」と「規制に完全準拠したラベル対応」を行うための連携体制の構築が不十分であること

## 2. 輸出事業計画の取組内容

### 【課題解決に向けた取組内容】

#### <生産>

○専門コンサルタントのアドバイスを受けながら、国際認証ISO22000を取得するとともに、生産ライン増設と異物検出装置やクリーンルーム、高度な温度管理機器等の整備、食品衛生に関する社員教育の実施など衛生管理水準の向上を同時に進める。

#### <物流>

○冷蔵・冷凍保管設備および倉庫の拡充・改修を実施する。これにより、輸出先国バイヤーが求める製造から出荷までの一貫した高度なコールドチェーンを構築する。

#### <販売>

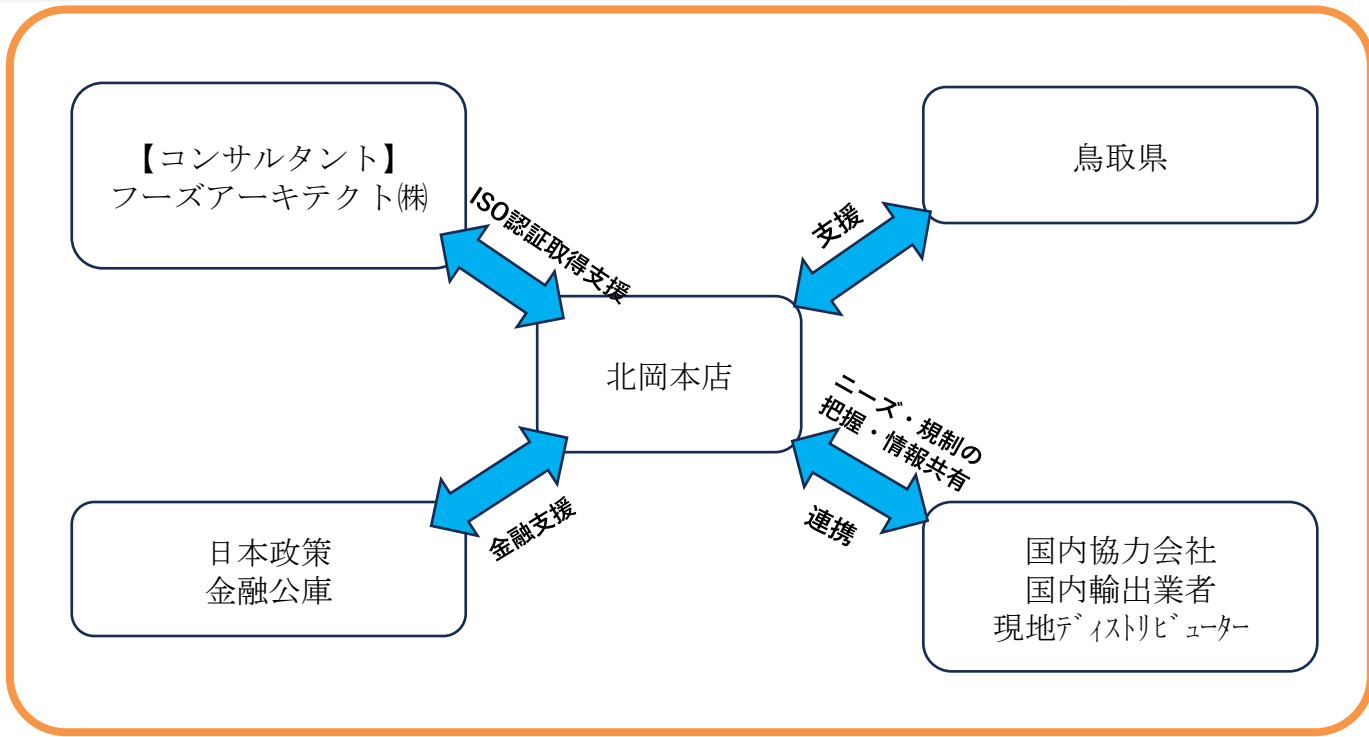
○米国に対しては、現地販売パートナーとの連携を強化し、関税負担を考慮した価格設定戦略の再構築および高所得者向けプロモーションを実施する。

○イタリアに対しては、EU規則に精通した現地代理店と緊密な情報共有を行い、原材料表示規制に完全準拠した商品開発・ラベル作成を徹底する。

# 輸出事業計画

※申請者名：株式会社北岡本店、品目：酒類（リキュール）

## 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

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

		現状 (令和7年9月期)	目標年 (令和14年9月期)
鳥取県八頭郡 八頭町 地区 (鳥取工場)	輸出額 (千円)	149,778	210,000
	輸出量 (トン)	98.9	132.0
	輸出先国	アメリカ、中国、台湾、韓国、シンガポール	アメリカ、イタリア、中国、台湾、韓国、シンガポール
	生産量 (トン)	402	460