

輸出事業計画

※申請者名：(株)まるゑい、品目：緑茶・抹茶

1. 輸出における現状と課題

(現状)

三重県内で「抹茶」の生産設備を保有して、自社にて製品化し海外輸出を行う企業は稀である。弊社では約30年に渡り独自のルートで直接海外顧客に向けて「抹茶」や緑茶を販売している。「抹茶」の認知が進み欧米ではスーパーフーズとして、またはバニラ等に次ぐ第三のフレーバーとして「抹茶」の地位が確立されつつあり、輸出先バイヤーから、「抹茶」の増産や納期短縮の要望が多数寄せられている。

(課題)

しかしながら、現在の機械設備では増産や納期短縮は困難であり、輸出の機会を喪失している為、機械設備を増設して問題の解決を行いたい。

2. 輸出事業計画の取組内容

(生産)

フラッグシップ輸出産地として地域の産地形成を担い、本事業を通じて日本産「抹茶」の海外市場での安定的な確固たる地位を確立する。

(加工)

日本産「抹茶」に模した外国製品の大量供給に対抗すべく、日本固有のものである日本産「抹茶」の大量供給・安定供給で対応したい。その為に食品産業の輸出向けHACCP等対応施設整備事業を活用して「抹茶」粉碎設備ラインを増設し、弊社「抹茶」供給能力を増加させる。

(流通)

既にFSSC22000認証を令和9年4月頃に再取得し、国際的な認証取得した工場で製造される製品の安全性や衛生面を担保する優位性を商社経由及び大口顧客の需要に応じた輸出商談に活かして輸出額の増加を図る。

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

- ①年間の販売計画を営業に周知する。(営業)
- ②販売計画に沿った製造計画を工場でスケジューリングする。(工場)
- ③月間の販売計画及び製造計画が適切に行われている事を確認。(社長)
- ④何れかの計画が進まない場合、原因を究明する。(営業+工場)
- ⑤次月の計画に反映させて計画を正常化させる。(営業・工場・社長)

4. 輸出目標額

品目：茶	現状 (令和7年2月)	目標年 (令和14年2月)	備考
輸出額(千円)	120,900	187,700	
輸出量(kg)	40,300	81,000	
輸出先国	インドネシア、オーストラリア、米国、EU	インドネシア、オーストラリア、米国、EU、イスラエル、台湾	