

輸出事業計画

※申請者名：静岡加工食品輸出協議会、品目：加工食品

1. 輸出における現状と課題

米国市場では健康志向の高まりにより、マヨネーズや鯖缶等の日本食材の需要が拡大している。現状、エスエスケイフーズは輸出実績があるもののシェア拡大の余地があり、他の構成企業は本格輸出の開始や新規参入の段階にある。

課題として、米国の法規制(添加物やラベル表示)に適合した製品仕様への変更が不可欠である。また、輸出経験の浅い企業にとっては、単独でのコンテナ輸送による物流コストの増大や、現地での販売ルートの確保が大きな障壁となっている。

2. 輸出事業計画の取組内容

本計画では、協議会として主に4つの施策を推進する。

第一に、展示会への共同出展(Winter Fancy Fair 2026等)により、認知度向上と新規顧客獲得を図る。

第二に、四半期ごとの定例報告会で市場動向や知見を共有する。

第三に、経験豊富な連携商社の助言を得て、米国の規制に対応した商品仕様の変更を効率的に進める。

第四に、物流の共通化を図る。既存の輸出ルートやコンテナの空きスペースを活用することで、新規参入企業の輸送コスト低減と出荷の効率化を実現する。

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

以下の体制で計画の継続的な改善を図る。

- ・P(計画): 会員企業やJETROからの現地・規制情報、現地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参加し、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評価を踏まえ、進捗を確認し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、現地消費者が求める商品製造や改善に着手。

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

輸出先国はアメリカ合衆国。令和7年度を目標年とした各加工食品の現状(令和6年度)と目標額は以下の通り。高品質な日本産加工食品の強みを訴求し、目標達成を目指す。

- ・全体: 8,969万円 → 10,478万円
- ・マヨネーズ: 7,675万円 → 8,400万円
- ・ごまドレッシング: 1,239万円 → 1,400万円
- ・鯖缶(新規): 0円 → 300万円
- ・カップスープ: 54万円 → 378万円