

輸出事業計画

※申請者名：吉村醸造株式会社、品目：醤油

1. 輸出における現状と課題

【輸出における現状】

国内の取引先から「当社の醤油がタイの醤油販売店で人気を得ている」との情報が寄せられた。当社商品を取り扱うタイの販売店オーナーは、現地市場での当社醤油の成長の可能性に期待を示し、販売に力を入れることを検討しているとのことである。このため、同販売店オーナーが令和8年2月上旬に来社し、今後の販売展開について協議した。令和8年4月に醤油やソース10アイテムの見積もりを提出済み。

【輸出における課題】

○ターゲット国：タイ、インド、韓国

製造

- ・現行の人員体制や設備では増産が困難
- ・輸入許可、ライセンス、設備登録等、各国で必要となる輸入関連手続きや、ターゲットごとに異なる食品規格・規制に準拠した成分、食品添加物、表示、容器への対応が必要

販売

- ・各国市場の醤油は日本のメーカーが競合しており、特に九州南部の醤油と競合する場合、明確な差別化が難しく、効果的なPRが行いにくい

2. 輸出事業計画の取組内容

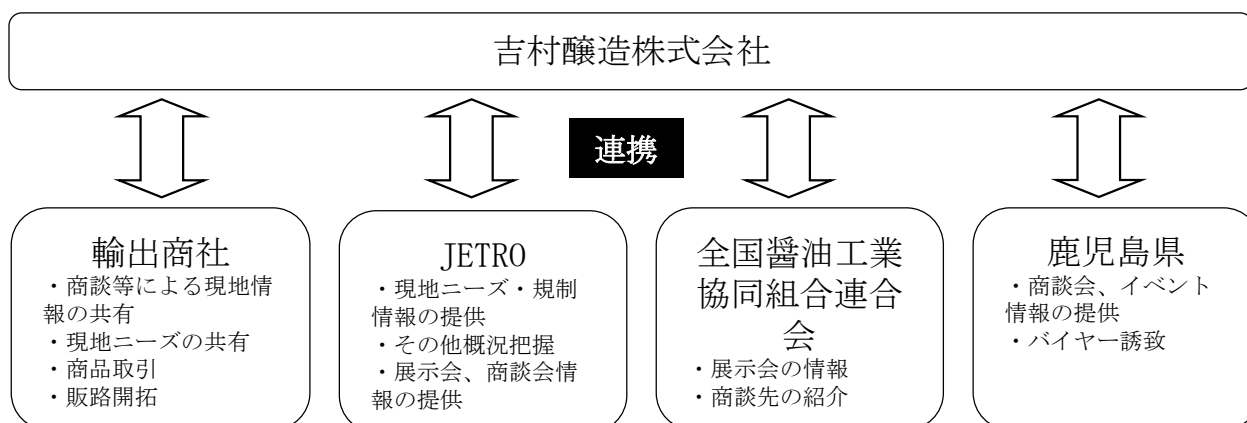
製造

- ・製造部門における人員の増強や作業工程の見直しを進め、作業標準の再整備や動線の見直しにより非効率な作業を削減し、生産性の向上を図る。
- ・商品の利益率を考慮し、採算性の低い商品の廃盤等を含めた商品ラインナップの整理・検討を進めることで、輸出向け商品の安定供給を図る。
- ・輸出先国の施設登録制度や食品規制に関する情報を収集・把握し、商談先等への相談・確認を行いながら、必要な書類作成や規制対応を進める。
- ・認可されている食品添加物への代替を進め、ターゲット国の食品規格・規制に適合した商品のラインナップの拡充を図る。

販売

- ・タイ市場向けには健康志向に対応する「減塩商品」、インド市場向けには「ヴィーガン対応商品」、韓国向けには旨味や甘味を活かした料理用途の提案を進める。
- ・開発商品の安全性・機能性や地元産原料の活用等を積極的にPRし、プレミアム価値を訴求することでブランド認知度の向上を図る。

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



※申請者名：吉村醸造株式会社、品目：醤油

4. 輸出目標額

品目：醤油	現状年 令和7年度	目標年 令和11年度
輸出額（千円）	249	1,500
輸出量（L）	530	3,200
輸出先国	タイ、米国	タイ、米国、インド、韓国