

輸出事業計画

※申請者名：株式会社味画、品目：氷菓

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社は加工食品向け食品添加物、食品素材などの卸売りを行う。国内市場の需要の限界がみられるようになったこともあり、これまで培ってきた「味を企画」する技術を応用し、今回シンガポール市場向けに新たな商品としてアイスクリームを開発した。

【課題】

<製造・加工>

- ・製造ラインの調整やロット管理が必要。
- ・現地の嗜好を調査し、現地向けの味になるよう開発する必要がある。
- ・シンガポール食品庁（SFA）のポジティブリストに記載されていない原料は使用不可の可能性がある。

<物流>

- ・冷凍輸送専用倉庫の確保が不可欠。

<販売>

- ・業務用の販売においては味や価格、調理のしやすさなど複数の条件を満たす必要がある。
- ・現地商流（ディストリビューター・飲食店等）構築が必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

【輸出における課題を解決するための取組内容】

<製造>

- ・過剰在庫や欠品を防ぐためにも、現地の購買動向を継続的に分析し、それに基づいた生産計画とロット管理を行う体制を整える。
- ・ジェットロの農水コーディネーターとのブリーフィングや、金融機関主催のテイスティングイベント、WeAgriの輸出支援サービスを活用した現地での直販、また現地百貨店などでの催事に参加し、現地消費者からのフィードバックに基づき製品開発を行う。
- ・代替原料の選定と再開発を行い、現地の基準に適合した形での製品化を進める。

<物流>

- ・シンガポール現地での冷凍倉庫の確保・提携を進め、輸入後の保管・配送体制の整備を図る。特に冷凍品であるアイスクリームの品質保持には、現地での適切な温度管理とスムーズな配送体制が不可欠であるため、輸出開始前に物流インフラの確認と調整を行う。

<販売>

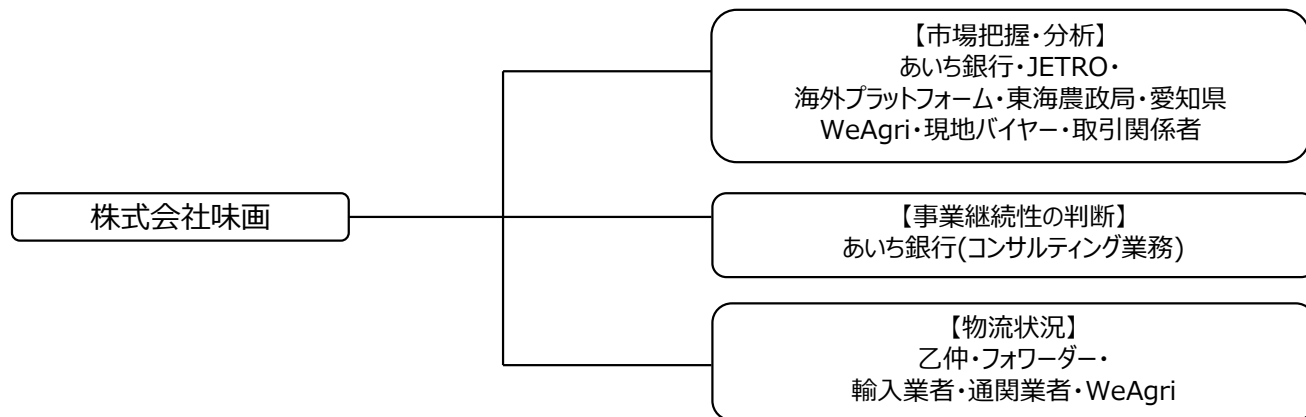
- ・英語・中国語対応の販促資料やレシピ提案書を用意し、現地スタッフでも説明・提供しやすい環境を整備する。さらに、現地カフェで使用されている容器の規格や提供時のオペレーション性を踏まえた上で、適切な商品設計・改良を行い、現地ニーズに即した製品の提供を目指す。
- ・WeAgriのシンガポール・マリーナスクエアにて開催する日本産品専門売り場における直販や、ジェットロの「グローバルゲートウェイ事業」を活用し、現地ディストリビューターやレストラン・カフェへの販路開拓を図る。現地での実販売を通じて商品認知を高めるとともに、バイヤーや飲食店との接点を創出し、商談機会の獲得を目指す。また、ジェットロの「ミニ調査サービス」などを利用して、現地の有望な取引先候補企業のリストアップを行い、ターゲットの明確化を図る。加えて、日系企業や日本人オーナーが経営する飲食店を中心に、納入の可能性が見込まれる店舗をデスクトップ調査や公的機関(ジェットロ・農水省等)の調査レポートから抽出し、積極的なアプローチを行うことで、商談機会の創出を図る。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社味画、品目：氷菓

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

【事業連携体制図】



4. 輸出目標額

【現状(令和8年度5月時点)】
海外商流なし

【目標(令和11年度)】

(輸出品目：焼き芋アイス)

		現状 (令和8年度5月時点)	目標年度 (令和11年度)	備考
東海地区 (愛知県)	輸出額(千円)	0	1,800	
	輸出量(kg)	0	750	
	輸出先国	取引国なし	シンガポール	
	取扱量(kg)	0	780	

(輸出品目：南瓜アイス)

		現状 (令和8年度5月時点)	目標年度 (令和11年度)	備考
東海地区 (愛知県)	輸出額(千円)	0	2,160	
	輸出量(kg)	0	750	
	輸出先国	取引国なし	シンガポール	
	取扱量(kg)	0	780	

(輸出品目：和栗アイス)

		現状 (令和8年度5月時点)	目標年度 (令和11年度)	備考
東海地区 (愛知県)	輸出額(千円)	0	2,520	
	輸出量(kg)	0	750	
	輸出先国	取引国なし	シンガポール	
	取扱量(kg)	0	780	