

輸出事業計画

※申請者名：有限会社せい 品目：味噌（生みそ・粉末みそ）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- 国内の生みそ購入量が減少していることを受け、みその素晴らしさを広めるために有機大豆を栽培とみそ作りを開始した。
- インバウンドへ向けたみそ作り体験や乾燥みその商品化、SNSを活用したプロモーション活動まで幅広く手掛ける。
- 製品製法の特性上、限定的な取扱い数量であることから、高所得者層に向けたクオリティーの高い特性を維持、向上にチャレンジしている。

【課題】

- 安定的な製造や安全な動線の確保のために、醸造庫の改修を図る必要がある。
- コーシャ認証取得の契約により、他へのアウトソーシングが制約される。
- 代金回収及び輸出事務は専門性が高く、煩雑な手続きが必要である。
- みそ汁等の生みそを使用した調理方法が普及していない国でも食べられるような販売への工夫が必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

- 2024年度以降、醗酵室（製品保管庫、保冷库）の改修（土間をコンクリート床、みそ樽を貯蔵する棚の設置）や土間の改修、棚の設置により樽の保管場所を確保し段差や凹凸を減少させることで安全な動線を確保する。設備の増設、拡充により常温設備や保冷設備の設置が可能となり、商品毎の発酵期間が異なり樽の出し入れが必要となるみそ製造においても、OEMなどの受注製造の検討が可能となる、
- コーシャ認証の取得により、販売量の増加が見込める場合は、加工段階のアウトソーシング先を選定し、再度コーシャ認証を申請する。
- 群馬県醤油味噌工業協同組合と連携し、輸出先の基準に沿った品質管理等の情報収集を行い継続した輸出事業に取り組む。また、国内商社を通じた間接輸出を採用し、代金回収及び輸出事務の専門的で煩雑な手続きを回避する。
- 当社の粉末みそは、ふりかけてたべるみそであることを知って頂き、各国の食事に利用することが可能であることを伝えて大手企業や他産地との差別化を図る。

輸出事業計画

※申請者名：有限会社せい 品目：味噌(生みそ・粉末みそ)

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

P：取引商社及びJETROからの現地情報/規制情報や現地訪問によるニーズ把握に基づき、輸出事業計画を検討

D：計画に基づき、国内・海外での商談会・フェア販売等へ参加し、輸出を実施する。

A：上記のフィードバック等を通じて現地消費者の求める商品製造・改善に着手

C：輸出の進捗状況について、商社・JETROや現地訪問で把握した販売状況等の評価・アドバイスを踏まえ、必要に応じて計画を見直し

4. 輸出目標額

	現状 (令和5年度)	目標年 (令和7年度)
輸出額(千円)	500	5,000
主な輸出先国	ドイツ、米国	ドイツ、米国、フランス、英国