

※申請者名：ホシサン株式会社、

品目：醤油・醤油加工品・その他発酵食品（塩麴・甘酒）・味噌加工品

1. 輸出における現状と課題

【輸出における現状】

熊本県内の販売を中心とし、九州、日本全国そして海外へ商品をお届けしている。輸出の取組に関しては、国内市場の縮小に対応する必要を感じたため、海外とのオンライン商談を積極的に実施。各国輸入規制等を学び商品改良を進め、海外の情報収集をし、2020年頃から輸出を開始した。

【輸出における課題】

【生産(製造)】面の課題：

- ①主要製造工程で使用している設備の一部が、故障リスクの増加や計画的な増産対応が困難な状況にある。
- ②国際的な食品安全認証を取得しておらず、品質管理体制に関する説明を求められる際に、客観的な根拠を提示できていない。
- ③賞味期限が短く、在庫を抱えるリスクが高い。

【販売】面の課題：

- ①間接輸出のみであるため、現地での店頭価格が競合商品と比較して割高である。
- ②具体的な販売先開拓が必要である。
- ③取引先が小売中心で、購買層の拡大やリピート購入につながりにくい。

【流通】面の課題：

- ①一部商品で瓶容器を使用しているため、輸送コストが高くなっている。
- ②高温・長時間輸送により品質維持が課題である。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産(製造)】面の取組み：

- ①修繕対応可能な設備と更新が必要な設備を区分し、順次設備投資を実施することで、安定生産体制を確保する。
- ②FSSC22000認証取得に向けた準備を進めている。
- ③商品改良や製造条件を見直し、検証を行う。あわせて、冷凍・冷蔵輸送による品質保持の可否とコスト影響を比較検討し、最適な輸送方法を選定する。

【販売】面の取組み：

- ①直接取引による価格抑制を目指し、通関手続や申請書類等の輸出実務を習得する。
- ②催事および商談会に参加し、現地スーパー・飲食店への提案を行う。催事後のフォローアップを通じ、継続取引につなげる。
- ③店頭催事やフェア期間中に試食提供やサンプル配布を行い、商品理解を促進し、味や使用イメージを直接訴求することで、利用拡大や再購入につなげる。

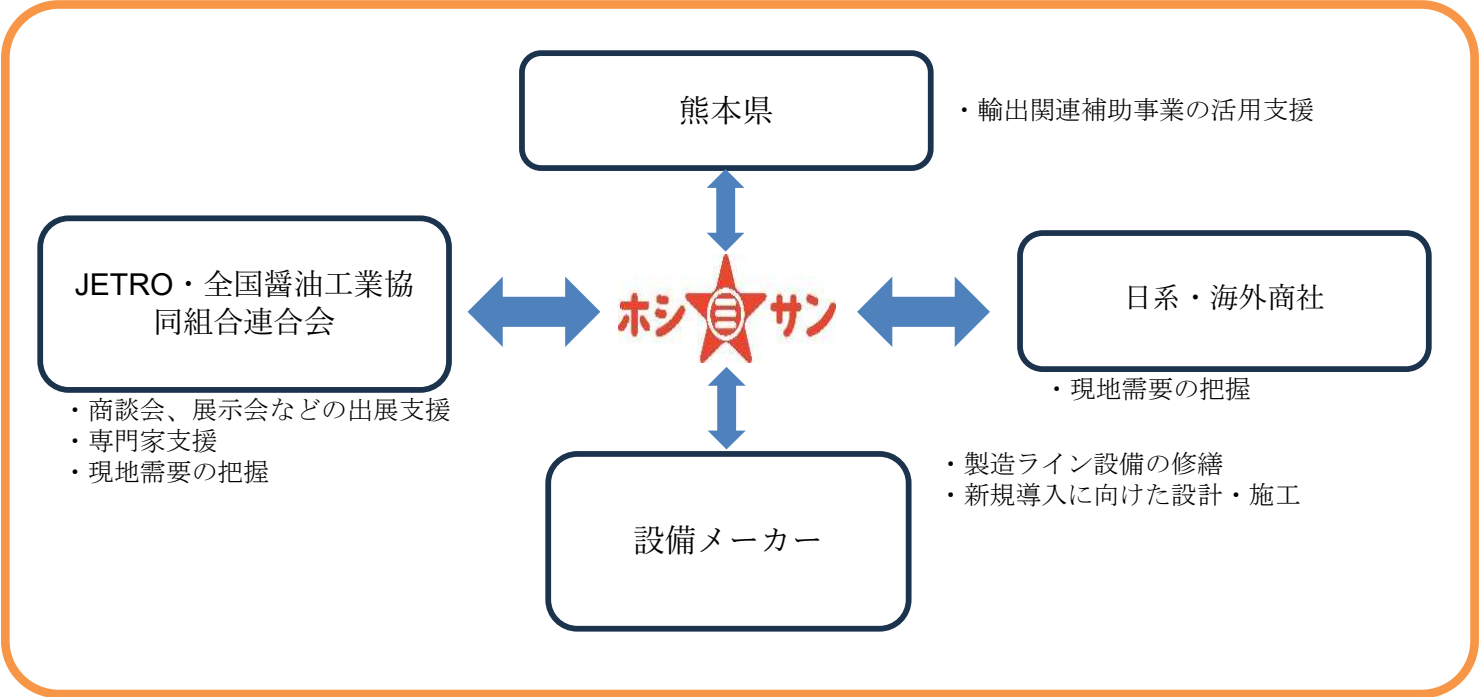
【流通】面の取組み：

- ①ペットボトル化を検討し、耐熱性・保存性の検証を行う。品質を維持したうえで、流通コスト低減を図る。
- ②冷凍・冷蔵コンテナを活用し、品質保持効果と追加コストを整理する。コスト増については取引先と協議し、価格転嫁または分担の可能性を検討する。

輸出事業計画

※申請者名：ホシサン株式会社、
品目：醤油・醤油加工品・その他発酵食品（塩麴・甘酒）・味噌加工品

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



4. 輸出目標額 様式2

（輸出品目：醤油・醤油加工品・その他発酵食品（塩麴・甘酒）・味噌加工品）

		現状 (令和7年度) (令和7年1月～令和7年12月)	目標年 (令和12年度) (令和12年1月～令和12年12月)
熊本県	輸出額(千円)	3,735	40,000
	輸出量 (kg)	3,730	49,000
	輸出先国	台湾・シンガポール・フランス	台湾・シンガポール・フランス