

輸出事業計画

※申請者名：マルコメ株式会社、品目：味噌・大豆加工品・甘酒

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・ 味噌全般の消費動向として、人口動態やライフスタイル・食生活の変化に伴い、国内市場が縮小していくなかで、海外進出は避けられないと判断し、2004年に海外向けの部署として「国際チーム」を発足し、輸出の取組を本格化。
- ・ 2007年にアメリカロサンゼルスに工場を新設し、2017年には韓国・タイに、2023年には中国に現地法人を構え、現在は世界45か国に展開。味噌の輸出の売上は約7割が外食向けの販売。

【課題】

＜製造＞

- ・ EU向けの輸出に関して、容器のフィルム規制がかかっており、規制に即したフィルム製造の設備が必要。
- ・ 今後の世界市場を見越したときに、オーガニック専用のラインを新設する必要がある。
- ・ 中国による輸入規制（10都道府県）の問題により、弊社主力工場（長野、新潟）製造品が輸出できていないため、協力工場にて対応中のためコスト増が続く。

＜加工＞

- ・ 充填先、セットアップ工場のFSSC22000に対応しておらず、また包材等も世界基準ではなく、日本基準での製造が主となっており、海外の小さいロットでは対応してもらえない。（認証取得）

＜物流＞

- ・ 欧米向けの海上輸送費が高騰していることと、コンテナ確保が難しくチャンスロスをしている状況。

＜販売＞

- ・ 味噌の輸出の売上の7割を外食向け販売が占めているが、外食向け販売の場合にはブランドが周知されない。
- ・ 大豆のお肉に関して弊社の大豆ミートについては、欧州での大きな成果を出すには至っていない。その理由に、競合の多さと、物流費が高騰する中で、価格競争性や日本品の良さを打ち出せていないことがあげられる。
- ・ 甘酒事業は、味噌と比べ海外の日本食レストランでも提供していない為、認知度がほとんどない。まずは、トライアルをしてもらい一人でも多くのファンを創出していく事が重要。

輸出事業計画

※申請者名：マルコメ株式会社、品目：味噌・大豆加工品・甘酒

2. 輸出事業計画の取組内容

＜製造＞

- ・ EU対応のフィルムもしくは、SDGsの観点から紙包材へのシフトを2022年度より実施。
- ・ 今後の世界市場を見越したときに、オーガニック専用のラインを新設する必要がある。
- ・ 本社工場（長野県）でFSSC22000を取得するためには、工場的大幅改修が必要であり、かなりの金額が必要となる。

＜加工＞

- ・ 充填先、セットアップ先、製造委託工場の各国の輸出のための必要認証が、弊社負担になることが多く、そちらの費用を弊社が負担すれば解決できるが補助金などを活用していきたい。

＜物流＞

- ・ 社内物流担当メンバーと連携し、事前の発注と海上輸送会社とも情報を密にとりより良い条件でコンテナ確保をしていきます

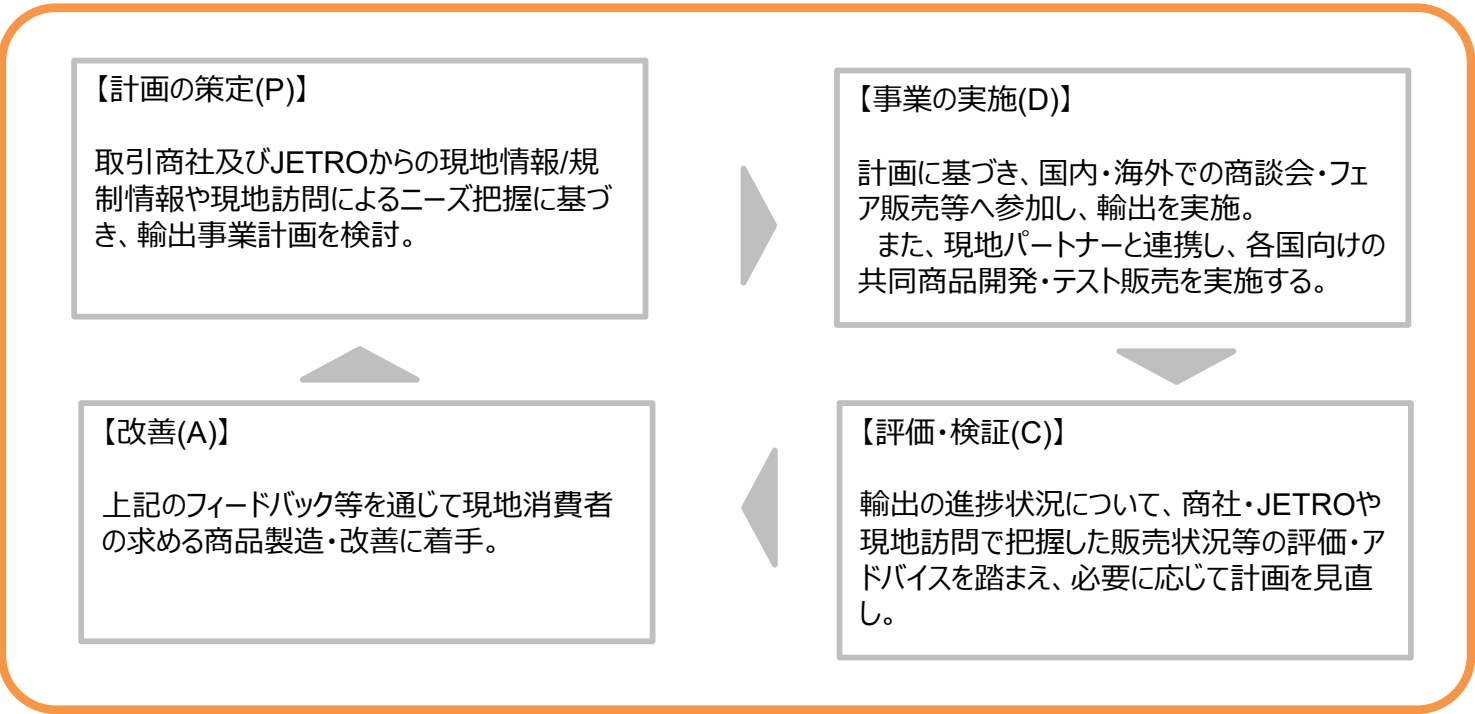
＜販売＞

- ・ 長野県産業振興機構、長野県内メーカーと組織するTEAM NAGANOの活動を、これまでのタイだけでなく、北米・EU・ASAEN諸国へ拡大し、テストマーケティング（フィリピン、カンボジア、ドイツの弊社直接貿易パートナー企業と連携し、長野フェアを実施し輸出拡大に繋げる。日系小売だけでなく、海外ECをメインチャネルに据える。
- ・ フランスでの委託事業者のECサイトでの販売、また、本事業で回収するアンケート内容、また販売数などのデータを元に、フランスのメインストリーム小売向け現地パートナーとの協業により、現地専用品開発を行う。さらに、リアル店舗だけでなく、現地有力ECサイトでの販売も開始することで、欧州全土のお客様に商品の魅力を伝えられる土壌作りをしていく。
- ・ これまでは外食向けの輸出が中心であったが、コロナの影響で数年前から小売り向けのブランディングに注力しており、今後は顆粒味噌や液体味噌など現地のニーズにあったマーケットイン戦略を重視していく。中でも、SNSマーケティングに力を注ぐ予定で、シンガポール、インドネシアからInstagramを開設中。
- ・ Facebook・LINE・Twitter・Instagram等のSNSを利用したプロモーション活動を実施し、現地での商品認知拡大に繋げる。
- ・ 大豆ミートについては、人工的な下味や添加物の少なさ、また日本品ならではの付加価値を本事業において訴求をすることで、今後、フランスだけでなく、欧州全土への大豆ミート拡売につなげていきたいと考えている。
- ・ 甘酒に関しては、情報をより多くお客様に伝えることができるECをメイン販売先として、健康意識の高い方が訪れる百貨店、小売りでリアルイベントを仕掛けながら普及活動をしていく。

輸出事業計画

※申請者名：マルコメ株式会社、品目：味噌・大豆加工品・甘酒

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

味噌、味噌汁		
	【現状】 (令和5年度)	【目標】 (令和8年度)
輸出額	1,382,136千円	2,200,000千円
主な輸出先	アメリカ合衆国、イギリス、EU、インドネシア、オーストラリア、カナダ、シンガポール、タイ、ニュージーランド、フィリピン、ブラジル、ベトナム、マレーシア、香港、台湾、韓国、中国等	アメリカ合衆国、イギリス、EU、インドネシア、オーストラリア、カナダ、シンガポール、タイ、ニュージーランド、フィリピン、ブラジル、ベトナム、マレーシア、香港、台湾、韓国、中国等
大豆加工品		
	【現状】 (令和5年度)	【目標】 (令和8年度)
輸出額	7,000千円	150,000千円
主な輸出先	カナダ、香港、シンガポール、マレーシア、フィリピン、台湾、中国	カナダ、香港、シンガポール、マレーシア、フィリピン、台湾、中国
米糀加工品 ※甘酒含む		
	【現状】 (令和5年度)	【目標】 (令和8年度)
輸出額	64,181千円	200,000千円
主な輸出先	中国、台湾、香港、シンガポール	中国、台湾、香港、シンガポール