輸出事業計画

※申請者名:株式会社ヤマト醤油味噌 品目:醤油・味噌・調味料

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- 海外13ヶ国に対して主に直接貿易を行っているが、一部の商品は日本国内の輸出 専門商社を介して輸出している。
 - ▶ 輸出先国ごとに1ディストリビューターと契約して、当社は製造に注力し、販売はディストリビューターと協働で販促活動を行っている。
- 主な顧客は、レストランやケータリング等のフードサービス(外食)産業(企業)である。
- 今後は、「グルテンフリー」商品の市場規模が年々拡大している背景を踏まえ、新たに「グルテンフリーの加工食品(つゆ、タレ、ドレッシング等」の商品開発とその輸出を目指す。
 - ▶ まずは「グルテンフリー醤油」の製造と販売を行い、販売体制が整った後、そのベースの醤油を使用した「調味料」の製造・展開を進める。

【課題】

- バッチ生産のため、一度に1,000L単位での少量での生産となっており、その仕込み量に合わせた瓶詰ラインとなっているため、人件費率が高く、原価低減が困難である。
- 木桶の数が足りないため、木桶醸造の味噌の生産量が少ない。
- エンドユーザーであるレストランや消費者のニーズを把握した商品開発が求められる。
- 船会社のコンテナ手配が遅れており、希望の出荷予定が通らない状況である。
- 既存商品は業務用やレストランでの使用が主であり、個人消費者に対する販路がない。
- 醤油や味噌は海外でも価格競争が起こっており利益を得にくいため、ディストリビューターにとっては何らかの特徴が無いと、取り扱い難い商材になっており、ブランド認知拡大が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

- 一回の仕込み量を増やすと同時に、瓶詰ラインの機械化(自動化)を図るため、建物増設と製造設備の一新を行う。
- 現地のトレンドの変化が激しいため、現地のディストリビューターと密に連携しながらメニュー・商品開発を継続して行う。
- フォワーダーと情報交換を密にして、特別手配用の船があれば直ちに活用する。

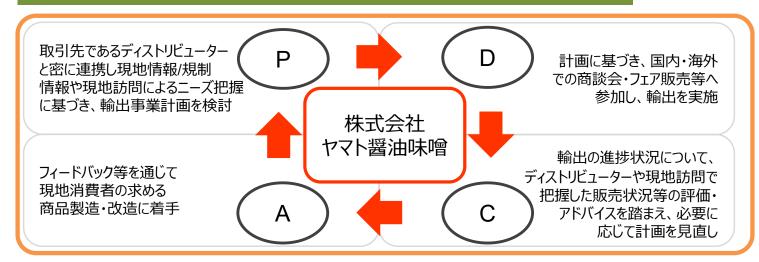
輸出事業計画

※申請者名:株式会社ヤマト醤油味噌 品目:醤油・味噌・調味料

2. 輸出事業計画の取組内容

- 金沢港から韓国・中国を経由する新規チャネルで、EUや米国への輸出を図る。
- 越境ECに自社ページを作成し、商品・レシピ活用等の情報発信や、個人客への販路拡大に努める。
- 既存チャネルを活用し、「グルテンフリー醤油」や「グルテンフリーの調味料」「木桶醸造の味噌」等、新規商品の輸出を行う。
- 新規商品紹介の機会創出の為、取引先のディストリビューターが出展する食品展示会に出展し、取引先と共同で新規顧客開発を行う。
- ターゲットエリア・国に応じて、既存チャネルの増強、新規取引先の開拓を通じ、商品の輸出拡大に取組む。

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

	【現状】 (令和3年5月~ 令和4年4月)	【目標】 (令和7年5月~ 令和8年4月)
輸出額(円)	1億9,500万	3億9,500万
輸出量(t)	730	1,250
主な輸出先	13か国(米国・EU・東 アジア・東南アジア・オー ストラリア・メキシコ)	13か国(米国・EU・東 アジア・東南アジア・オー ストラリア・メキシコ)