

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と、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り組む。

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

取引先であるディストリビューターと密に連携し現地情報/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

P



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

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・改造に着手

A



C

輸出の進捗状況について、ディストリビューター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

株式会社
ヤマト醤油味噌

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)