

輸出事業計画

※申請者名：ミナミ産業株式会社、品目：大豆加工品

1. 輸出における現状と課題

【生産、製造】

県内的大豆栽培面積は全国上位であるものの栽培意欲が低く、単収も非常に低い。また、品種のほとんどが「フクユタカ」で、日本人好みの豆腐は作りやすいものの、大豆臭が強く海外向けにはあまり向かない。

【加工】

当社の加工工場は業務用向けの大豆パウダーや豆乳等中間原料用の製造を行っているものの、海外ニーズが強い加工度の高い小売商品などの最終製品を製造できる設備がない。

【流通】

世界的なコンテナ不足や海上輸送費の高騰で、中間原料では輸送費を吸収するだけの付加価値が取りにくい。また、冷蔵コンテナの場合、LCL（小口混載輸送）がなくフルコンテナでの契約が必要であること、輸送費が高いことも輸出障壁となっている。常温品の小売向け商品などを一部外注で製造し輸出したが、酸化等の品質劣化のため、賞味期限を長く設定できない。

【販売】

新型コロナの影響で、従来の豆乳や大豆パウダー等の輸出は外食需要などが低迷する中、大きな打撃を受けており、先行きも見通しにくい。外食産業向けなど業務用に偏った輸出ではパンデミックには脆弱。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産、製造】

東員町や農業者と連携してマメマチプロジェクトを立上げている。三重大学等の協力を得て収量向上に向けた栽培方法の研究や農研機構と共同研究を進めている機能性大豆「ななはまれ」や欧米人の好みに合わせて大豆臭を低減したリボ欠大豆栽培等の高付加価値大豆等の契約栽培を実施。また、地元伊勢茶の卸業者等とも連携して現地ニーズにあった伊勢茶等のプラントベースのスイーツ原料も調達し、マーケットインの発想で国内生産者と連携してオールジャパンで原料生産の供給体制構築を目指している。

【加工】

欧米の規制などに対応した長期保存可能なプラントベースフードを製造できる新規加工製造機器を導入することで、中間原料の生産から加工度を上げた小売用最終製品を生産できる体制を構築。

【流通】

高騰する海上輸送費を吸収できる付加価値の高い小売商品となるプラントベースフードを製造する。コンテナについては連携する萬来トレーディングコンサルタントの協力も得て、コンテナの積載効率を上げて物流コストを極力低減。また、自社で開発したウルトラファインバブル（UFB）技術を活用し、酸化による品質劣化を防ぎ長期保存を可能にして流通面での課題を解決し、海外企業に負けない商品を製造（ウルトラファインバブル技術による長期保存技術は特許出願中）。

【販売】

輸出需要が伸びている小売商品など家庭用需要をターゲットにした新事業を展開。特に市場が拡大している米国やEUを中心ターゲットにしプラントベースフード市場を狙い、自社の強みを活かし独創性のある商品展開でライバル企業と差別化した事業を展開。また、廃棄物を出さない自社の微粉碎技術で大豆等を中心に茶、米、その他の農産物を粉碎した原料でフードロスのないプラントベースミルクやスイーツや日本の精進料理の技を活かした大豆ミート惣菜など環境負荷の少ない差別化商品を販売。さらに、窒素UFB技術を使い酸化抑制や調味液の褐変抑制など高品質で長期保存可能な商品を開発し、食×テクノロジーで海外の販路拡大を目指す。

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

①PLAN(計画)

現地バイヤーのニーズ等を萬来トレーディングコンサルタント、国内輸出業者等からの情報をベースに計画を立案(約半年ごと)。機器整備については追加投資を伴うため、メーカーやコンサルタントとの調整を踏まえた上で金融機関の承認を得る。

②DO(実行)

計画をベースに輸出を実行する。台風被害等の原料生産状況の変化、新型コロナの感染状況による変化、コンテナ不足による物流停滞、コスト上昇等の物流状況の変化などに対応。機器整備については、メーカーや保守業者と連絡しながら安定稼働を推進。

③CHECK(評価)

おおむね半年ごとに経営会議を実施し、国内事業も含めた全体事業の中での輸出事業の必要性・採算性について評価を行い、金融機関の意見も踏まえ今後の方向性を決定。また、個別の輸出案件について、仕入、加工、輸出の各段階を分析評価し、上記関係機関の意見も聞きながら改善点を洗い出す。

④ACTION(改善)

③で把握された改善点を踏まえ、事業内容を見直す。必要に応じ上記関係機関からも意見聴取。

4. 輸出目標額

	現状 (令和3年)	目標年度 (令和9年)
輸出額(円)	100,737,419	151,000,000
輸出量(t)	391	626
対象エリア	米国、中国、他	米国、中国、EU等、他