

輸出事業計画

※申請者名:株式会社オーエムアイ、品目:国産牛肉

1. 輸出における現状と課題

ロース部位を中心にした注文がほぼ全般を占め、残る部位のバランスが悪く国内での販路に苦慮している。在庫リスクを想定した価格提示をするも大手との競争に勝てず、先細りになりコロナ禍の影響もあり弊社への需要は失われたままである。

弊社への受注を拡大させるために他社との差別化を推進する。その為には現在ステーキ、焼肉向けなどが受注の大半であるが、より多様な日本のメニュー、仕込み、販促手法をパッケージ化し販売する。

また日本国内の一流ホテルや料理店でも使用されているアルコール凍結製品も併せて提案する。利点として輸出用製品が増加した場合に対応するためアルコール冷凍機で短時間で凍結することが可能になり製造時間の短縮に、同時に汚染微生物の増殖を防止する事が挙げられる。

金属探知機の導入も同時にすすめ、加工直後に速やかな異物検知を行うことが可能となり、異物の混入が防止されます。

スライス、アルコール凍結、金属探知検査、冷凍保管をセットに製品を運用する事により、細やかな加工をした製品においても安心、安全、高品質が担保された製品を自信もって行う事が出来、海外のお客様にもご安心してお取引できる環境づくりを目指す。

2. 輸出事業計画の取組内容

ニーズは安価で高品質な高級部位に偏重している。新規顧客と上記の課題を共有し、ロース部位以外のカット、調理の本場日本流の啓蒙活動と

ともに現地での加工指導や価格管理とセットでプレゼンし、

ロース偏重のニーズに一石を投じたい。とりわけスライス技術や鍋物系の

調理方法は今後の需要が見込めるアジア圏との親和性が高く、

ブロックではなく日本の技術でスライスされた製品をモデル販売し、他社に先駆けたい。

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

Plan(計画) : 輸出担当者、施工納入取引事業者様

Do(実行) : 輸出担当者、取引先担当者様

Check(評価) : 代表取締役、副社長、幹部

Action(改善) : 輸出担当者、取引先担当者様

※別紙参照

4. 輸出目標額

輸出先国 : タイ、マカオ、ミャンマー、ベトナム、米国(※)、香港(※)

現状 : 停止状態、※群馬食肉センター加工にて稼働中

目標(令和10年4月期) : 年間21700万円を目標とする。

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 別紙

