

輸出事業計画

※申請者名：伊賀越株式会社 品目：天然醸造醤油

1. 輸出における現状と課題

【醤油市場について】

- 国内醤油市場は縮小傾向（2000年前後に比べ出荷量が約半減）
- 海外醤油市場は拡大傾向（日本食ブーム・和食人気の高まり）
- アメリカ合衆国及び中華人民共和国の2国で輸出数量・重量ともに輸出全体の約25%のシェア（2021年実績）

【輸出の現状】

- 日系大手企業や中国企業などとの競合激化により、輸出量低迷
- 「三重県」産では、競合他社との差別化要因にならず、競争劣位
- 当社の天然醸造醤油の輸出数量は2,000万円と低調に推移

【課題】

① 対象国のニーズに沿った製品開発

- ・現状、国内展開の製品をそのまま輸出
- ・対象国向けのニーズを調査・分析、ニーズや規制に対応した製品開発の必要性

② 輸出対象国への販路拡大

- ・現状限られた国内商社経由による販売ルートで輸出しており、今後はターゲット国との販路を有する海外商社・バイヤーと直接取引を拡大させる必要がある。

2. 輸出事業計画の取組内容

【計画内容】

「天然醸造醤油」※として訴求し、輸出強化を図る

※天然醸造醤油：麹菌と蔵付酵母のみで発酵熟成させ、且つ四季の寒暖のみで熟成させる為、300日以上の上熟成期間を要する製法でつくられた醤油、原材料を全て国産に拘った高付加価値品

強み：天然醸造醤油生産量NO.1企業、国産地元原材料に拘った商品力

機会：円安、嗜好の多様化による醤油加工品需要の増加、健康志向の高まり

【取組内容】

※ターゲット国はアメリカ合衆国及び中華人民共和国とする

① 消費者ニーズの把握、および訴求ポイントを明確にした製品開発

- ・市場調査の分析をもとに最適な「味」「香り」「使用方法の嗜好」を明確化する
- ・対象国向けの天然醸造醤油製品を開発する
- ・醤油だけでなく、醤油2次加工品の開発も行なう
- ・開発、生産体制強化のための設備投資、外部人材の採用を進める

② 国内外の展示会出展・バイヤーとの連携強化

- ・FOODEX等国内展示会のほか、SIAL CHINAなど海外展示会にも積極出展する
- ・JETROや全国醤油工業協同組合連合会、HS貿易合同会社による販路開拓支援のもと、海外商社や現地バイヤーとの取引獲得を図る

輸出事業計画

※申請者名：伊賀越株式会社

品目：天然醸造醤油

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



	内容
P	・JETROや全国醤油工業協同組合連合会、HS貿易合同会社の情報提供をもとに、ターゲット国の市場調査・ニーズ把握の実施 ・ニーズに基づく製品開発計画の策定 ・事業スケジュールの策定
D	・輸出対象国向けの新製品を開発 ・国内外の展示会出展、バイヤーとの商談 ・生産体制強化のための体制整備
C	・進捗状況の把握 ・課題解決の取組における効果の検証
A	・改善内容の検討 ・JETRO、全国醤油工業協同組合連合会、HS貿易合同会社からのフィードバックを通じて現地消費者の求める製品製造・改善に着手。

4. 輸出目標額

	現状（令和4年度）	目標年（令和8年度）
輸出額（円）	18,000,000	40,000,000
輸出量（KL）	65	150
輸出先国	中華人民共和国	

	現状（令和4年度）	目標年（令和8年度）
輸出額（円）	2,000,000	6,000,000
輸出量（KL）	7	20
輸出先国	アメリカ合衆国	