

輸出事業計画

※申請者名：日東醸造株式会社

品目：白醤油・しろたまり、白醤油加工品

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・ 20年ほど前に輸出用白醤油・しろたまりのプライベートブランド商品生産を受託したことをきっかけに、海外で白醤油・しろたまりの販売が可能であると考え、愛知県食品輸出研究会の会員として他の会員と共にアメリカへの輸出拡大に取り組んできた。
- ・ また、白醤油・しろたまりの特徴から、フレンチに使いやすいため、フランスで日本食への関心が高まっていることもあり、アメリカの次のターゲット国としてフランスを設定し、2019年から輸出を開始してきた。

【課題】

①生産・製造の課題

アメリカのインポーターから、販路拡大のためにFSSC22000の取得を求められているが、現状の施設では認証取得が困難となっている。

②販売の課題

一般的な醤油とは異なる新しい調味料である白醤油・しろたまりの特徴を海外バイヤーに理解してもらう必要がある。

2. 輸出事業計画の取組内容

①生産・製造の取組

- ・ 日本の伝統的な醤油製造設備や工程を、木桶仕込や天然水仕込等の特徴を生かしながら、国際的食品衛生基準に適した設備と工程に改善することで、インポーターから要求のあるFSSC22000認証（品目：白醤油、液体調味料等）を取得する。
- ・ 令和5年に本社工場及び足助町の仕込蔵施設改修や設備導入、コンサルタントによる指導をHACCPハード事業を活用して実施し、令和6年10月までにFSSC22000の取得を目指す。

②販売の取組

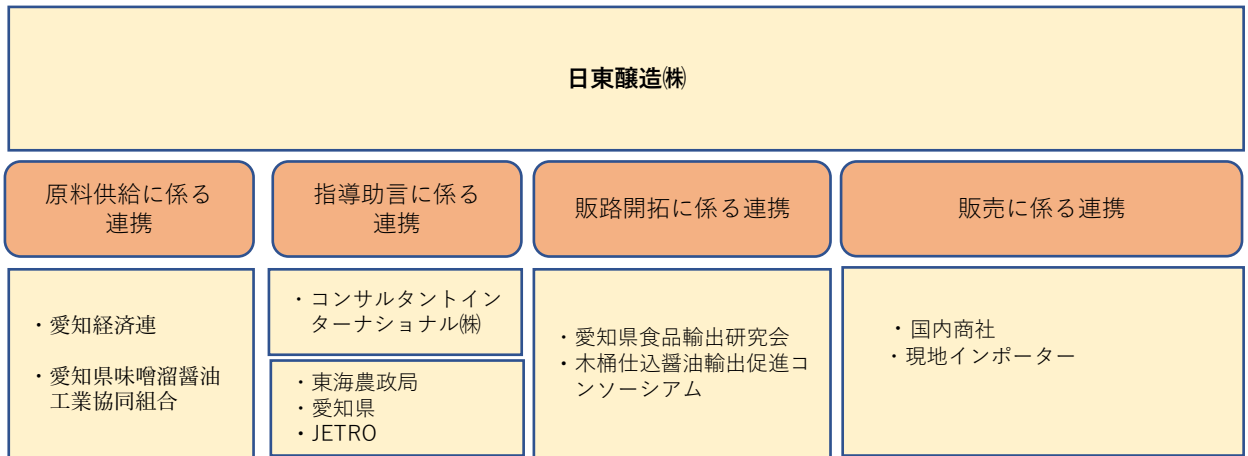
- ・ 他店と差別化を図ろうとするターゲット国のシェフを対象に、「日本の醤油」という位置づけではなく、「全く新しい調味料」として、実際に海外のレストランで使用されている実例レシピ等を提案するなど、シェフ出身のインポーターと協力して販売を拡大する。
- ・ 植物性原料のみを使用しているヴィーガン向け対応食品である特徴を前面に出し、ターゲット国のシェフとともに非日本食高級レストランや高級小売店等に紹介し販売を展開していく。

輸出事業計画

※申請者名：日東醸造株式会社、

品目：白醤油・しろたまり、白醤油加工品

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

白醤油	現状 (令和3年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額(千円)	1,998	10,000
輸出量(L)	1,594	8,000
輸出先国	アメリカ・フランス	アメリカ・フランス ドイツ・イタリア

しろたまり	現状 (令和3年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額(千円)	14,128	45,000
輸出量(L)	8,835	27,300
輸出先国	アメリカ・フランス	アメリカ・フランス ドイツ・イタリア

白醤油加工品	現状 (令和3年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額(千円)	0	12,000
輸出量(L)	0	6,000
輸出先国	—	アメリカ・フランス ドイツ・イタリア