

# 輸出事業計画

## ※申請者名：株式会社竹内菓子舗、品目：菓子

### 1. 輸出における現状と課題

#### 【現状】

- ・弊社は、1874年の創業以来、福井市を起点にして地域密着型の菓子製造業を経営。
- ・これまで、地産地消の和菓子を開発してきた経験から、地元（福井県）のコシヒカリ米粉を100%使った「米粉カステラ」を開発。
- ・「米粉カステラ」は、販売から現在まで累計販売個数100万個を超える当店を代表するヒット作となり、弊社の全売上の40%を占める主力製品に成長。
- ・弊社は、2022年7月に福井県主催の「行商ふくい」という「海外進出事業（運営元：FBCふくい）」に参画。
- ・シンガポールの伊勢丹スコッツ店に出展し、日本の倍近くの金額で「米粉カステラ（個包装・半斤）」が完売した経験が、輸出事業を進めていくきっかけとなった。

#### 【課題】

##### 《原料調達》

- ・「米粉カステラ」の国内販売の増加と国外販売の見込による原材料調達において、数量確保が課題となる。

##### 《加工》

- ・輸出国（シンガポール・タイ・スウェーデン・中国）の貿易規制に対応する為、HACCP専門家の指導の下、国際認証（JFS-C）の取得が課題となる。
- ・国際認証（JFS-C）の取得の為には、「製造工場内のゾーニング」を綿密に行うことが必須となる。
- ・具体的には、工場内の動線が混在し、①「コンタミネーション」が起こりうる可能性があること、②様々な人が出入りし、扉が常に開放されていることで、工場内の温度・湿度が一定で維持できない可能性があり、危険因子の防止をすることが必要である。

##### 《製造》

- ・現状の第1工場のみでの製造力では、国内用の需要量での生産量しか生産能力がなく、第2工場を新設し、製造設備の増強を進めていくことが課題となる。
- ・現地の方の味覚・文化などを理解し、その現地に合ったお菓子の開発の進展が課題となる。

##### 《物流》

- ・和菓子の特性上、賞味期限が短く、鮮度を保持したまま冷蔵状態での輸送を実現することが課題となる。

##### 《販売》

- ・シンガポールでの展示会出展しか実践できておらず、海外市場の販路開拓の実現を進めていくことが課題となる。

### 2. 輸出事業計画の取組内容

#### 【課題解決に向けた取り組み】

##### 《原料調達》

- ・既存の仕入れ先と交渉し、最大供給量：21t/年（現状の使用量2.23t）となり、現在の約10倍まで原材料を確保可能。

##### 《加工》

- ・新設する第二工場において、①コンタミネーションの防止の為に空調の陽圧管理の実施し、②工場内の温度・湿度の維持の為に、換気空調設備（AHU）の整備を実施。

##### 《製造》

- ・国際認証（JFS-C）取得を前提とした第2工場の新設の実現。
- ・シンガポールの展示会での出店において、現地の米粉カステラの購買者からの「抹茶味」に関する問い合わせ（抹茶味米粉カステラの開発）への対応実現。
- ・中国大手小売スーパーからの中国伝統菓子「月餅」（相手先ニーズ：日本独特の風味・味わいのある）の製造開発の実現。

##### 《物流》

- ・品質劣化の防止の為、商品の冷凍保存・冷蔵保存を実施することに加え、重量当たりの単価が安くなく、量を出すことができれば収益が取れる為、輸出開始当初（R6年度まで）は海運ではなく、空輸での輸送にて輸出を実現。

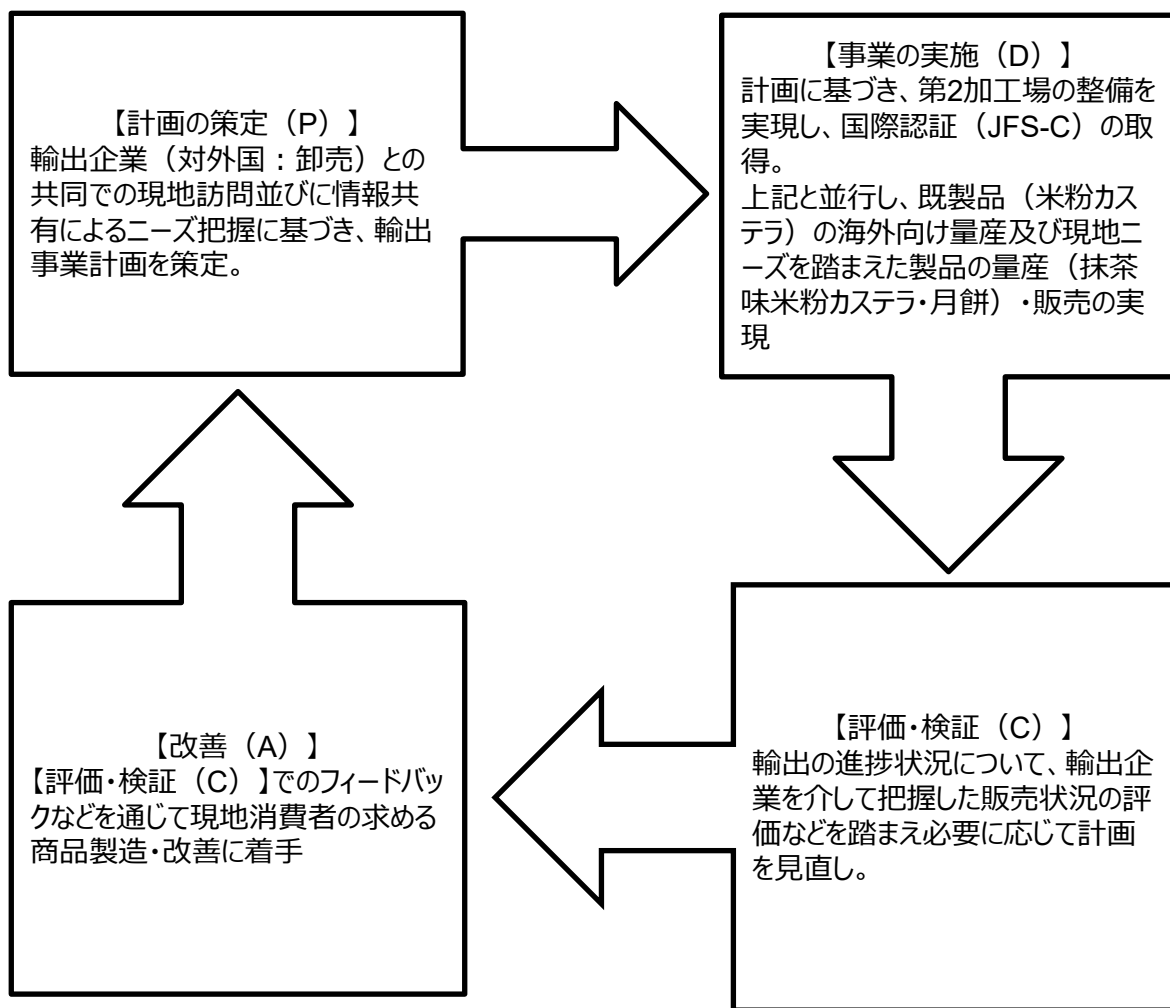
##### 《販売》

- ・積極的な展示会出展による海外の現地バイヤーと商談機会の確保を実現。

# 輸出事業計画

※申請者名：株式会社竹内菓子舗、品目：菓子

## 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

|        | 【現状】<br>令和4年度 | 【目標】<br>令和10年度          |
|--------|---------------|-------------------------|
| 輸出額    | 40.6万円        | 3,930万円                 |
| おもな輸出先 | シンガポール        | シンガポール・<br>タイ・スウェーデン・中国 |

・中国向けの製品「月餅」/シンガポール向けの製品「抹茶味の米粉カステラ/プレーン味の米粉カステラ」/その他地域「プレーン味の米粉カステラ」の製品供給を実現し、上記地域への販売を積極的に推進。