

輸出事業計画

※申請者名：株式会社杉本商店、品目：乾しいたけ

1. 輸出における現状と課題

【現状】

創業以来、産地の生産者から仕入れた乾しいたけを全国に販売してきたが、人口減少等により国内市場は縮小傾向にある。今後も生産者からの仕入れを維持し、中山間地域の経済を循環させ続けるためには、輸出による販路開拓が不可欠であると考え、輸出への取り組みを推進してきた。

【課題】

- 1 生産者の高齢化に伴う担い手、労働力不足
- 2 環境への配慮等、新たな付加価値の創造
- 3 製品の高品質化、新商品等開発
- 4 輸送スピード向上等による輸送体制の整備
- 5 HPやSNSを活用した写真や動画等のビジュアルで伝わるPR方法の確立

2. 輸出事業計画の取組内容

1 乾しいたけ増産体制の構築、新たな付加価値の創造(生産)

- ・アシストスーツによる軽労化
- ・生産施設(ほだ場)の建設に他業種で不要になった資材を再利用し、環境に配慮した生産を行う
- ・生産者と連携して出荷者協議会での有機JAS認証の拡大

2 林福連携、製品の高品質化、現地ニーズに合った新商品等の開発(製造・加工)

- ・障害者支援施設との協業による製造体制の確立
- ・より高品質な乾しいたけ粉末製品、現地のニーズに合ったパッケージや新商品等の開発

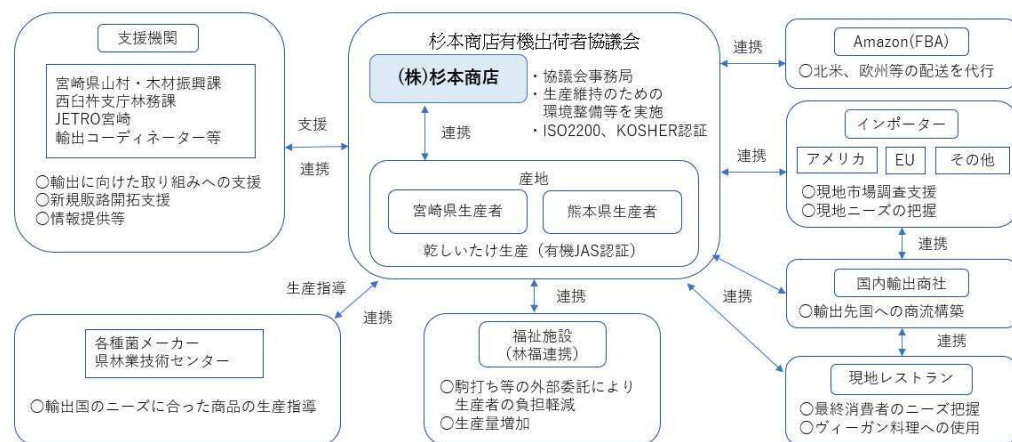
3 輸送体制の整備(物流)

- ・自社倉庫とFBAの組み合わせによる商品供給スピードの向上
- ・継続的なIOR代行業者の確保による商品売買手続の簡素化

4 効果的なPR方法の確立(販売)

- ・SNS等へレシピ動画等の料理コンテンツ、現地で収集した食味・食感の感想の投稿によるビジュアルのみでも効果的に伝わるPR方法の確立
- ・HPやSNS等でのPR効果が最大限発揮されるためのプログラムやコンテンツの改修
- ・輸出先国の食文化やトレンドに合わせたPR方法の確立

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



弊社が中心となって、インポーター、商社、産地生産者、関係機関と連携し、輸出先国のニーズや課題等の情報を基に改善に向けて検証しながら、取組内容や実施スケジュール等の見直しを行って計画を推進する。

4. 輸出目標額

	現状(2020年度)	目標年(2025年度)
輸出額(千円)	12,674	67,500
輸出量(kg)	1,229	6,500
輸出先国	USA、EU等	USA、EU、インド等
取扱量(kg)	34,000	40,000