

輸出事業計画

※申請者名：イチビキ株式会社、品目：味噌・たまり醤油

1. 輸出における現状と課題

【産地状況と海外市場の現状】

- ・ 日本国内は人口減少や食の欧米化に伴い、味噌・醤油の消費は減少傾向。なかでも東海地域特有の「豆味噌」、「たまり醤油」は生産数が限られており、更なる消費減退が懸念される。
- ・ 一方、フランス、ドイツでは、和食ブームやグルテンフリー、オーガニック市場が広がり、小麦グルテンを含まない「豆味噌」「たまり醤油」は需要拡大が見込まれる。

【課題】

- ・ 生産・製造：客先の要望にそったフレキシブルなビン入り商品の製造、オーガニックかつグルテンフリー豆味噌の製造方法が未確立。
- ・ 加工：たまり醤油のEUオーガニック認証に対応した減塩加工設備、方法が未確立。
- ・ 物流：製品劣化、賞味期間に関わる海上輸送中の温度変化の情報が不足。
- ・ 販売：現地ニーズを把握できておらず、また、味噌の使い方も認知されていない。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産・製造・加工】

- ・ ビンの製造ラインの検討は昨年秋より開始しており、見積もり取得まで実施。
- ・ オーガニック+グルテンフリー実現のための設備設計または製造委託先の確保。
- ・ 脱塩装置を含めたEUオーガニック認証対応の加工ラインの整備、認証取得

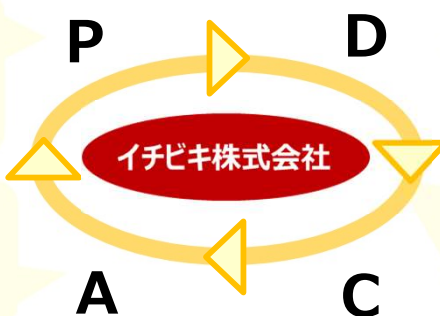
【流通・販売】

- ・ 輸出商社と協力して海上輸送中の温度変化を調査
- ・ 海外展示会 において、サンプル提示によるニーズ把握と使い方の認知度向上。
- ・ 味噌の使い方をプロモーション（POPや動画作成等）

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

現地展示会や輸出商社、輸出拡大品目団体より市場情報を収集。イチビキ(株)を中心に設備導入および新商品開発を計画。

社内外より収集した情報をかみ砕き、課題を整理したうえで商品およびプロモーションの改善を行う。



設備導入の上、商品開発・製造。輸出商社により、認証関連、EU規制についてサポート。プロモーションは現地卸にも協力いただき進行する。各視点から商品および販促関連について確認。社内担当チームを中心に情報共有等を行う。

4. 輸出目標額

● ドイツ、フランス合計

<味噌>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	5,252	19,250
輸出量（kg）	8,900	27,500
取扱量（kg）	7,898,000	6,906,400

<たまり醤油>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	72,651	185,750
輸出量（kl）	274	743
取扱量（kl）	1,355	1,892

輸出事業計画

※申請者名：イチビキ株式会社、品目：味噌・たまり醤油

● ドイツ

<味噌>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	0	1,250
輸出量（kg）	0	1,786
取扱量（kg）	7,898,000	6,906,400

● フランス

<味噌>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	5,252	18,000
輸出量（kg）	8,900	25,714
取扱量（kg）	7,898,000	6,906,400

<たまり醤油>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	0	23,750
輸出量（kl）	0	95
取扱量（kl）	1,355	1,892

<たまり醤油>

愛知地区	現状（令和4年）	目標年（令和9年）
輸出額(千円)	72,651	162,000
輸出量（kl）	274	648
取扱量（kl）	1,355	1,892