

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：株式会社高千穂ムラたび、品目：甘酒・菓子

1. 輸出における現状と課題

【現状】

弊社は、人口約100名の高千穂町秋元集落で仕事を創り雇用を生み出し、集落を持続可能とすることを目標に、集落の米を使用したノンアルコール飲料である「甘酒＋乳酸菌 ちほまろ」を主力商品として経営している。過去に国内で甘酒ブームがあり、売り上げを大きく伸ばすことができたが、国内大手との競合により利益率が下落したことなどから、「甘酒に依存した収益体制の改善」、「海外販路の開拓」による経営の安定を図っている。

【課題】

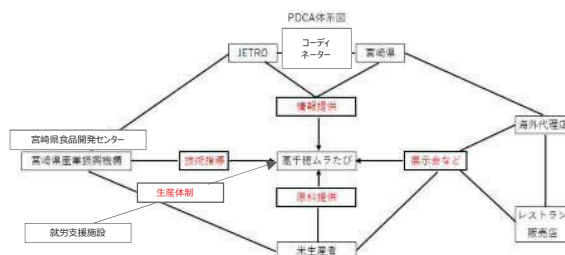
- 販売促進の効率化
 - 効果的な商談方法を検証と、弊社のスタッフが現地へ行かずとも行えるプロモーションの展開
 - 輸出先国の実情に応じたアプローチの展開
- 生産量の確保
 - 地元へ利益を還元する体制の構築
 - 効率的に製造可能な加工機器の導入による生産効率の向上
- ニーズを捉えた商品開発
 - ニーズを的確に捉え、輸出にも対応した新商品の開発及び既存商品の改良

2. 輸出事業計画の取組内容

- 販売促進の効率化
 - 取引がある企業やこれまでに展示会等で名刺交換した事業者に対し、WeChat等を活用したニーズ等の聞き取り調査を行う
 - 安定したPR効果が期待できる販促資材や動画の積極的な活用及び外国語マニュアルや商品紹介シート等の作成
 - 輸出商社等、様々な機関と連携した営業活動の実施
- 生産量の確保
 - 安全安心な食品が製造できる体制構築に向けた他社工場の視察や研修会の開催等の実施
 - 大型発注に対応できる体制の確立に向けた域内の就労支援施設等との連携
 - 製造能力の向上に最適な加工製造機器の導入に向けた検討会や実機テストの実施
- ニーズを捉えた商品開発
 - 販促活動や展示会等でのバイヤーや消費者からの情報収集結果を踏まえた開発もしくは改良する商品の決定
 - 現地に訴求しやすい甘酒や菓子の包材や、現地の味覚に寄せた味への改良に重点を置いた開発・改良の実施
 - 開発した商品の評価と商品改善

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

弊社はこれまでの商品開発において、宮崎県産業振興機構等の技術協力をいただきながら、商品化にこぎつけてきた。またそこに宮崎県やJETROからの情報提供を受け、国内外での販路開拓を行ってきた経緯がある。更なる海外展開においても、この体制をより強固なものにしながら臨んでいきたい。



4. 輸出目標額

これまでの輸出売上およびこの取組後の売上目標は右表のとおりである。コロナウイルスの収束やその後の生活様式により、計画変更の可能性も考えられるが、上記したPDCAの実施やこれまでの取引先との連携を図りながら、輸出拡大を実現する。

		現状 (令和元年度)	目標年 (令和5年度)
西臼杵郡	輸出額(円)	2,800,000	10,000,000
	輸出量(t)	3.38	12.07
	輸出先国	中国、シンガポール、香港	中国、台湾、シンガポール、香港
	取扱量(t)	52.50	63.00