

輸出事業計画

※申請者名：株式会社ANBER、品目：清酒・加工食品

1. 輸出における現状と課題

- ・ 当社はベトナムからのニーズに応えるためにベトナムを対象とした商社として設立し、その後ベトナムへの輸出ナレッジを活かして他のアジア圏や、EU、中東で輸出対象を拡大させている。
- ・ 現在、約20カ国へ日本の加工食品を中心に輸出を行っており近年、取引数量はもとよりこれまで取引実績のなかった国や地域からの問い合わせが増加している。
- ・ 特に季節毎に新商品が発売される菓子類や、飲料など日本ならではの商品が、ターゲットとする地域で人気を得ており、すでに現地で定番化している商品もあるため、今後ますます日本の加工食品の需要は広がるものと考えられる。
- ・ また、冷凍食品といったこれまで積極的に輸出していなかった商品についても、既存顧客や事業者からのニーズを踏まえて商流構築の機会が増加すると認識している。

【課題】

- ・ これまではドライ食品のみを輸出してきたが、今後冷凍食品を輸出していきたいと考えている。現地のコールドチェーンが不十分であることと、リーファー便での輸送による価格設定が特に課題である。
- ・ アジア圏を中心とする既存顧客のみでなく、アジア圏以外の新規顧客の確保が課題である。

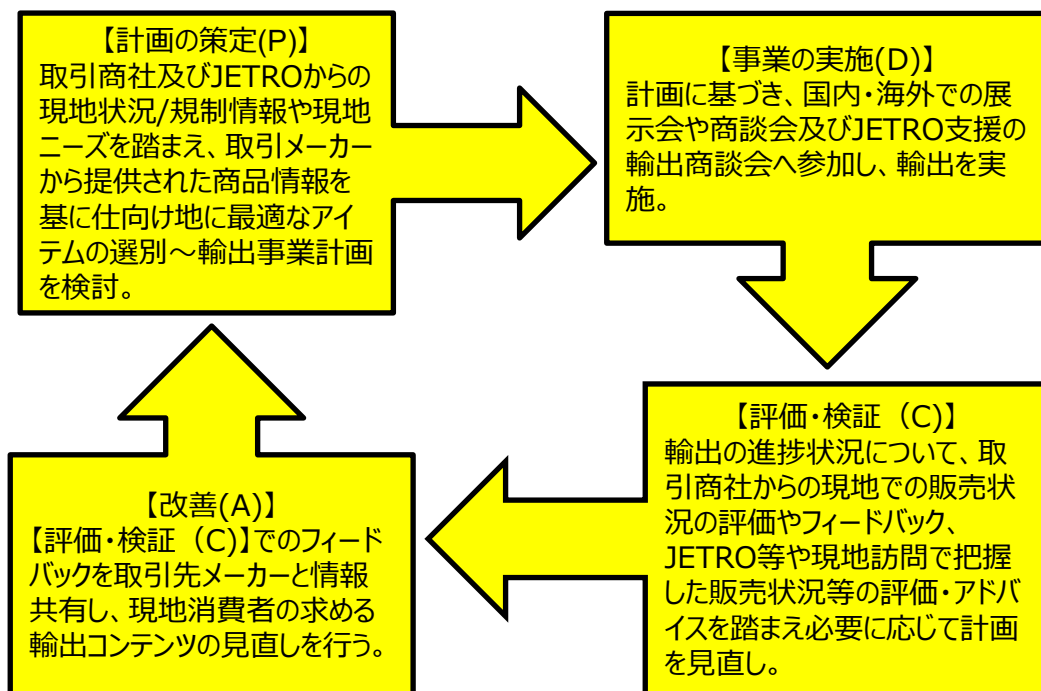
2. 輸出事業計画の取組内容

- ・ 冷凍食品の輸出を進めていく。
 - 課題としているベトナム及びアラブ首長国連邦へのリーファー便利用による価格設定について、1回あたりの発注数量（コンテナへの積載量）を増やすことで、単価コストを下げる。
 - また、一回当たりの発注数量を増やすために、できるだけ多くのアイテムを提案できるよう、メーカー及び仕入先と協力し、取扱アイテムを増やす。
 - 2023年3月までに対象地域でのニーズ、規制を確認し、商品を選定する。現在複数社の商品について調整を進めている。
 - 2023年5月までに既存取引先に案内の上、サンプルを送付する。
 - 2023年中にコールドチェーンを持つ取引先を見つけ、冷凍食品の輸出を開始する。
- ・ 各国で開催される食品関連の展示会へブース出展し、それぞれの地域、特色に合わせた商品のPRを実施する
 - 展示会事前準備から展示会開催期間中における実施体制
 - ✓ 地域、国毎の食品添加物やその他規制やニーズを確認し、それぞれの地域や国に最適な商品の選別を行い、連携する各メーカーへ展示会出展時の協力を依頼（展示及び試飲、試食用のサンプル提供、輸出時に必要な書類等の協力）。各展示会ではEU代理店と協力し、現地での商談から展示会後、実際の取引に結び付くまでのフォローアップを行う。
 - 展示会後～実際の輸出に関わる実施体制
 - ✓ 取引先からの受注～出荷まで、輸出に係る実務については全て弊社で行い、輸出の際に求められる情報（製造工場の国際認定や、原材料、添加物、製造過程など）の情報提供をメーカーに協力を依頼。その他、国ごとの規制や現地ニーズについてメーカー側にフィードバック。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社ANBER、品目：清酒・加工食品

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



輸出事業計画

※申請者名：株式会社ANBER、品目：清酒・加工食品

4. 輸出目標額

清酒	【現状】 (令和3年度)	【目標】 (令和7年度)
輸出額	240万円	450万円
主な輸出先	ベトナム	ベトナム,イギリス,アメリカ,カンボジア,スペイン,デンマーク,ドイツ,ノルウェー,カナダ,レバノン,イスラエル,オランダ,フィンランド,スウェーデン,チェコ,フランス,スイス,アラブ首長国連邦,モンゴル,ポーランド,リトアニア,台湾,香港,タイ

加工食品	【現状】 (令和3年度)	【目標】 (令和7年度)
輸出額	401,660万円	759,550万円
主な輸出先	ベトナム,イギリス,アメリカ,カンボジア,スペイン,デンマーク,ドイツ,ノルウェー,カナダ,イスラエル,オランダ,フィンランド,スウェーデン,チェコ,フランス,スイス,アラブ首長国連邦,モンゴル,ポーランド,リトアニア	ベトナム,イギリス,アメリカ,カンボジア,スペイン,デンマーク,ドイツ,ノルウェー,カナダ,レバノン,イスラエル,オランダ,フィンランド,スウェーデン,チェコ,フランス,スイス,アラブ首長国連邦,モンゴル,ポーランド,リトアニア,台湾,香港,タイ

- ・ 既存輸出先国に加えて、新規輸出先国への輸出を目指す。