

輸出事業計画

株式会社井ゲタ醤油、品目：醤油・醤油加工品

1. 輸出における現状と課題

【現状】

これまで当社の商品を認知してもらうため、米国スーパー（バークレーボウルやマルカイ・ドンキ）での試食販売や米国のレストランショー、フランス展示商談会（SIAL）へ積極的に参加してきた。毎年3～4回程度現地に行き、試食販売などを通して、現地ニーズの把握に努めている。

輸出をはじめた2010年の2カ国（米国・韓国への輸出額3,230千円）から2023年には7カ国（米国・韓国・台湾・ドバイ・フランス・オーストラリア・ベトナムへの輸出額68,835千円）と伸張しているが、国際認証取得などバイヤーのニーズに応えられていない点や当社の強みである無添加・グルテンフリー商品の更なる販路拡大に向けて展示会出展や業務用への営業など準備をはじめている。

【課題】

○醤油の認知度

→当社ブランドはもとより醤油自体の認知度が低いため現地スーパーでの試食販売や国内外の展示会においてプロモーション活動を行い、日本の醤油の知名度や醤油の使い方など啓蒙活動を行う必要がある。

○輸出規制

→海外へ輸出する際、添加物などの輸出規制があり、輸出できない国も多々ある。

過去には、ジェトロや国内商社を通じて現地バイヤーと商談を行い、輸出規制のかからない商品開発や現地ニーズにあった商品開発を行うことで、輸出国の拡大へ繋がったケースがあった。今後EU HACCP認証を取得した施設等で製造された原料を使用することでEU市場への拡大が見込める。

○国際認証の取得

→国際認証であるISO22000やFSSC22000など取得が今後輸出拡大を目指すうえで必要不可欠。既存の得意先からも国際認証取得の依頼があり、クリアできればさらなる輸出拡大が見込める。

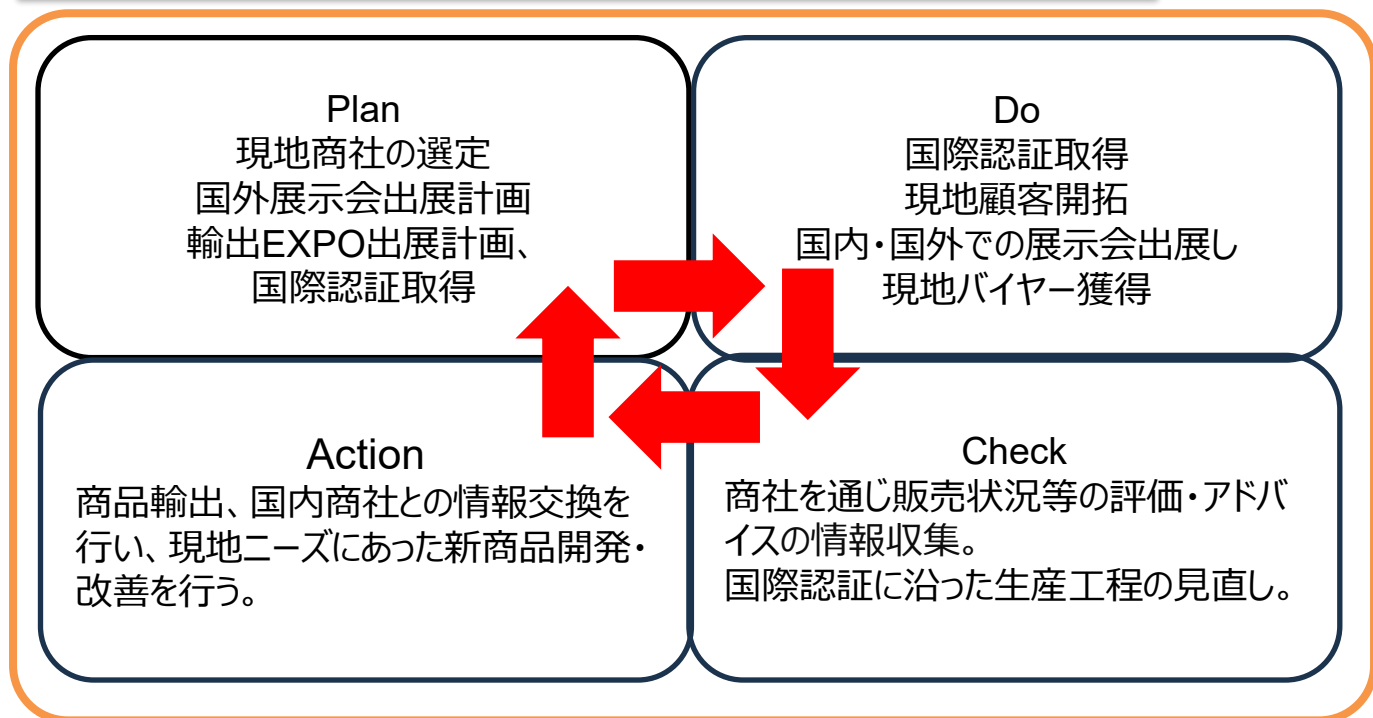
現在、FSSC22000取得に向けて準備を進めている。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・ ディストリビューターと密に連携しながらメニュー・商品開発を継続して行う。
- ・ 国内・国外問わず展示会に積極的に参加。
- ・ 輸出EXPO2025出展。
- ・ 輸出EXPO2026も継続出展予定。
- ・ 現地小売店での試食販売の実施。
- ・ 島根県と相談しながら、国際認証取得に向けて準備を進める。

株式会社井ゲタ醤油、品目：醤油・醤油加工品

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



4. 輸出目標額

国/品目		現状 (令和6年)	目標年 (令和9年)
米国	輸出額(千円)	48,800	66,000
	輸出量 (ℓ)	8,300	11,200
フランス (EU)	輸出額(千円)	7,850	10,000
	輸出量(ℓ)	1,350	1,750
香港	輸出額(千円)	2,050	3,000
	輸出量(ℓ)	350	550
合計	輸出額(千円)	58,700	79,000
	輸出量(ℓ)	10,000	13,500