

令和4年度スタートアップ等輸出支援ビジネスモデル実証事業費補助金  
「海外販路開拓を目指す中小企業の連携と直接貿易体制構築事業」

## 実証事業報告書

株式会社 平松食品

# INTRODUCTION COMPANY

株式会社 平松食品

創業 大正11年(1922年)

1988年 株式会社に組織変更

2000年 HACCP対応の御津工場稼働

2004年 ISO9001:2000認証取得

ISO9001-HACCP適合認定

2005年 愛知ブランド企業認定

ISO22000 認証取得

2007年 愛知県HACCP認定

地域産業資源活用事業計画認定

2012年 農商工連携事業計画認

2015年 「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に認定

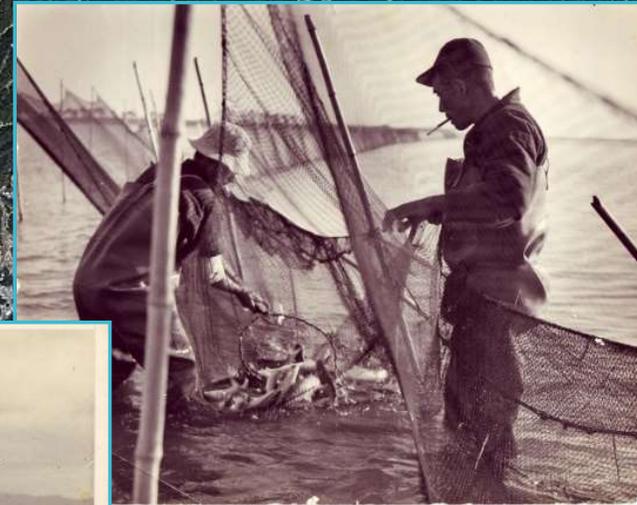
2017年 FSSC22000認証取得

2018年 地域未来牽引企業認定

2018年 食品衛生優良施設厚生労働大臣表彰

2019年 ベトナム向け水産加工品製造所登録完了

2020年 “三河生炊佃煮”が「本場の本物」に認定  
「EU向け水産加工品製造所」に認定



## 株式会社 平松食品

### 1. 直接貿易体制を持つコンソーシアム内地域商社の確立

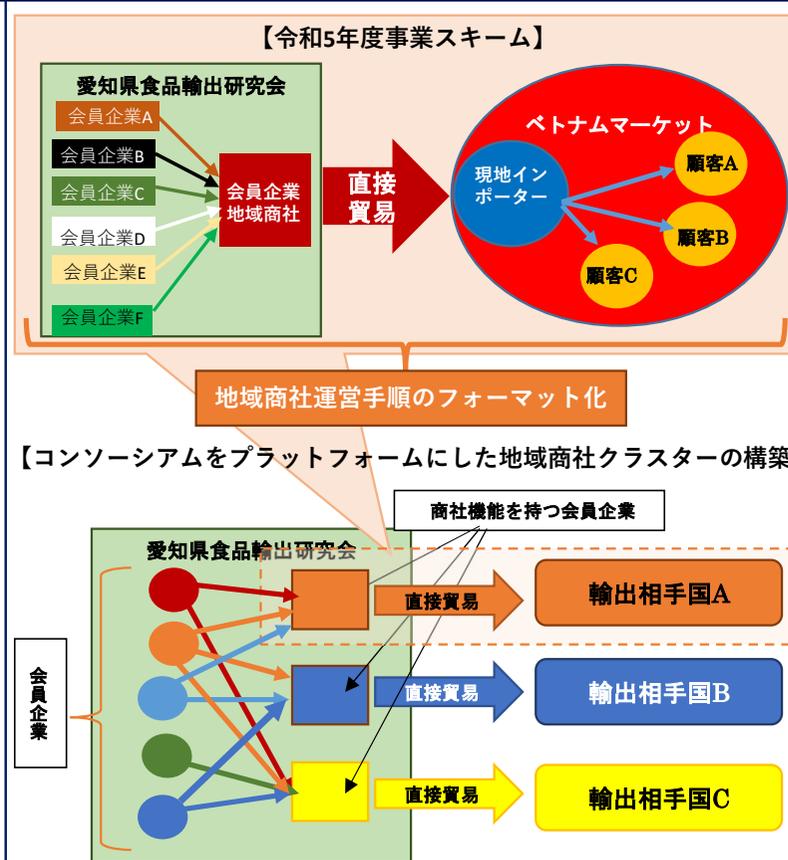
食品事業者を中心に構成されているコンソーシアム（愛知県食品輸出研究会）において、直接貿易を可能とした会員企業が取りまとめ役となる地域商社を立ち上げ、外部商社が手掛けなかった、会員が持つ多様性のある加工食品を、対象国へ輸出できる環境を実現する。

### 2. コンソーシアムをプラットフォームにした地域商社クラスターの形成

地域商社立ち上げの手順をフォーマット化し、国別に得意とする会員企業が取りまとめ役となり、コンソーシアムをプラットフォームにして、対象国別の複数地域商社を立ち上げクラスター化し、外部商社が扱わなかったから実現しなかった海外販路開拓環境を改善する。

### 3. 令和5年度モデル事業としてベトナム販路の開拓

加工食品の輸入に関する規制が厳しいベトナムマーケットにおいて、現地インポーターと提携して、導入店舗でのプロモーション、現地バイヤーの愛知県招聘、現地展示会への出展を通じ販路拡大を行い、それぞれの場面での貿易実務、物流体制等をリサーチし、地域商社としてのポイントを明確にしながらマニュアル化を行い、地域商社のフォーマットを確立する。



## 愛知県食品輸出研究会



<http://www.aichifoodexport.jp>  
[info@aichifoodexport.jp](mailto:info@aichifoodexport.jp)

### ○ 会の目的

愛知県に主たる事業所を置く、輸出志向の高い食品関連企業  
および一次生産者が集い、愛知の食を世界に広め、海外販路  
の確立をめざします。

### ○ 会員企業（令和5年5月現在）

#### ○ 正会員41社 準会員1社

(株)平松食品 (株)金トビ志賀 日東醸造(株) (株)宏昌食料研究所 (株)まるや八丁味噌  
飯田農園 磯田園製茶(株) 岩田食品(株) 太田油脂(株) 小笠原製粉(株)  
(株)おとうふ工房いしかわ (株)尾張製粉 (株)カネナカ キムラ漬物(株) (有)木村農園  
(株)グルメストーリー コーミ(株) 七福醸造(株) スギ製菓(株) (株)鈴波  
(株)角谷文治郎商店 (株)高章食品 (株)瀧川オブラート 立石海苔店 土筆屋(株)  
豊橋糧食工業(株) 永井海苔(株) (株)南部食鶏 (株)南山園  
日興薬品工業(株) ヒオキ食品(株) (株)秀農業 丸石醸造(株) (株)マルキヤ  
丸トポトリー食品(株) (有)丸文岩瀬商店 (有)まんてん (株)岬水産  
(株)メイカイフーズ ヤマサちくわ(株) (株)シヨクブン(準会員)

#### ○ アドバイザー

中小企業基盤整備機構中部本部 JETRO名古屋  
(株)トーカン (株)東陽倉庫 (株)グローバルフードMIYA (株)J&C

【 2023年度事業参画企業 】

| 企業名        | 商品アイテム ※ ( ) ベトナム政府登録数             |
|------------|------------------------------------|
| (株)平松食品    | つくだ煮 : いわし甘露煮、さんま甘露煮、にしん甘露煮等 (11種) |
| (株)金トビ志賀   | 乾麺 : きしめん等 (4種類)                   |
| (株)まるや八丁味噌 | 八丁味噌 : 味噌、みそだれ、みそパウダー (3種類)        |
| 永井海苔(株)    | 海苔 : 焼のり、味付けのり、板海苔等 (5種類)          |
| (株)南山園     | 抹茶 : 抹茶、ほうじ茶パウダー等 (4種類)            |
| 土筆屋(株)     | 寒天ゼリー : ゆず味、安納芋味、干し柿味等 (5種類)       |
| (株)宏昌食糧研究所 | 抹茶加工品 : 抹茶アイスの素、抹茶パannaコッタの素 (2種類) |



# INDEX

事業目的

主な目標

事業スケジュール（計画・実績）

1. 地域商社マニュアル作成
2. ベトナムバイヤー愛知県招聘
3. FOOD EXPO VIETNAM 2023 出展事業
4. 導入先プロモーション活動

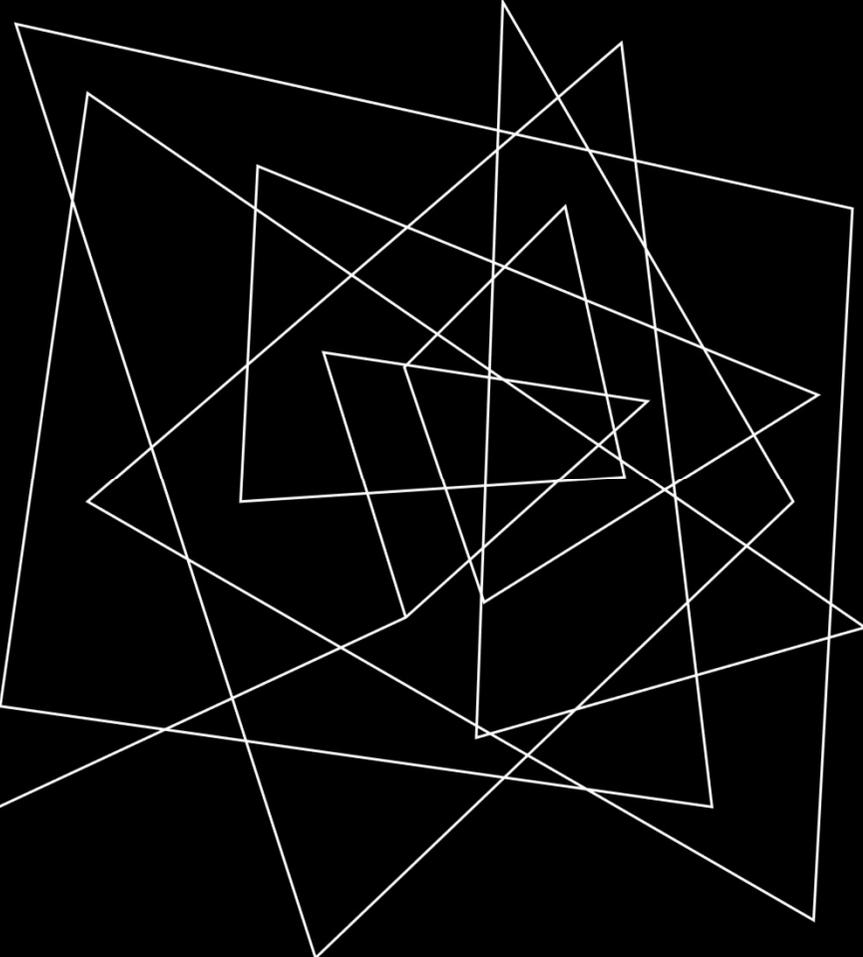
プロジェクトの効果

プロジェクトの課題

経費支出関連

## 事業目的

海外販路開拓を目指す中小企業が、自社の目指す海外販路開拓を実現するために、自由度と機動性の高い直接貿易体制を構築し、同じ目的を持つ中小企業と連携し、規制の厳しいベトナムマーケットに展開することで、輸出スキルを高め販路を拡大し、直接貿易フォーマットを確立する。



# 主な目標

1. 地域商社としての標準作業手順の確立



地域商社クラスター構築のためのフォーマット確立

2. ベトナム販路開拓をベースとした標準作業の確認と  
販路開拓手法の実践



販路開拓手法の実践と評価

## 事業スケジュール（計画）

| 2023 | 1 地域商社マニュアル作成 | 2-1 ベトナムバイヤー愛知招聘 | 2-2 FOOD EXPO VIET NAM出展 | 2-3 導入先プロモーション活動 |
|------|---------------|------------------|--------------------------|------------------|
| 4月   |               |                  |                          |                  |
| 5月   |               |                  |                          |                  |
| 6月   |               |                  |                          |                  |
| 7月   | ↓             | ↓                | ↓                        | ↑                |
| 8月   |               |                  |                          |                  |
| 9月   |               |                  |                          |                  |
| 10月  |               | ★ 招聘             | ★ 出展                     |                  |
| 11月  |               |                  |                          |                  |
| 12月  | ★ 完成          |                  |                          |                  |

◇ 事業完了予定: 令和5年12月25日

## 事業スケジュール（実績）

| 2023 | 1 地域商社マニュアル作成                        | 2 ベトナムバイヤー愛知招聘 | 3 FOOD EXPO VIET NAM2023出展 | 4 導入先プロモーション活動       |
|------|--------------------------------------|----------------|----------------------------|----------------------|
| 4月   | ● 空路便 ● 海路便                          |                |                            |                      |
| 5月   | ・ベトナム輸出:211,660円                     |                | ・出展申し込み                    |                      |
| 6月   | ・ベトナム輸出:117,130円                     | ・インポーター打ち合わせ   | ・インポーター打ち合わせ               | ・インポーター打ち合わせ         |
| 7月   | ↓                                    | ・招聘状発送         | ↓                          | ↑                    |
| 8月   | ・ベトナム輸出:152,440円<br>・ベトナム輸出:351,120円 | ↓              | ・出展企業ミーティング                | ↑                    |
| 9月   | ↓                                    | ・ベトナム側ビザ申請     | ↓                          | ↑                    |
| 10月  | ・ベトナム輸出:186,972円                     | ★ 招聘 ・10日～13日  | ↓                          | ↑                    |
| 11月  | ・ベトナム輸出:532,580円                     |                | ★ 出展 ・22日～25日              | ↑                    |
| 12月  | ★基本的手順の確立<br>・ベトナム輸出:112,840円        |                | ・報告書提出                     | ↓                    |
|      |                                      |                |                            | ・報告書提出<br>・ハノイ・イオン催事 |

◇ 事業完了日:令和5年12月25日

# 1.地域商社マニュアル作成

【 基本的手順 】 地域商社輸出フロー



# 1.地域商社マニュアル作成

## 【 事業期間内ベトナム輸出実績 】

| MONTH | 輸出手段 | 金額 (JPY) | 出来事  |
|-------|------|----------|--|
| 5月    | 空路   | 211,660  | ・ 国内運送金額、国内手数料の消費税が除外されず請求していたことが判明し、修正を行った。                               |
| 6月    | 空路   | 117,130  | ・ 通関書類の写しを事前にインポーターに送ることにより、通関時間が大幅に短縮できた。                                 |
| 8月    | 空路   | 152,440  | ・ AWBに表記される航空運賃がタリフ運賃記載となり、INVOICE金額と差額が生じ、送金に支障が生じた。                      |
| 9月    | 空路   | 351,120  | ・ AWBとINVOICEの解決策が見いだせず、超過入金を当社が預り金処理を行い対応。                                |
| 10月   | 海路   | 186,972  | ・ はじめての海上コンテナ輸送。海上コンテナのSWBにはタリフ運賃を記載しなかったため騒動は発生せず。<br>・ 他社製品を初めて扱う（海苔、乾麺） |
| 11月   | 空路   | 532,580  | ・ 空路も初めて他社製品を加えて輸出（八丁味噌）   |
| 12月   | 空路   | 112,840  | ・ 事業期間外輸出（12月27日）。他社製品（乾麺、寒天ゼリー、抹茶）主体の輸出だが、多くのトラブルに見舞われる。                  |

【 考 察 】 直接貿易のプロセス、他社製品の取り扱いを行い、基本的な手順を明確にしたフォーマットが確立できた。

【 今後の展開 】 地域商社マニュアルの精度を高め、汎用性の高いマニュアルとしてブラッシュアップする。  
地域商社の基本的な要素は確立できたので、インポータと共に課題の解決に着手し、商業ベースに拡大を目指す。  
研究会企業の新規参入も行き、品ぞろえを強化するとともに、現地展示会出展や催事参加を継続し定着化を図る。

【 2024年目標 】 新規参画企業：5社 地域商社型販売目標：2,500,000円（2023年実績：1,664,742円）

## 2.ベトナムバイヤー愛知県招聘

|            |  |
|------------|--|
| 2023/10/10 | 来日   |
|            | <ul style="list-style-type: none"><li>・ イオンモール豊川訪問：日本のイオンモールを見学</li><li>・ 兼柘養魚漁業生産組合訪問：アユの鮮魚加工工場の見学</li></ul>                                  |
| 2023/10/11 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ (株)平松食品 御津工場訪問：つくだ煮工場見学と商談</li><li>・ 永井海苔(株)訪問：海苔加工工場見学と商談</li><li>・ (株)カネナカ訪問：うなぎの蒲焼工場見学と商談</li></ul> |
| 2023/10/12 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ (株)金トビ志賀浜町工場訪問：乾麺工場見学と商談</li><li>・ (株)まるや八丁味噌訪問：八丁味噌蔵見学と商談</li><li>・ (株)南山園訪問：抹茶工場見学と抹茶文化の学習</li></ul> |
| 2023/10/13 | インポーター帰国<br>バイヤー東京市場調査   |

2023/10/10 イオンモール豊川訪問



2023/10/11 兼柁養魚漁業生産組合訪問



2023/10/11 (株)平松食品 御津工場訪問



## 2. ベトナムバイヤー 愛知県招聘

2023/10/11 永井海苔（株）訪問



2023/10/11 (株) カネナカ 訪問

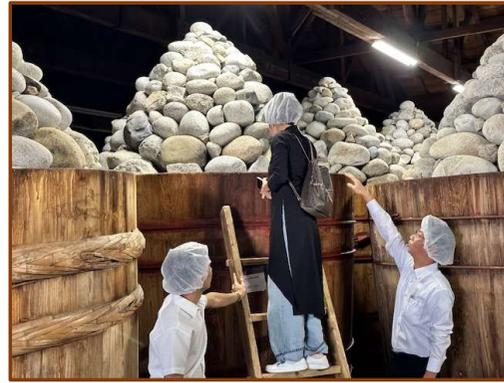


2023/10/12 (株) 金トビ志賀 浜町工場訪問



## 2. ベトナムバイヤー 愛知県招聘

2023/10/12 (株) まるや八丁味噌訪問



2023/10/12 (株) 南山園 訪問



## 2. ベトナムバイヤー 愛知県招聘

### 3.FOOD EXPO VIETNAM 2023 出展事業



- 期間 2023年11月22日～25日
- 会場 SIGON EXHIBITION & CONVENTION CENTER (ベトナム・ホーチミン市)
- 出展社 27か国 (ベトナム、韓国、日本、中国、ロシア、米国、インド、マレーシア等) 406社 512ブース
- 来場者 19,863名 (海外から35か国 3,495名を含む)
- 愛知県食品輸出研究会ブース運営企業 (株)平松食品、(株)金トビ志賀、(株)まるや八丁味噌、永井海苔(株)、(株)南山園、ベトナム側インポーター

### 3 .FOOD EXPO VIETNAM 2023 出展事業



愛知県食品輸出研究会ブース (AICHI FOOD EXPORT WORKSHOP)



ブース運営メンバー (永井海苔 (2名)、南山園、まるや八丁味噌、平松食品)

|          |                           |  |
|----------|---------------------------|--|
| M3       | INDIA   AN ĐỒ             | WELI WELI ASIAN EXPORTS  |
| V12      | INDONESIA   INDONESIA     | PT SELERA SWEETSINDO   |
| K1, K3   | JAPAN   NHẬT BẢN          | AICHI FOOD EXPORT WORK SHOP JAPAN                                |
| K2       | JAPAN   NHẬT BẢN          | AJIF CO., LTD.   |
| M13      | JAPAN   NHẬT BẢN          | ARAKOU FISHERY LTD   |
| M9, M11  | JAPAN   NHẬT BẢN          | FOOD MARKETING RESEARCH & INFORMATION CENTER                     |
| V24      | JAPAN   NHẬT BẢN          | HOPES CO., LTD   |
| V23      | JAPAN   NHẬT BẢN          | KYOTO SHOKUJIN CO.LTD.   |
| K7       | JAPAN   NHẬT BẢN          | MITSUGEN COMPANY LIMITED   |
| K4       | JAPAN   NHẬT BẢN          | NSJ CO., LTD.  |
| K6       | JAPAN   NHẬT BẢN          | SUGIYO CO., LTD.   |
| K8       | JAPAN   NHẬT BẢN          | THE REPRESENTATIVE OFFICE OF TOTAL CO., LTD. IN HO CHI MINH CITY |
| V10      | KAZAKHSTAN   CA-DÁC-X-TAN | MAXIMUS LLC  |
| P21, P23 | LAO PDR   LAO             | ALANYA FRUIT WINERY CORPANY                                      |
|          | LAO PDR   LAO             | ENTERPRISE & DEVELOPMENT CONSULTANTS CO., LTD.(EDCO)             |
|          |                           | ERLERCHA INDIVIDUAL ENTERPRISE                                   |
|          |                           | PHONEKEO CRAFT-TRADING AND SERVICE COMPLETE SOLE COLTD           |
|          |                           | PHILIPPINE COUNSELLOR OFFICE BANGKOK                             |

出展者リスト (日本から10社 (団体) ・14ブースが参加)



インポーターのみなさん

### 3.FOOD EXPO VIETNAM 2023 出展事業



10月に招聘したバイヤーのみなさんも来場し、商談が行われた。



メーカーが商品紹介をし、関心があれば、そのままインポーターが商談を行った。



ベトナムマーケットでは日本製品はまだまだ少なく、来場者の高い関心を得た。商品数も多いことから、角ゴマの効果は絶大であった。

## 4.導入先プロモーション活動

| エリア | 都 市    | 店舗名                 | 回 数 |
|-----|--------|---------------------|-----|
| 南部  | ホーチミン市 | イオンモール・タンフーCeladon  | 5   |
|     | ホーチミン市 | イオンモール・ビンズオンNewcity | 7   |
|     | ホーチミン市 | イオンモール・ビンズオンCanary  | 3   |
| 北部  | ハノイ市   | イオンモール・ロンビエン        | 25  |

### 【 実施期間 】

2023年6月29日～11月5日

### 【 プロモーション内容 】

- ・ 試食の提供
- ・ 販売数量の記録
- ・ プロモーションスキルの醸成
- ・ 顧客のコメントの記録
- ・ 売り場のコメント 等

## 4. 導入先プロモーション活動



2023.07.01-12 イオン・ハノイ・ロンビエン店プロモーション事業

## 1. 地域商社マニュアル 作成

### 【効果】

- ・空路の手順の標準化の目処確立
- ・海路の手順の標準化に目処確立
- ・基本的なフォーマットは確立できたが、都度様々な課題が生じたため、経験値を加え制度を高める余地が残った。

## 2. ベトナムバイヤー 愛知招聘

### 【効果】

- ・愛知県に来ていただき、バイヤー、インポーターの商品理解が進んだ。
- ・既存の商品に対する改善の要望など、信頼に基づく商談へと発展。

## 3. FOOD EXPO VIET NAM出展

### 【効果】

- ・ベトナム政府登録済商品の展示により、多くのバイヤーの関心を得た。
- ・生産者とインポーターが一参加したことにより、高い確度の商談が行えた。

## 4. 導入先プロモーション 活動

### 【効果】

- ・ハノイ、ホーチミンのイオンモールで計40回のプロモーションを実施
- ・導入して1年足らずで、全ベトナムのイオンモールに導入完了
- ・有効な商品改良のデータ収集を実現
- ・バイヤーとの信頼関係構築に寄与

# プロジェクトの効果

## 1. 地域商社マニュアル 作成

### 【課題】

- 1) Air Waybill ⇒ INVOICEの書式変更による取り組みが必要
- 2) 地域商社マニュアル ⇒ 基本的手順は確立できた。様々なアクシデントを経験値にして精度を上げていく必要がある。

## 2. ベトナムバイヤー 愛知招聘

### 【課題】

1. 来日したバイヤーには好印象であったが、帰国し現地における情報の拡大が課題
2. ホーチミンバイヤーのみであったため、ハノイ側では効果が薄い

## 3. FOOD EXPO VIET NAM出展

### 【課題】

- 1) インポーター側の組織力がまだ未成熟のため、成約に至るまでの側面的支援が必要。
- 2) 日本産品は高価なため、来場したバイヤーには、“難しい商品群”と映った。

## 4. 導入先プロモーション 活動

### 【課題】

1. 定期的なプロモーションは効果的であったが、取扱店舗拡大により頻度が課題。
2. 今回、愛知招聘に、プロモーターリーダーが参加してくれて、高い商品知識を得たが、現地でプロモーターチームへ商品意識の共有が課題。

# プロジェクトの課題

# まとめ

## 1. 地域商社構築事業

コンソーシアムで直接貿易体制を構築することは、機動性も高く、取り扱い商品数も多く、短期間で販路を築くには有効である。

貿易の実務は、用いる路線、通関する国の規制、支払のための手続の煩雑などが複雑に絡み合い、基本的な手順は明確にできたが、更なる経験値を加えて精度を高める余地は残った。

## 2. バイヤー・インポーター招聘事業

招聘したバイヤー、インポーターは、それぞれの製品の製造工程や歴史、文化を理解する機会となり、取り扱う製品に高いレベルで愛着を持っていただいた。自国で展開するためのヒントを、日本の売り場で学ぶ機会になり、自国での展開に大いに役立ったようだ。

招聘されて得た情報が、広がっていくためにはサポートが必要。ハノイ側にも伝えて行きたい。

## 3. 販路拡大事業：現地展示会出展事業

日本製品が入りにくいベトナムマーケットでは、一堂に登録製品を発信する場は少なく、今回の展示は有効であり、多くの商談の機会に繋がった。

日本製品は、ベトナムマーケットにとって高額な商品であり、関心は高いが、導入には時間がかかる。

## 4. 販路開拓事業：プロモーション事業

高額で馴染みの低い日本製品を、より多くの消費者に認知してもらうための、地道な活動として高いレベルで有効な手段であった。

プロモーション活動の継続はもちろん頻度、行う店舗など、補助する仕組みが必要。