

# 農林水産物・食品輸出の取組事例

---

## ～ アイスクリームと中華まんの輸出事業を強化 ～ フタバ食品 株式会社

住所: 栃木県宇都宮市一条4-1-16

TEL : 028-634-2441

HP : <http://www.futabafoods.co.jp/>

### ★ 同社が主として活用したジェトロ事業・サービス

- ・ セミナー参加
- ・ 見本市・展示会出展
- ・ 商談会参加
- ・ バイヤー招へい
- ・ 輸出有望案件支援サービス
- ・ 海外フリーフィング



年商150億円の総合食品メーカーが、ジェトロの「輸出有望案件発掘支援事業」を活用しながらアイスクリームと中華まんの本格的な輸出強化に取り組む。

### <アイスクリームと中華まんの二本柱>

1945年に創業したフタバ食品は、51年に乳製品工場を建設して本格的なアイスクリームの生産を開始した。その後も秋冬商品として中華まんの製造に着手するなど生産部門を拡大していき、乳製品や菓子類、中華まん、餃子などを製造する総合食品メーカーへと成長した。中でも86年発売の「サクレ レモン」は、年間約4,000万個、20億円強を売り上げる同社のヒット商品だ。同社は、日本国内に4つの自社工場を持ち、12年度の売上高は150億円と国内の販売成績は好調だ。

### <香港と台湾で見本市・商談会に参加>

同社は、10年頃から本格的に海外に視野を向け始めた。これまで震災の影響により中国への直接輸出の話が立ち消えとなってしまった経緯もあったが、アジア地域への熱意は衰えることなく、11年には栃木県の案内により「香港 FOOD EXPO 2011」のジェトロブースに出展した。その後、12年1月にジェトロの「輸出有望案件発掘支援事業」に採択され、同社は本腰を入れて海外輸出事業強化に乗り出した。

12年2月に香港で行われた商談会に参加してジェトロ専門家同席のもと商談を行った結果、「サクレ レモン」を含む「サクレシリーズ」と、チョコレートモナカの「ダンディー」のアイスクリームについて商談がまとまった。あとは輸入業者側のライセンス取得を待つばかりとなっている。また、同社は11年の展示会出展での経験を踏まえ、12年4月に香港を視察し、中華まん

に関する市場調査を徹底的に行ったうえで、同年8月開催の「香港 FOOD EXPO 2012」のジェトロブースに出展参加した。その結果、中華まんについて具体的な商談が進み、パッケージデザインや輸出用ラベルの調整をその後行い、輸出開始にこぎつけた。

12年3月に開催された「FOODEX JAPAN 2012」における海外バイヤーとの商談会では、アイスクリームについて台湾企業数社から引き合いがあった。台湾への輸出を実現させるため同社は、同年7月にジェトロ専門家のコーディネートにより、社長自ら各企業を訪問して営業活動を行った。東日本大震災以降、関連措置により栃木県から台湾への食品輸出は禁止されているため、台湾向けに原料の一部を変更した商品を他県で生産して納入する提案を行っている。

ジェトロの支援ツールを活用して海外展示会に積極的に参加し、多くのバイヤーと会うことで色々な話を聞き、現地のニーズを把握することが出来たと同社は実感している。

### <香港・台湾の次は中国本土へ>

同社はジェトロと栃木県の共催による知的財産権や香港輸出に関するセミナー参加等を通じて情報収集しており、実務面でも輸出用ラベルを現地の法律規制に基づいて作成するなど実践的に取り組んでいる。同社は安全で安心な食品の提供と環境づくりにこだわり、香港・台湾をきっかけに中国本土への販路拡大を視野に今後も輸出強化に取り組んでいく。

## ✓ 海外の規制緩和により生まれたチャンスを見逃さず 原料にこだわった独自商品のブランド化を進め、 海外販路を拡大

### 原料

- ・産地「北海道」にこだわった純国産ワイン。  
食用ぶどうから醸造したフルーティーな甘口がアジアで人気。

### 規制緩和 に対応

- ・韓国、台湾、中国などへ輸出が行われていた中で、08年香港のワイン  
輸入関税撤廃を契機に、輸出を本格的に開始。

### ブラン ディング

- ・アジア各国での“北海道”のブランド価値の高さや、香港見本市コンペ  
ティションでの受賞により、香港市場での知名度を上昇させた。

【企業名】 北海道ワイン株式会社（北海道）

【HP】 <http://www.hokkaidowine.com/index.html>

【事業内容】 ワインの製造・販売

【輸出成功商品】 ワイン

【輸出先】 香港、韓国、台湾、中国、シンガポール、マレーシア

【ジェット口事業の活用】 輸出有望案件発掘支援事業、見本市出展支援  
事業、海外商談会、貿易投資相談

【輸出成功のポイント】

- ① 独自の商品開発
- ② 現地での知名度の上昇
- ③ 輸出に関する情報やアドバイスを積極的に受ける
- ④ 関税撤廃等の機会を見逃さず挑戦する



北海道シリーズ

## ✓“健康”を前面に出した商品を、 海外での積極的なニーズ把握、生産者自らが行うPR 展開を通じ、世界各国に販売

### 健康

- ・健康成分が豊富で食べやすい高品質の黒にんにく製品。

### 市場 調査

- ・スイス高級百貨店での商談・試食販売会やロサンゼルスでのモニタリング調査、商品パンフレットの外国語版作成を実施。

### PR

- ・生産者が自ら売り場に立つ“作り手の顔が見える”プロモーション販売が好評で、継続的な商談・取引に貢献。

【企業名】 有限会社 柏崎青果（青森）

【HP】 <http://www.aomori96229.jp/>

【事業内容】 地元産野菜の加工・販売

【輸出成功商品】 黒にんにく製品

【輸出先】 スイス、香港、ベトナム、北米、イギリス、フランス

【ジェットロ事業の活用】 輸出有望案件発掘支援事業、見本市・商談会展支援事業、ミッション派遣事業（現：海外商談会）、貿易投資相談、貿易投資講座、

【輸出成功のポイント】

- ① 製品普及のために試食会等のPR手法を積極的に活用
- ② 海外でニーズに敏感に反応
- ③ 多くの商談会や見本市に出展し商談機会を得る
- ④ 輸出に関する情報やアドバイスを積極的に受ける



<http://www.aomori96229.jp/>

## ✓ 独自の製法による商品力と 「機能性」の説明や「使い方提案」など、 バイヤーの関心を引くプレゼンにより輸出に成功

### 技術力

- ・ 完熟津軽りんごの皮や芯まで丸ごと使用し低温長期発酵で、果汁のみ原料としたもの以上の風味とコクを実現。

### 機能性

- ・ 効能（※）を世界食品学会で発表。科学的な検証を行うことで味覚以外の面で商品の訴求力を高める。  
※「すりおろし醸造」により、抗腫瘍性多糖が多く含有されている。

### 使い方 提案

- ・ 商談時には自社製品を用いたレシピをバイヤーに提示し試食してもらうことで、バイヤーの関心を高める。

【企業名】 カネショウ株式会社（青森）

【HP】 <http://www.ringosu.com/>

【事業内容】 食酢・醤油・味噌等の製造・販売

【輸出成功商品】 りんご酢

【輸出先】 台湾

【ジェットロ事業の活用】 海外見本市出展支援事業、商談・契約支援、バイヤー発掘支援

【輸出成功のポイント】

- ① こだわりの材料、独自の製法で作られた高い商品力
- ② 健康志向の高い地域で適切なパートナーを見つけたこと
- ③ 数多くの商談会や見本市に出展する経営者の意欲と熱意



## ✓ 経営者が先頭に立って 海外市場で差別化可能なブランディング戦略と 販売戦略を展開

ブラン  
ディング

・プレミアムクラフトビールをコンセプトとした「COEDO」ブランド立ち上げ。海外のコンテストでも入賞を果たし、世界で優れた評価。

熱意

・社長自ら現地で商品提案を行い、日本人の感性・ものづくりの考え方を伝える。

現地  
流通

・豪州、韓国、シンガポール、中国、台湾向けには、非日系の輸入業者と独占販売契約を結ぶ。

【企業名】 株式会社協同商事 コエドブルワリー（埼玉）

【HP】 <http://www.coedobrewery.com/>

【事業内容】 青果物卸売、ビール製造、花き卸売等

【輸出成功商品】 コエドビール

【輸出先】 米国、オーストラリア、中国、シンガポール、韓国、台湾、仏

【ジェット口事業の活用】 貿易相談・海外の規制情報の提供、展示会出展・開催・専門家同行支援、バイヤー発掘・商談・契約折衝支援、契約書作成支援

【輸出成功のポイント】

- ① オリジナリティのある商品、高い技術力
- ② ブランド戦略が明確であり、海外での売込戦略を戦略的に展開
- ③ 社長自ら展示会に参加、交渉を行うなど海外販路開拓の積極的な姿勢



## ✓顧客ニーズ、輸出先国の制度、クレームへの真摯な対応により輸出に成功

ニーズへの  
柔軟な対応

- 顧客ニーズ（賞味期限、バラエティ、調理のしやすさ等）に対応できる商品開発力。

規制  
対応

- 輸出先国・地域における輸入規制、輸出手続き、食品添加物の適否確認等に関して、専門家のアドバイスに基づき対応。

クレーム  
対応

- 商品現地到着の見た目や食感についてのクレームに対し、顧客とのコミュニケーション方法、商品輸送・保存方法を速やかに改善し対応。

【企業名】 株式会社タヌマ（神奈川）

【HP】 <http://www.k-tanuma.com/>

【事業内容】 業務用デザート食材の製造・販売等

【輸出成功商品】 和菓子用の業務用デザート食材

【輸出先】 香港、澳門、シンガポール、カナダ、欧米、東南アジア、オーストラリア等 20カ国

【ジェトロ事業の活用】 貿易投資相談・海外の輸入規制情報、海外見本市出展支援

【輸出成功のポイント】

- ①市場に合った商品開発力
- ②ジェトロのサービスを有効に活用した
- ③海外展開に関しての経営者の的確な判断があった



# ✓マーケット分析に基づいた開発、 現地パートナーとのタイアップ、 経営者自らによる現地同行営業により輸出成功

### ターゲッ ティング

- ・「大手企業にできないことを」をスローガンに、ニッチ市場を見極め、他社に類を見ないユニークな商品開発を進める。

### 現地 パートナー

- ・ジェトロが主催する食品見本市を積極的に活用し、自社にマッチした代理店の発掘に成功。

### 熱意

- ・海外出張に頻繁に出向き、ディストリビューターとの同行営業を通じて客先のケアに注力。

【企業名】 木村飲料株式会社（静岡）

【HP】 <http://kimura-drink.net/>

【事業内容】 炭酸飲料、果汁飲料、健康飲料の製造・販売

【輸出成功商品】 昔なつかし ビー玉ラムネ

【輸出先】 米国・欧州・豪州・アジア

【ジェトロ事業の活用】 市場調査支援、販路開拓支援、商談・契約支援

【輸出成功のポイント】

- ①他社に類を見ない独創的な商品を企画すること
- ②ジェトロの海外展示会を有効に活用すること
- ③客先との密なコミュニケーションを欠かさないこと



展示会における木村飲料のブース風景

## ✓ 海外プロのアドバイスに基づいた 商品開発を行うと共に、

## 国際認証を積極的に取得し、各国へ販路を拡大

### 国際 認証

- ・ 国産大豆を原料に使用し、品質管理にもいち早く取り組み、FSSC22000やオーガニックの国際認証を取得。

### 規制情 報把握

- ・ 輸入規制やラベル表示などの市場流通時のポイントを情報収集。

### 商品 改良

- ・ 米国の一般消費者に合う味を求め、米国有名ホテルのオーナーシェフにアドバイスをもらいながら商品開発。米国向けオリジナル商品「ワサビソイ」を開発、新たな顧客層を広げる。

【企業名】 株式会社ヤマト醤油味噌（石川）

【HP】 <http://www.yamato-soysauce-miso.co.jp/>

【事業内容】 醤油味噌製造・販売

【輸出成功商品】 味噌、醤油

【輸出先】 米国、フランス、中国、オーストラリア、英国

【ジェトロ事業の活用】

海外見本市出展、バイヤー招聘商談会、貿易相談、  
ミッション派遣（現：海外商談会）、輸出有望案件発掘支援事業

【輸出成功のポイント】

- ① 市場にあった商品開発
- ② 粘り強い営業活動
- ③ 数多くの商談会や見本市に出展する経営者の意欲と熱意
- ④ 輸出にかかる規制などの情報収集をきちんと行うこと



<http://www.yamato-soysauce-miso.co.jp/>

## ✓商品力、国際的コンテストを活用した ブランド作りと地道なプロモーションの 2本立ての方法で海外販路を開拓

ブラン  
ディング

- ・国内のみならず世界最大規模のワイン品評会「International Wine Challenge」で金メダル受賞する商品力。

プロモ  
ーション

- ・輸出先国・韓国での日本酒同好会の集まりに参加し、自社商品の紹介を行うなど地道な販路拡大活動。

熱意

- ・次なるターゲット国（新興国）に先行参入するために視察ミッションに参加する等、海外市場開拓の熱意と積極性。

【企業名】 清水清三郎商店株式会社（三重）  
【HP】 <http://suzukagawa.com/>  
【事業内容】 日本酒の製造・販売  
【輸出成功商品】 日本酒  
【輸出先】 韓国、香港  
【ジェットロ事業の活用】 商談支援、契約書作成支援、展示会出展支援  
【輸出成功のポイント】  
①商品力の高さ（国内外の品評会で数々の賞を受賞）  
②海外市場開拓に対する社長の熱意・意欲、積極性



展示会における清水清三郎商店のブース風景

## ✓機能性（低カロリー）と現地認証を武器に 現地ニーズを踏まえて販路を開拓

### 健康

- ・嚥下困難な老人ホームの入居者用に開発された低カロリー飲料を改良し、ゼリー状飲料を自社開発したところ国内でヒット商品に。台湾で販売を試みたところ1週間で完売したことをきっかけに、直接貿易へ向けて準備。

### 市場調査

- ・現地物産展にて商品モニタリングを行い、市場投入する商品を絞込んだ結果、複数商品が現地の日系スーパーで定番化。

### 現地認証

- ・今後は健康志向ブームが続く米国市場にも本格的に着手するべく、製品容器の認証であるFCE（缶詰食品施設登録）およびSID（製造過程認識番号）を取得。

【企業名】 宝積飲料株式会社（広島県）

【HP】 <http://www.hoshaku.co.jp/>

【事業内容】 清涼飲料水の企画開発・製造・販売

【輸出成功商品】 機能性飲料

【輸出先】 台湾、香港、米国、シンガポール、マカオ等

【ジェトロ事業の活用】 バイヤー招へい商談会、貿易相談、ミッション派遣（現：海外商談会）、輸出有望案件発掘支援事業、農水産情報研究会会員

【輸出成功のポイント】

- ① 独自性のある商品
- ② マーケティングを通じた輸出商品の選定
- ③ 市場性（健康志向ブーム）を捉えた輸出
- ④ 世界各国への輸出に向けた認証取得の取組



ご清聴ありがとうございました。

日本貿易促進機構（ジェトロ）  
農林水産・食品部  
農林水産物・食品輸出相談窓口  
アドバイザー 福田 暉男  
TEL:03-3582-5646

免責事項：ジェトロは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。