

業種・食品種類	調味料	売上規模	10億円未満
効率化工程	その他		
効率化	その他		

醤油製造業	静岡県
-------	-----

他社と連携した海外販路拡大により、売上増から新たな設備投資を図る好循環を目指す

■ 従業員の状況

従業員数		従業員の部門別構成比		
正社員・契約社員	パート・アルバイト	製造部門	間接部門	その他
33名	5～6名	100.0%	-	-

■ 生産関連の状況

生産量／稼働時間	生産量	工場稼働時間
	4,000KL／日	8時間／日

コスト構造 構成比	原材料費	人件費	減価償却費	その他
	約64%	約10%	約1～2%	約24～25%

製造工程における 設備・機械対応比率	製造工程		設備・機械対応比率
	[原材料投入から製品完成まで]	うち、設備・機械対応	
	6	6	100.0%

設備・機械担当人数	設備・機械担当者計 [メンテを含む]	設備・機械メンテ 担当者	機械・設備導入・ 整備選任	その他
				担当 -
現状	7 人	4 人	3 人	- 人
5年前	7 人	4 人	3 人	- 人

！生産性向上におけるPoint

- ✓ コスト上昇や販売数量減少という課題に対し、海外販路拡大による売上増を新規の設備投資、生産性向上につなげる好循環を検討
- ✓ 他社との連携も視野に入れ、長期的視点に立って海外市場の販路開拓を図る

コスト上昇や販売数量減少を打開するため、海外市場開拓による好循環を検討

醤油メーカーの同社では、原材料費等のコスト上昇、販売数量の減少が課題となっている。コスト上昇分の価格転嫁により1商品当たりの収益性は改善したものの、販売数量が減少し売上・利益が低下するリスクがあり、同社でも2023年、2024年の値上げにより販売数量が減少した。海外でも特に高付加価値製品の需要が見込める国・地域に販路を開拓し、売上高を伸ばすことで、コスト高を吸収できる可能性があると考えており、輸出に伴う生産量増加が既存設備の稼働率向上につながるとともに、新たな設備投資が可能となるとみている。

他社との連携も検討しつつ、長期的視点で海外市場開拓を図る

ハワイの白人居住地域のスーパーマーケットでは日本製醤油の取扱が少ないことから、現地の日本製品展示会に同社と日本の大手米菓メーカーの共同開発製品（同社の醤油を使用）を紹介したところ、高い評価を得た。米国にも醤油の潜在需要があるを見込んでおり、製品バリエーションを絞り大ロット生産することで製造能力を最大限に発揮できると考えている。現時点で具体的な売上目標などは策定していないが、潜在需要の把握や現地での販売可能性を探ることから始め、長期的視点に立って取組を進めていく方針である。海外進出は初の取組であることから、米菓メーカーとの共同開発や現地の小売店と連携した販路開拓など、他社との連携も検討している。また、米国では現地の和食店や料理人に醤油の正しい知識を伝授するといった取組も行いつつ、販路開拓を図ることとしている。