

海外展開事例「愛媛県産の「かんきつ」を活用したピールを開発し海外展開」

社名	有限会社 進藤重晴商店（愛媛県四国中央市）
設立	昭和54年
資本金	3百万円
売上高	80百万円（平成27年7月期）
従業員	12名
事業内容	食料品（菓子）の製造



新たな事業展開を目指した背景と経緯

- 昭和25年の創業時から、菓子製造業として生姜やかんきつ類の実のドライフルーツ（砂糖漬け菓子）を製造・販売してきた。
- 近年の嗜好の多様化、ファストフードやスナック菓子等の商品群の台頭で、当社の主力商品であるドライフルーツの需要が年々減少。

これまでのドライフルーツだけでは企業の発展が望めないと判断し、愛媛県の特産である「かんきつ類の皮」を活用した手軽なスナック感覚の「ピール」の企画・開発を実施。
- 平成20年当初に、伊予柑（いよかん）・レモン・ゆずのピールの試作品開発を行い、既存取引先に対し提案。高評価を得て、受注したことによって、本格的に事業を展開することとし、地域資源活用事業の認定を目指した。

活用施策

- 地域産業資源活用事業（平成20年12月認定）
（認定事業名：愛媛のかんきつを活用したピールの開発・製造・販売）
- 中小機構専門家によるハンズオン支援（平成20年12月～平成24年7月）
- 中小機構主催の展示会、テストマーケティングスペース等
- JETROの施策 ●愛媛県の海外展開施策

事業展開

< 国内 >

- 中小機構主催の展示会等を活用し市場へ情報発信
 - ・「FOODE X JAPAN」の機構ブース
 - ・「テックウマルシェ（近畿の食の商談会・展示会）」
- テストマーケティングスペース（高松市内の百貨店内に四国本部が設置）にて、約1年間、商品PRを実施。

< 海外 >

- 中小機構専門家から情報提供を得て、JETROの施策を活用し、「フランス」「スイス」「中国」の展示会・見本市に出展。
- 愛媛県が、「シンガポール」と「ハワイ」で開催したマッチング形式の展示商談会に参加し、海外への情報発信を積極的に実施。

事業成果

< 国内 >

- 認定後、売上と販路が急拡大。ピールの売上は、5年で2倍へ。

< 海外 >

- 高い評価を得て、継続取引を実現。
 - ・シンガポール（年間売上：約2百万円）、ハワイ（年間売上：約百万円）、フランス（年間売上：約80万円）の現地商社との商談が成立し、継続取引を実現。
 - ・スイスとも3年越しの商談が成立し、今後取引開始の見込み
- 事前に英語版の資料を作成して、県や国が主催する国内外商社、物流業者とのマッチング商談会に積極的に参加。その結果、パートナーとなる商社と巡り合い、販路拡大につながった。