

令和 6 年 12 月吉日

北海道経済記者クラブ加盟機関 各位

北海道食品輸出開発株式会社

代表取締役 谷澤 廣

札幌市中央区大通西 1 丁目 14 の 2

北海道食品輸出開発株式会社は、大地みらい信用金庫の紹介により信金キャピタル株式会社が運営する中小企業向け創業・育成&成長ファンド「しんきんの翼第 2 号」より種類株式による出資を受けましたのでお知らせいたします。

なお、「しんきんの翼第 2 号」は、今年組成されたファンドですが、本件は、北海道内初の投資実行案件であります。

弊社は前身である一般財団法人北海道食品開発流通地興の構築してきた基盤をもとに、主に北海道を中心とする国産畜産品を対象とする海外輸出を拡大させる目的に 2022 年 10 月に設立され 3 期目の事業年度を迎えております。

弊社は、令和 4 年 12 月に農林水産省より改正輸出促進法に基づく認定輸出事業社（北海道第 1 号）の認定を受けその輸出事業計画に沿って、北海道の一次産品を中心に香港地域を中心に輸出業務を展開する地域商社であります。

香港および周辺地域の小売業の状況や消費者ニーズを十分に調査し、輸出計画を策定・実

行をしてまいりました。今後、香港地域はもとより発展著しい東南アジア市場への展開も視野に入れております。

業績は順調に伸長し初年度は 385 百万円、2 期目は 1,025 百万円の売上を達成しました。

また、今期については 1,900 百万円を目標として事業拡大を目指しております。今回の出資をさらなる事業拡大に資する運転資金として活用する所存でございます。また信用金庫のネットワークを活用し取扱商品を発掘し海外販路拡大の機会提供により弊社の業績拡大につなげ共存共栄の体制を目指しております。

(本件の問合せ先)

北海道食品輸出開発株式会社

大久保 彰之 (代表取締役専務)

TEL 011-806-1457

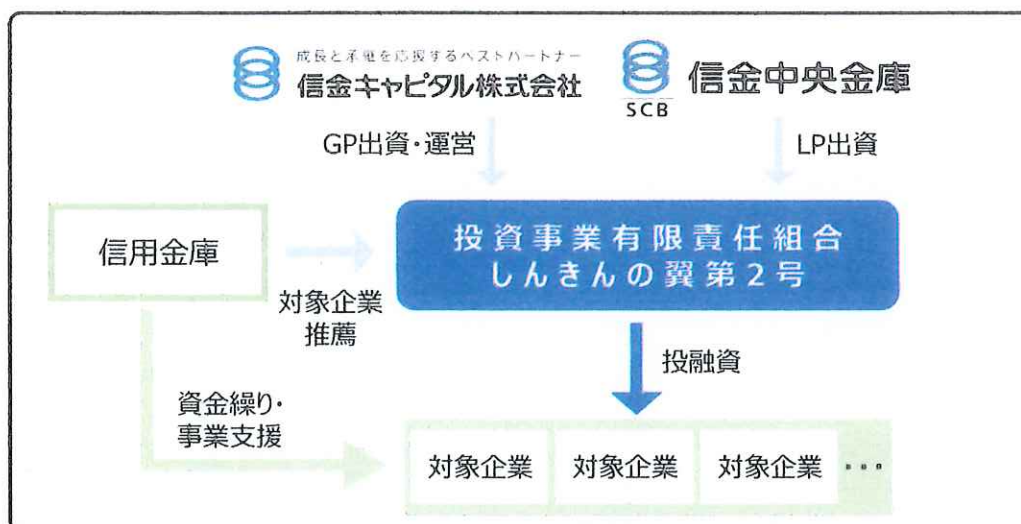
<https://hokkaido-export.co.jp/>

2024年1月4日

中小企業向け創業・育成&成長ファンド 「しんきんの翼第2号」の組成について

信金中央金庫（理事長：柴田 弘之）は、信金キャピタル株式会社（代表取締役社長：鈴木 存、信金中央金庫 100%子会社）と連携し、中小企業向け創業・育成&成長ファンド「しんきんの翼第2号」を組成いたしました。これにより、創業・成長段階の中小企業に対して資本または資本性資金等を供給するほか、全国の信用金庫ネットワークを活用した販路拡大等の各種支援策を実施することで、企業のさらなる成長を後押ししてまいります。

【新ファンドのスキーム図】



【新ファンドの概要】

名 称	投資事業有限責任組合しんきんの翼第2号
出 資 規 模	50 億円
出 資 者	無限責任組合員：信金キャピタル株式会社 有限責任組合員：信金中央金庫
設 立 日	2024 年 1 月 4 日
存 続 期 限	2033 年 12 月 31 日
投 資 形 態	普通株式、種類株式、債券、劣後ローン等

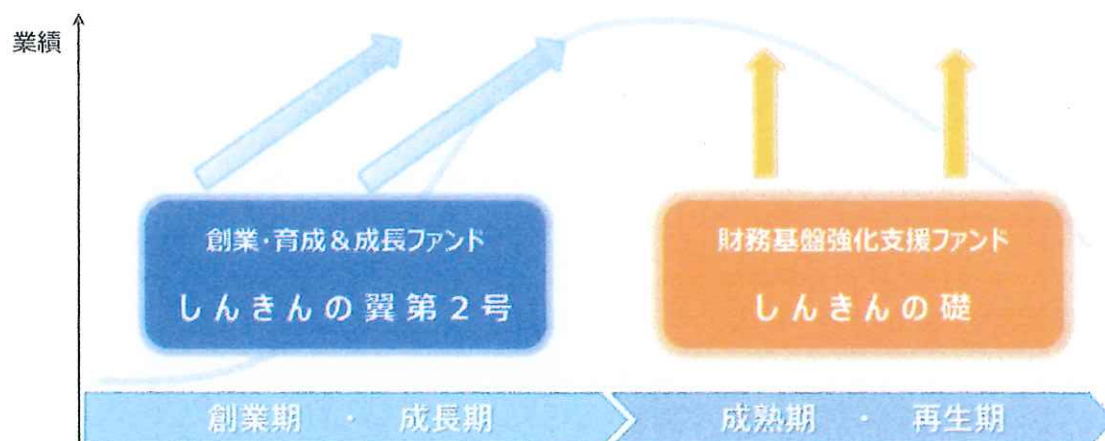
信金中央金庫グループでは、中小企業のライフステージのうち、「創業・育成」および「成長」ステージの企業に対して、資本または資本性資金等の供給を目的としたファンド「しんきんの翼」を 2014 年 6 月より運営し、中小企業 119 社に対して投資を実行してまいりました。

「しんきんの翼」の新規投資余力に限られるなか、創業・成長段階の中小企業からは、引き続き資金ニーズが寄せられていることから、今般、後継ファンドとして「しんきんの翼第2号」を組成いたしました。

創業・成長段階にある中小企業にとって、資金調達は重要な経営課題となっております。「しんきんの翼第2号」では、資金供給のみならず、全国の信用金庫ネットワークを活用した販路開拓支援等も併せて提供することで、中小企業のさらなる成長をサポートしてまいります。

信金中央金庫グループといたしましては、2020 年 6 月に設立した財務基盤強化支援ファンド「しんきんの礎」と併せ、今後も中小企業のライフステージに応じた各種支援施策を提供し、地域経済の持続的な発展を目指してまいります。

【(参考)ライフステージ別の両ファンド活用イメージ】



〔本件に関するお問い合わせ先〕

信金中央金庫 IR広報室 TEL 03(5202)7700

輸出事業計画

※申請者名：北海道食品輸出開発株式会社、品目：牛肉、豚肉、鶏肉、畜産加工品

1. 輸出における現状と課題

[現状]

ホクレン、日本ハムグループと連携をして、香港への畜産物(牛肉、豚肉、鶏肉、畜産加工品)を輸出。豚肉、牛肉は共にセット(1頭)で安定的に輸出を進めていたが、香港側の販売先の拡大によって、和牛の需要が高まってきた。

香港では日本産の豚肉、牛肉は現地でのニーズがあるが、販売の仕組みづくりと日本産畜産物の価値を伝えるプロモーションにより、更なる需要の増加が見込める状況。

[課題]

- (1) 牛や豚のセット(1頭)購入の場合、カットによってロス率が変わる。ウデやスネなどを商品化する場合もカット技術が必要。
- (2) 輸出港周辺の冷凍倉庫に空きがなく確保できないため、輸出できない場合がある。
- (3) 新規店舗出店を進めて安定したマーケットを切り開くためには、積極的な販売プロモーションを進めて行く必要がある。

2. 輸出事業計画の取組内容

- (1) スーパーや販売先のブッチャーにカットや販売の仕方と指導し育成していくことで、効率的にセット販売をする仕組みを作る。
- (2) 動物検疫を受ける認証を取得している倉庫で検査することで貯蔵から輸出通関までをスムーズに行う。
- (3) 各スーパーに新規に入っていく際には、プロモーションと商品説明、販売サポートをしていく。
- (4) 牛肉について、現地スーパーマーケットのニーズにあわせて、スキンバックでの輸出実証事業と現地販売のプロモーションを行う。

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

