

輸出事業計画

※申請者名：グリルにんじん株式会社

品目：レトルトシチュー・レトルト人参スープ

1. 輸出における現状と課題

近年、京都では外国人観光客が増加していたが、2020年春より新型コロナウイルス感染症の影響で観光客が激減している。そこでグリルにんじんでは販路拡大のため、レトルトシチューの海外輸出に乗り出した。京都の洋食屋さんの本格ビーフシチューを手軽に食べられるものである。京野菜を用い、パッケージにも京都らしさを用いることで、家に居ながらにして京都を味わえることを目指している。

この商品は牛肉を用いているため、輸出先は香港とベトナムが有力であったが、JETRO京都に市場調査を依頼したところ香港が有力とのことであった。現在は香港に加えてマカオで、サンプル配布、テスト販売を繰り返しながら、販路の拡大を目指している状況である。

2. 輸出事業計画の取組内容

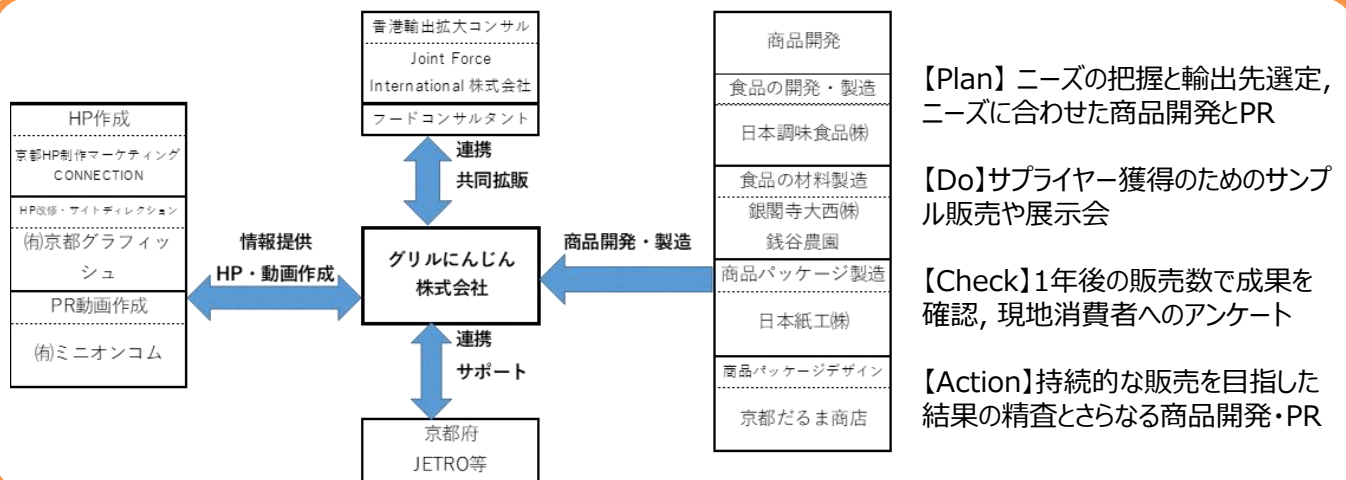
【商品開発】

商品の特徴づける京都産の野菜、特に金時にんじんは年1回しか収穫できない為、安定的に確保するため急速冷凍をしてくれる協力企業を確保している。今後の販路拡大をにらんで、また京都産人参についても利用することが望ましいと考えられることから、農業者（中嶋農園）と連携して京都産人参や京野菜を使用した改良を目指す。また、さらに味を当店のものに近づけ、海外からのニーズに応えるために、フンドボー（仔牛の筋や骨からとっただし汁）を増量した改良を加えていく。また、牛肉を用いた食品は輸出へのハードルが高いため、輸出先を広げるために人参スープの開発を2022年9月を目処におこなう。

【商品流通】

展示会への出展やサンプルなどを通じて、香港で安定的に販売するためのサプライヤーを見つける。また、人参スープを香港以外でも販売することを目指す。（JETROのハンズオン支援を申請中）

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



4. 輸出目標額

		現状（令和3年度）	目標年（令和6年度）
関西地区	輸出額(円)	200,000	6,000,000
	輸出量(kg)	105	3,385
	輸出先国	香港、マカオ	香港・マカオ・中国・アメリカ・フランス・台湾・タイ
	生産量/取扱量(kg)	210	4000