

輸出事業計画

※申請者名：株式会社ビルドストーン、品目：黒にんにく関連商品

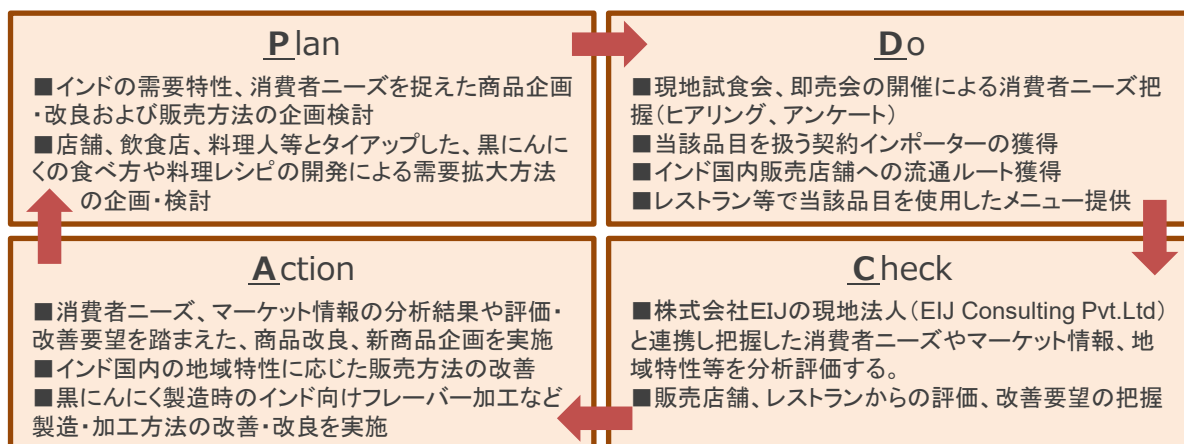
1. 輸出における現状と課題

- 現状、国内マーケットだけでは安定した事業継続および拡大・発展が見込めないため、これまで対象品目の輸出実績はないが、国産の黒にんにくの消費拡大およびその加工品目の海外での需要獲得にむけて取り組む。
- 製造加工の課題：黒にんにくの製造会社であるドクターズフーズにおいては、現状の受注規模では年間の製造量にバラツキが出る状況で、原料にんにくの仕入れが都度仕入や高値時期での調達になることと、製造設備や人員の稼働率が低いために製造コストアップにつながっている。
- 物流の課題：インドへの加工食品輸出に関して、添加物規制等の参入障壁がないか確認する必要がある。
- 海外販売の課題：現時点における調査範囲では、インドにおいて黒にんにくおよび黒にんにく関連商品の競合商品は出回っていないが、インドの消費者に対して当該商品がどの程度受け入れられるか、継続的な消費につながるのか、現地マーケティング情報が不足している。

2. 輸出事業計画の取組内容

- 製造加工：にんにく生産地（青森県）との連携を強化し、原材料仕入の効率化を図るとともに、今回の輸出事業計画における海外展開で、当該商品の需要を拡大し、年間を通じて安定的な製造ができるよう加工効率を改善し、製造コスト低減につなげる。
 - 物流：当該輸出対象国の連携パートナーであるEIJ株式会社より輸出関連業務に関するコンサルティング支援を受ける。また、加工食品の輸出に関わる出荷、輸出入通関、海運貨物に関する乙仲業業者との取引等、輸出に関わる各種業務や手続きの内容を把握する。
 - 販売：現地での詳細マーケティング情報を収集するため、輸出対象品目について現地試食会・即売会を催し、来場者に対してアンケートやヒアリングを行い、当該品目の評価や具体的なニーズを把握する。イベントは今年度中の実施を目途に、インドで幅広いネットワークを持つ、E I J 株式会社と協同で実施する。
- インド向けの黒にんにくおよび黒にんにく関連商品の輸出展開は、「令和3年度補正加工食品輸出産地確立緊急」における、黒にんにく加工食品のインド向けPR展開事業から開始する。

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4年8月期）	目標（令和7年8月期）
輸出額（円）	0	25,760千円
輸出力（kg）	0	1,312kg
主な輸出国	-----	インド