

今後の販売方針

【全般】

- (1) おが屑なしでの供給ニーズ（商品の軽量化と物流コストの低減化）

【アメリカ】

- (1) 品質向上による付加価値の創出
- (2) 2L～Mの小物ニーズへの対応
- (3) 現地販売活動への支援体制強化／パートナーシップの強化
- (4) 新しい食べ方の啓発（販売先スーパーでの試食イベント）

【台湾】

- (1) 品質向上による付加価値の創出
- (2) L～Mの小物ニーズへの対応
- (3) 新規販売先（カルフル）との連携強化（カルフルでの試食イベント）
- (4) メグのECサイトの活用（プロモーション、通販）

【シンガポール】

- (1) 品質向上による付加価値の創出
- (2) L～Mへの小物ニーズへの対応／特にパッケージ品を強化
- (3) これまでの既存顧客に加え、新規顧客（Hu Lee Impex）への連携強化
- (4) 20ft混載体制の確立／他産地との連携による季節商品（青果品、加工品）と合わせた混載便（20ft）
- (5) 現地販売活動への支援体制強化（販売先スーパーでの試食イベント）／パートナーシップの強化

【タイ】

- (1) 品質向上による付加価値の創出
- (2) 食べ方の啓発（販売先スーパーでの試食イベント）
- (3) 新規顧客（J-Plan Holidayが設立を予定している輸入会社）との連携強化
- (4) 20ft混載体制の確立／他産地との連携による季節商品（青果品、加工品）と合わせた混載便（20ft）
- (5) 現地販売活動への支援体制強化／パートナーシップの強化

対象作物の現状及び目標

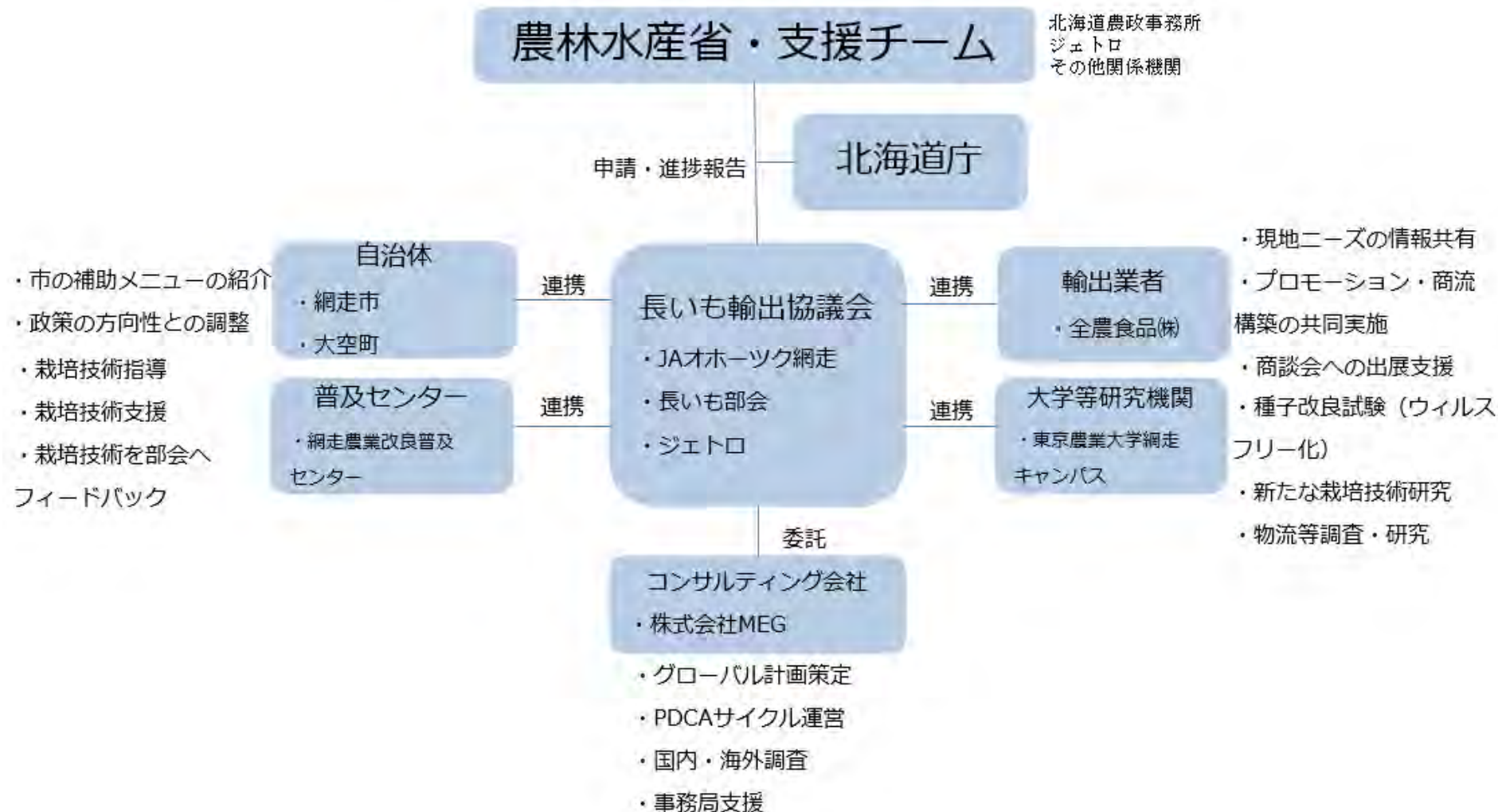
生産加工体制からの目標設定		現 況		計 画		備 考
		(平成30年度)		(平成34年度)		
輸出額(円)	全エリア等	39,242	千円	70,280	千円	輸出総額の増加
輸出量(t)	全エリア等	119	t	200	t	出荷量の増加
生産量(t)	網走市・大空町東藻琴地区	1,400	t	2,400	t	生産量の増加

現地ニーズからの目標設定		現 況		計 画		備 考
		(平成30年度)		(平成34年度)		
販売単価	アメリカ・台湾	350	円/kg	350	円/kg	単価の現状維持
販売単価	シンガポール・タイ	380	円/kg	390	円/kg	高単価の維持
小物サイズの供給割合	全エリア	3	%	30	%	小物供給体制確立
40ft出荷便数	アメリカ・台湾	7	便	12	便	出荷の増便
20ft混載便本数	シンガポール・タイ	0	便	4	便	混載便の確立

※平成30年度は40ft出荷便の他台湾向けに20ft出荷便が1便あります

※20ft混載便の1便出荷量150～200c/sと想定

事業の組織体制



検証と改善計画～PDCAサイクル～



結果から見える「問題点」に目を向け、「改善」できなければ、大きな成長は望めない。

その意味では、総括的なPDCAの検証体制を導入することは非常に重要である。

PDCAを用いることにより、計画、実行だけでなく、結果を評価し、改善するという一連のプロセスを意識的に行うことが可能。

また、PDCAサイクルは一度だけではなく、継続的に「回し続ける」ことに大きな意味がある。

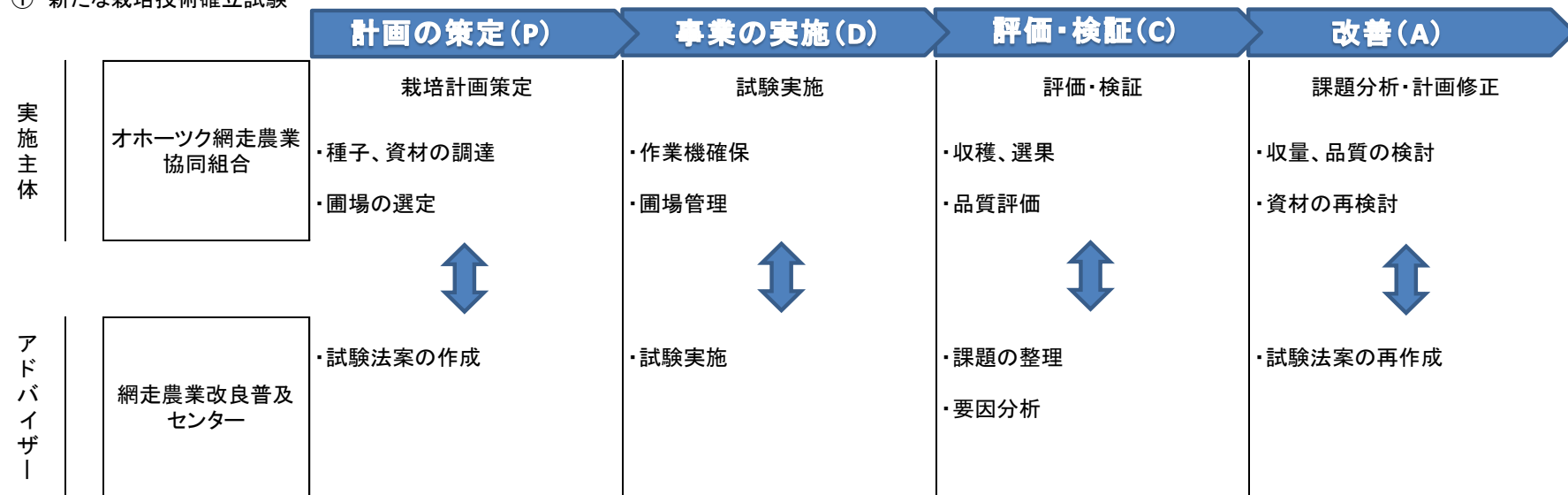
PDCAサイクルは、継続的に業務改善を行うことより、社会ニーズや企業を取りまく環境変化をいち早く察知し、柔軟に対応できるためにも役立つ。

本事業において、栽培体制や優良種子の選抜に係るパートでは、長いも部会・普及センター・東京農大と連携し、新しい栽培方法を実践し、作業内容や品質について検証等を行いながらPDCA体制を確立していく。

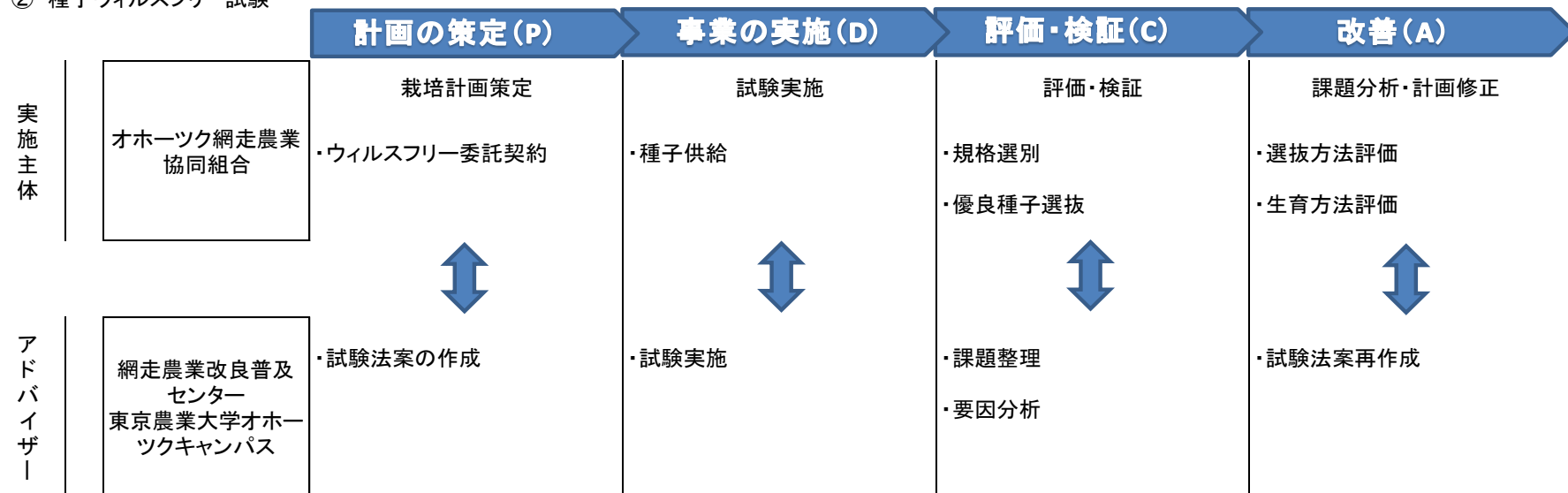
商品の輸出に係るパートに関しては、1サイクルの精度を上げるよりも、なるべく短いスパンでサイクルを回すことを意識して展開する。そこで10年前から台湾、アメリカ、シンガポール、タイに長芋の豊富な輸出実績があり、また、4年前からJAオホーツク網走の長芋輸出を担当する、コンサルティングの（株）メグや、ジェトロとも協力してPDCA体制を確立し、各仕向国、各プランごとの評価を行い、新たな改善計画を策定して、次の効果的なプラン実施につなげていく。

検証と改善計画～PDCAサイクル～

① 新たな栽培技術確立試験

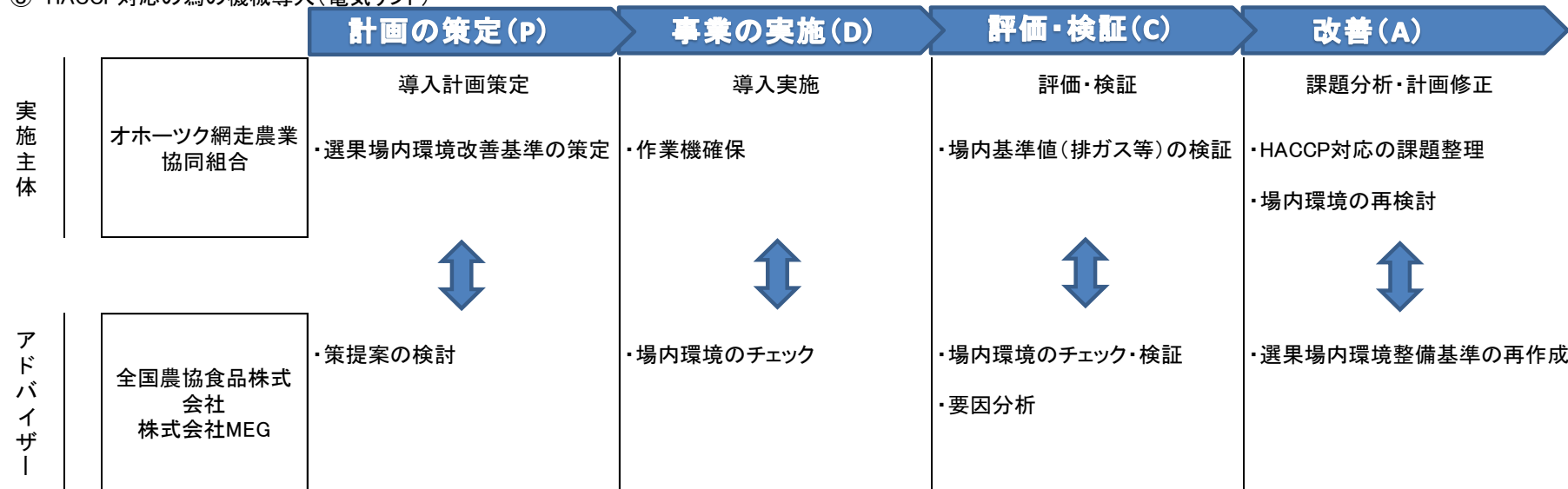


② 種子ウィルスフリー試験

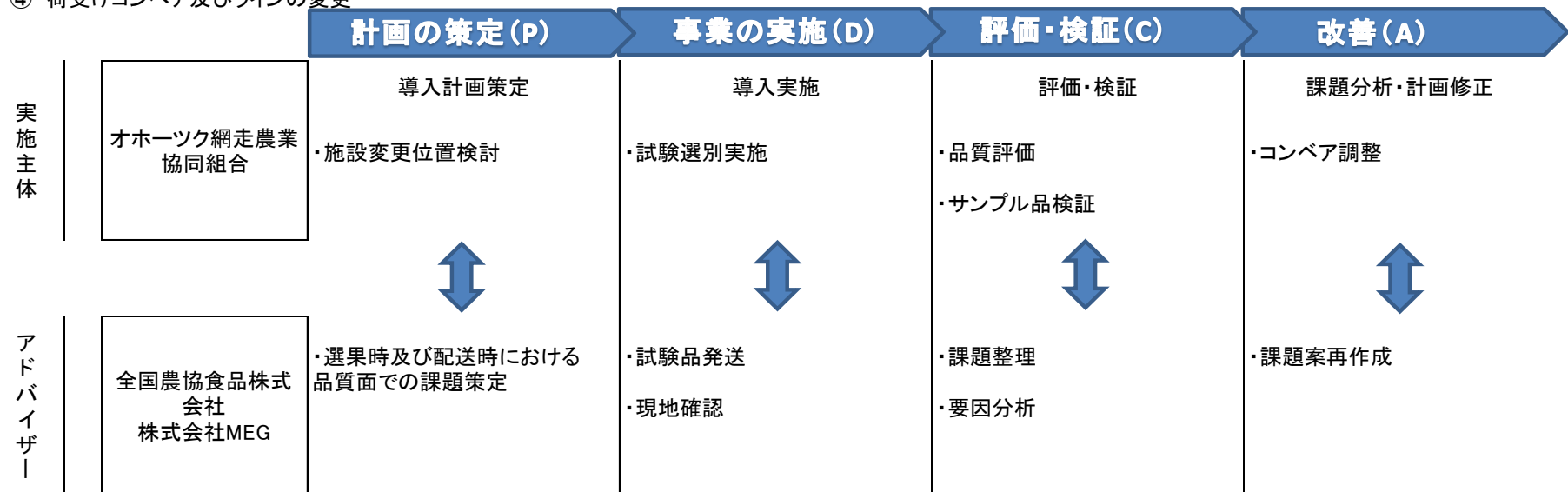


検証と改善計画～PDCAサイクル～

③ HACCP対応の為の機械導入(電気リフト)



④ 荷受けコンベア及びラインの変更



コンサルティング会社

本事業でコンサルティングを担当する株式会社メグは、10年前から台湾、アメリカ、シンガポール、タイに長芋の豊富な輸出実績があり、また、4年前からJAオホーツク網走の長芋輸出を担当する。また海外における豊富な物産イベントの開始実績や、台湾では越境ECサイトなども運営。2020年には漢神巨蛋購物廣場（台湾高雄市）に、日本物産の専門ショップを出店予定（9月）。JA全農青森や契約農家（帯広・幕別・青森）の長芋など、数々の長芋輸出実績がある。



北海道オホーツク網走農産品販売イベント
（台湾）



北海道メロン・プルーン販売促進イベント
（シンガポール）



長いも販売促進イベント
（アメリカ ダラス・ヒューストン）



テレビ番組と連携した東北物産展の開催
（タイ）



株式会社メグ
代表取締役 林 克宜

大学卒業後、外資系広告会社にてコピーライター、マーケティングディレクターを歴任。大手紙おむつメーカーや医薬品メーカーを中心に、数々の広告プロモーションを担当。その後独立し、企業の広告キャンペーンや、テレビCM、テレビ番組などの企画・制作などを手掛ける。1998年6月コミュニケーションサービスを中心とした事業を拡充するため株式会社メグを創業。2004年6月にはODAによる「中国でのマグロの市場開拓のコンサルティング業務」を海外漁業協力財団より受注。中国国内でのマグロブーム創出に大きく寄与する結果となる。2010年、農産品を中心に輸出事業にも進出。2013年1月、海外における日本ブランド発信力強化を目的に社内にJAPANBRAND推進室を設立。現在、台湾、アメリカ、タイを中心に農産物、加工食品等の輸出や、現地での販売業務などを展開している。農産物輸出の講演や勉強会など実績多数。