

**輸出事業計画****申請者名：北信濃輸出促進協議会****品目：ぶどう、りんご、桃、すもも****1. 輸出における現状と課題****【現状】****北信濃輸出促進協議会**

北信濃エリアのくだものの輸出開始に向け、意欲的に取り組む生産者・卸事業者で2025年度に組織化

**<協議会の発足>**

2022年より個別の事業者によって長野県中野市のぶどう、桃、りんごを香港・カナダへ輸出した実績があり、その際に取引先からさらなるオーダーをリクエストされたが、現状のスキームでは大口のニーズに対応することができなかった。そのため、個別の事業者が一丸となり、海外の規制や大口等々のニーズに対応可能な輸出産地を形成したい。協議会立ち上げフェーズのため、協議会での輸出実績は無く、体制構築を現状取り組んでいる。

北信濃は、昼夜の寒暖差を活かした国内屈指の高品質な果実（りんご、ぶどう、桃、すももなど）の産地であり、「高級ギフト用」として高い評価を得ているが、生産者の高齢化・減少、国内市場の成熟による価格低迷への懸念があり、海外市場の開拓が急務となっている。

輸出に向けた取り組みとして、個人農家では困難だった「輸出量の確保」や「複雑な手続き」を解消するため、協議会メンバーによるカナダへの輸出テストや、共同出荷体制構築を推進している。

**<品目ごとの海外ニーズ>****【ぶどう】**

香港・シンガポールでは、日常的な贅沢品として中・高所得者層に定着。カナダでは、現地で急増する中国系の高所得者に需要がある。またドバイとフランスでは高級フルーツへの需要が高いが大手流通ではニーズがないため、特定ターゲットとの接触が必要。

**【りんご】**

蜜入りが良く、貯蔵性に優れた北信濃産りんごは、海外でも「日本品質」の象徴として期待されている。台湾・香港は旧正月のギフト需要が極めて高く、大玉で外観が美しいりんごへのニーズが集中するそう。インドは経済成長に伴う富裕層の拡大により、日本の高級りんごに対する新たな需要を確認。

**【桃】**

台湾、香港を中心に縁起がよい果物として人気が高く、めずらしさから特殊な品種が好評。日本の桃を富裕層向けの予約販売、高級果実専門店での販売を狙う。

**【すもも】**

特に大玉で希少な「シナノパール」へのニーズがある。香港ではすももの認知が多少はある。高級なイメージがないため、圧倒的な大きさと希少性のシナノパールでないと販売が難しそう。

**輸出事業計画****申請者名：北信濃輸出促進協議会****品目：ぶどう、りんご、桃、すもも****1. 輸出における現状と課題****【課題】****■生産段階**

- 気候変動や天候不順による生産力の低下および品質のバラつき
- 輸出先の検疫・残留農薬基準への対応が生産者個々では困難
- 輸出に耐えうる物量を確保するための若手生産者・連携農家の不足

**■物流段階**

- コールドチェーンを担保した集荷・物量体制が未確立。特に桃やすももは皮が薄く繊細なため、海外への長距離輸送における傷みが大きなリスクとなっている。
- 小ロットでの輸出に伴う高額な輸送コスト発生
- 輸出先別（カナダ、インド等）の効率的な物流ルートや連携先が未確立

**■販売段階**

- 高品質な青果物をPRするための販促資材や情報発信ツールの不足
- 対象国におけるブランド発信の取組不十分

| ターゲット        | 課題   |
|--------------|--|
| 共通           | 市場ニーズの把握不足、および営業人員の不足。                                 |
| 台湾・香港・シンガポール | 競合が多く、国内同様の激しい価格競争に陥るリスク。                              |
| インド・カナダ      | 参入障壁が高い。ニーズを把握しづらい                                     |
| ドバイ・フランス     | ニーズはあるが、アプローチが難しい。フランスにおいてはすももが現在輸入不可品目であり、現状での輸出は難しい。 |

## 輸出事業計画

申請者名：北信濃輸出促進協議会

品目：ぶどう、りんご、桃、すもも

## 2. 輸出事業計画の取組内容

## 【ターゲット国ごと及び段階ごとの取組内容】

| ターゲット        | 課題                        | 取組内容（2025年6月～2028年3月）                                      |
|--------------|---------------------------|--|
| 共通           | 市場ニーズの把握不足、および営業人員の不足。    | 営業人員の確保・育成：各国の商習慣に精通した人材を確保し、継続的な提案活動を行います。                |
| 台湾・香港、シンガポール | 競合が多く、国内同様の激しい価格競争に陥るリスク。 | パッケージ開発：ギフト需要に特化した高級感のあるパッケージを開発し、他産地と差別化します。              |
| インド・カナダ      | 参入障壁が高い。ニーズを把握しづらい        | ブランディングと販路開拓：2025年12月の展示会実績を活かし、現地の高所得者層へ向けたPR活動を重点的に行います。 |
| ドバイ          | ニーズはあるが、アプローチが難しい         | 専門人員の確保・育成：各国の商習慣に精通した人材を確保し、継続的な提案活動を行います。                |
| フランス         | ニーズはあるが、アプローチが難しい         | 販路開拓：日本国内のフレンチシェフに導入してもらい、修行先のルートを作ります。                    |

## （1）生産段階

## 【取組内容】

- ① 気候変動等に対応した生産力確保に向け、冷凍商品とハウス商品を開発
- ② 輸出向けロットを確保に向けた産地の気運醸成のため海外バイヤー産地招へいや若手生産者を対象とした輸出セミナーの開催
- ③ 輸出用生産方法周知のため、ターゲット国のニーズに合わせた生産マニュアルを生産者へ共有
- ④ 個々の生産者では検疫条件等への対応が困難であることから農薬基準の確立に向け包括的な残留農薬分析検査を実施し防除体系を指導

## （2）物流段階

## 【取組内容】

- ① コールドチェーンを担保した集荷・物量体制の構築に向け、鮮度保持技術を検証糖度計の導入や保水キャップの開発・試行を実施
- ② 物流スキームの構築のため、複数農家・複数品目による混載出荷を検討
- ③ テスト輸送及びテストマーケティングを通じた新規開拓国への効率的な物流体制構築検証やバイヤーとの連携強化の取組展開

## （3）販売段階

## 【取組内容】

- ① 輸出向け専用販促資材やパッケージデザインの開発、制作
- ② 情報発信のための多言語対応HPやリーフレットの制作
- ③ 海外バイヤーへの売り込みに向けた展示会への出展

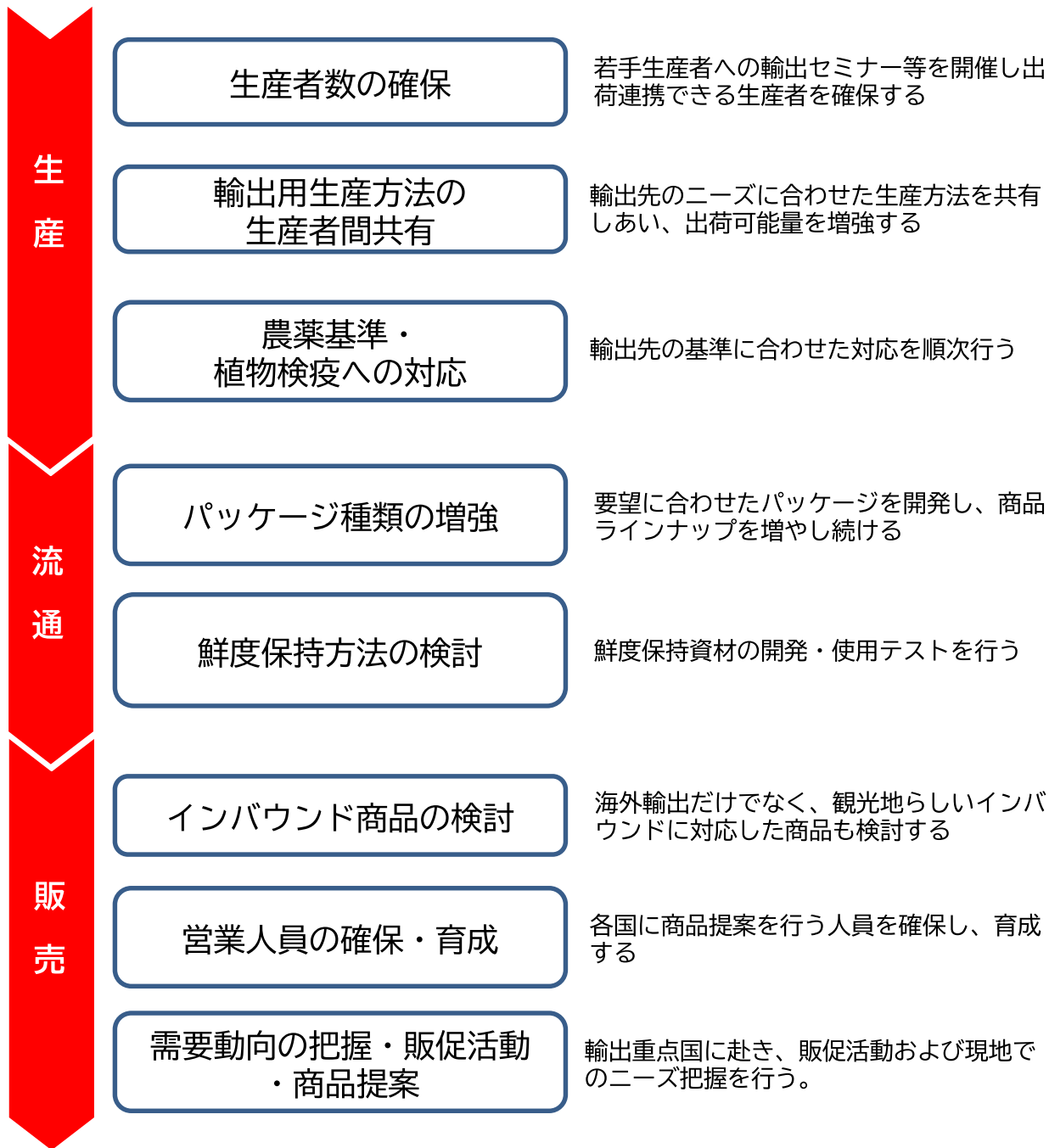
## 輸出事業計画

申請者名：北信濃輸出促進協議会

品目：ぶどう、りんご、桃、すもも

### 2. 輸出事業計画の取組内容

#### 【段階ごとの主な取組内容フロー図】

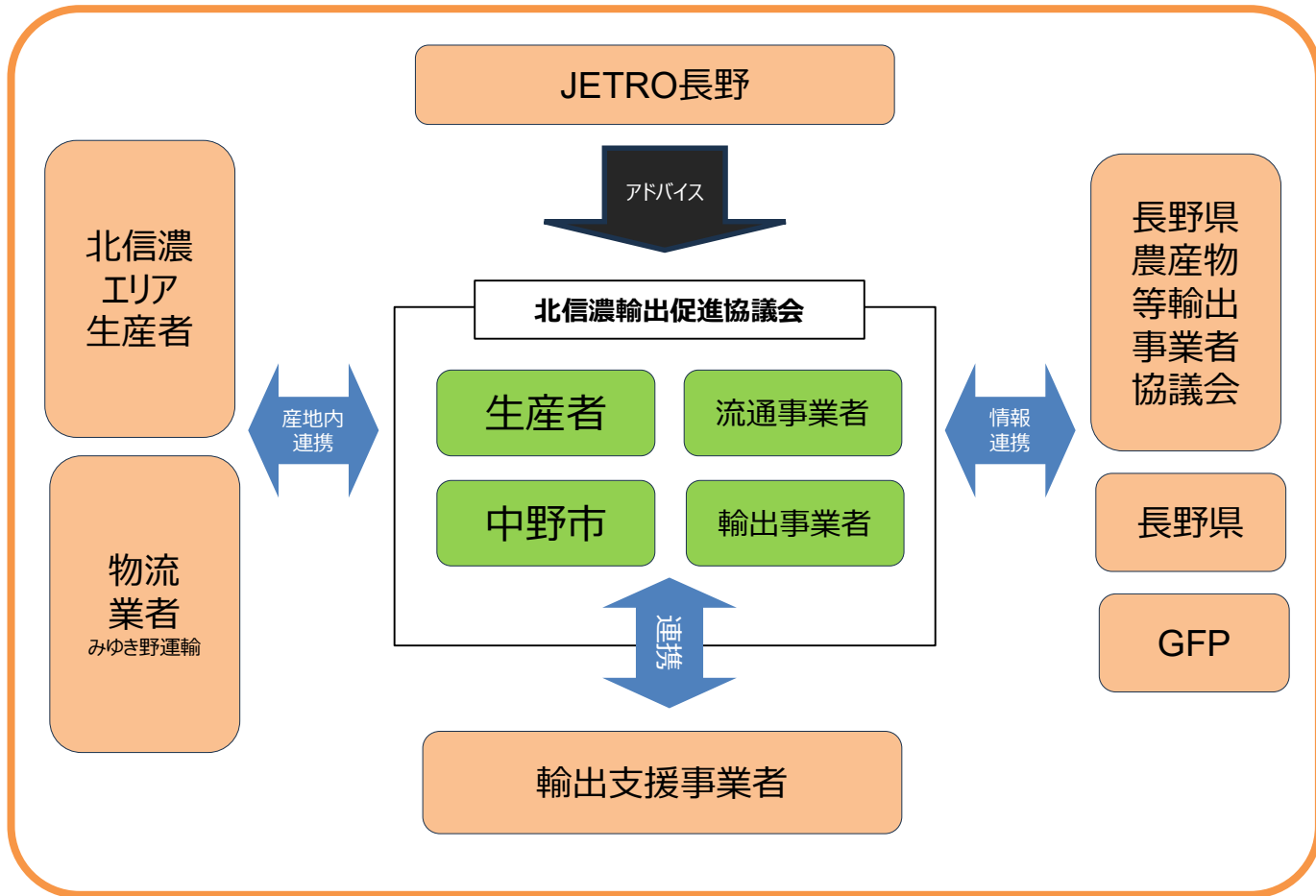


## 輸出事業計画

申請者名：北信濃輸出促進協議会

品目：ぶどう、りんご、桃、すもも

### 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

| 品目  | 項目   | 現状 (2024年度)               | 目標 (2027年度) |
|-----|------|---------------------------|-------------|
| ぶどう | 輸出額  | 0千円                       | 1,000千円     |
|     | 輸出先国 | 香港、台湾、カナダ、ドバイ、フランス、シンガポール |             |
| りんご | 輸出額  | 0千円                       | 3,000千円     |
|     | 輸出先国 | 香港、インド、台湾                 |             |
| 桃   | 輸出額  | 0千円                       | 2,000千円     |
|     | 輸出先国 | 香港、ドバイ、台湾                 |             |
| すもも | 輸出額  | 0千円                       | 100千円       |
|     | 輸出先国 | 香港、シンガポール、フランス            |             |