

輸出事業計画

※申請者名：(株)ヴァインヤード、品目：もも、ぶどう

1. 輸出における現状と課題

<現状>

山梨県はもも、ぶどうの生産量日本一であり、恵まれた日照環境や日較差の大きい気象条件、高い栽培技術から高品質な果実生産が行われている。

弊社は、山梨県にて果物を中心に商社ビジネスを展開している。これまで海外輸出に関しては、輸出事業者と取引があるタイ、シンガポール、香港の現地小売店における販売とネットによる販売を行っている。

○タイ

- ・国民所得が成長途上にあり、今後、中間層や新興富裕層の増加により更に高品質で多様な食材を求めるようになり、これらの層をターゲットに、贈答向け果実を輸出する。
- ・タイは検疫条件が厳しく、生産園地および選果こん包施設の登録、衛生証明書の添付が求められる他、県内のもも栽培で広く使用されている「クロルピリホス剤」の残留基準値がR3年6月に削除されたことから、ももの輸出拡大に支障が生じている。
- ・現地のディスカウントショップが増加しており、低価格で高品質な果実が販売され始めている状況もある。このため、小売の他にもレストランなどをターゲットに設定した販路開拓も必要である。
- ・新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、消費活動も変化しており、ECサイトを活用した消費が拡大している。

○シンガポール

- ・国民所得が成長途上にあり、今後、中間層や新興富裕層の増加により更に高品質で多様な食材を求めるようになり、市場が大きく成長する可能性が高いため、これらの層をターゲットに、贈答向け果実を輸出する。
- ・現地のディスカウントショップが増加しており、低価格で高品質な果実が販売され始めている状況もある。このため、小売の他にもレストランなどをターゲットに設定した販路開拓も必要である。
- ・新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、消費活動も変化しており、ECサイトを活用した消費が拡大している。

○香港

- ・香港はもも・ぶどうともに厳しい検疫基準は設けておらず、長年山梨県産果実の輸出を行っているため、現地における山梨県産果実の認知度および人気は高い。
- ・現地のディスカウントショップが増加しており、低価格で高品質な果実が販売され始めている状況もある。このため、小売の他にもレストランなどをターゲットに設定した販路開拓も必要である。
- ・新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、消費活動も変化しており、ECサイトを活用した消費が拡大している。

<課題>

【生産】

- ・輸出货量拡大に向けた取扱数量の確保が必要である。

【流通】

- ・新型コロナウイルスの影響で、航空便の減便が続いており、空輸の輸出を行う荷物スペースの確保が困難な状況が続いており、まとまった量の輸出が出来ず、輸送コストの増加につながっている。
- ・今後の輸出拡大には新たな商流の構築も必要である。

【販売】

- ・コロナウイルス感染症の拡大に伴い、大きく消費者の動向や市場が変化し、ステイホームによる在宅所在消費市場は拡大傾向にある。
- ・輸出拡大を実現していくためには、変化する市場の動きに対応した販売サービスの立ち上げが必要不可欠となる。
- ・他産地との差別化を図るため、弊社商品の「ファンづくり」が必要。
- ・シャインマスカットが主力であるが、その他の品種（巨峰、ピオーネ、クイーンニーナ等）の裾野を広げていくことも課題。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産】

質の高い商品を安定的に供給できるよう、契約農家数を拡大し、弊社向け出荷比率を高めるよう働きかける。輸出に合わせた規格に栽培指導をして、畑単位で買い取る契約を導入。

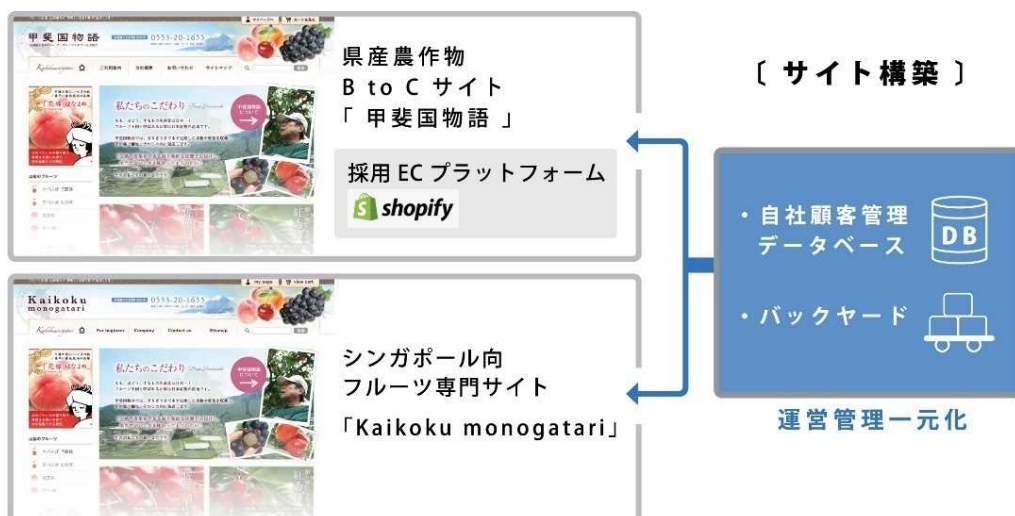
【流通】

取引先事業者を増やし、商流の構築と検証を行い輸出拡大を図る。

【販売】

○越境ECの構築

弊社既存ECサイト「甲斐国物語」を活用し、海外での代金決済に対応した自社ECサイトを構築する。既存ECサイトをベースにすることで、ECサイトの早期立ち上げと顧客管理システムの一元管理など効率的な運用が可能となる。

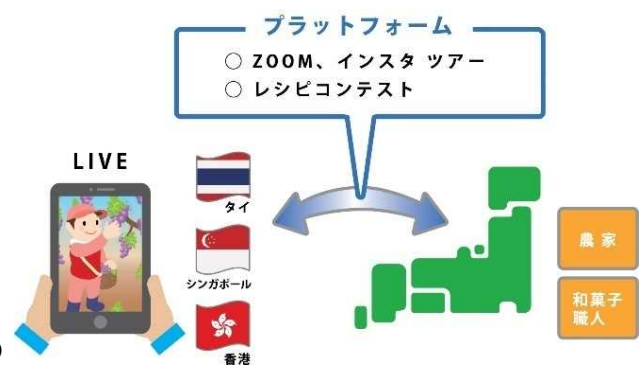


○食・農業体験プラットフォームの構築

輸出拡大に向けて、山梨の農業から食まで、デジタル技術を用いた遠隔疑似体験・文化交流を可能とする「食・農業体験プラットフォーム」を構築する。

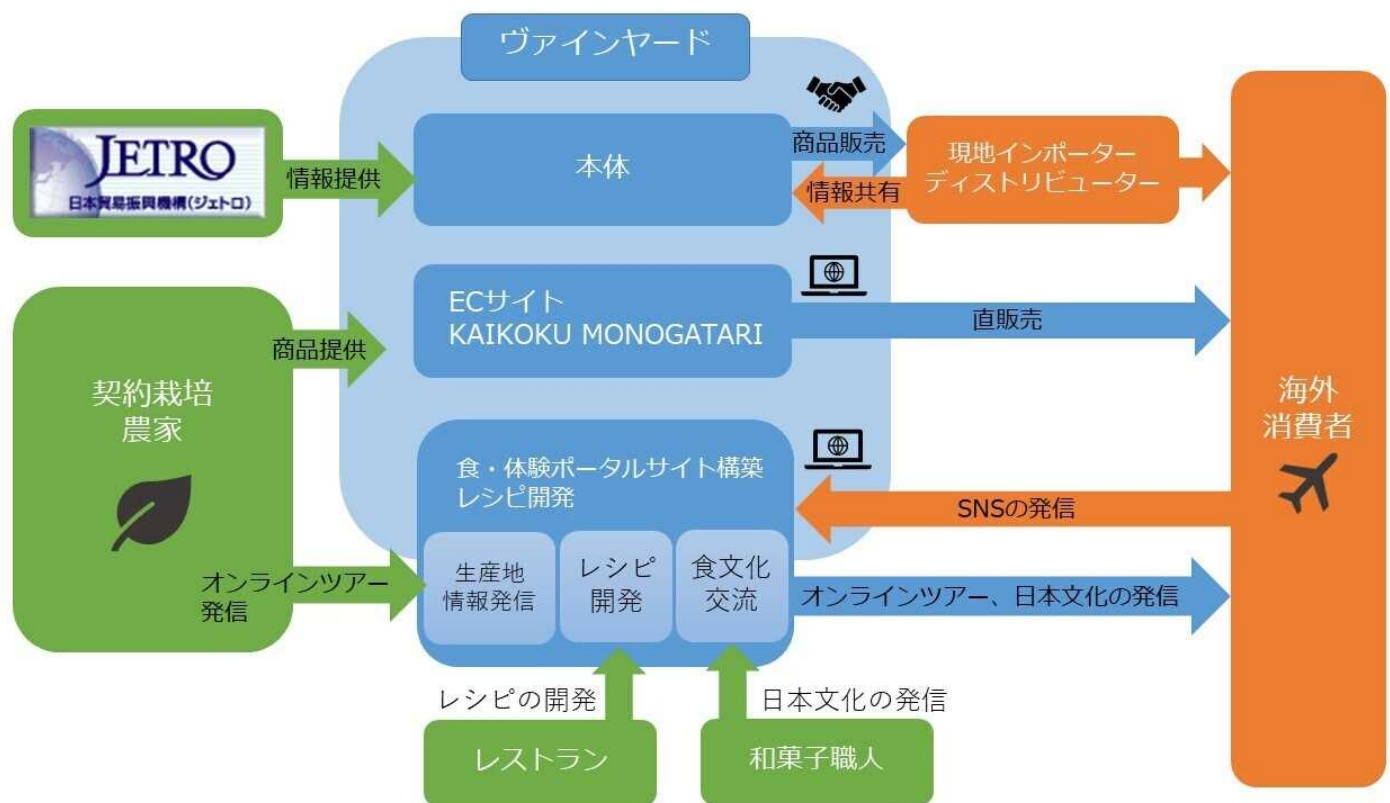
それにより、山梨県産果実の認知度を向上させ、また、日本の伝統的な食文化を通じて新規顧客の開拓につなげていく。

具体的には、オンライン農園ツアーを実施し、現地バイヤーや消費者に産地の様子を伝え、生産者との交流を図る。また、現地レストランシェフと日本の和菓子職人とで食文化交流の機会を設け、県産果実を使用したオリジナルレシピの開発や、消費者から募集したレシピの提案などを通じ、現地レストランにおける利用拡大を図る。



○商談会やイベントに参加し、新規顧客の開拓に取り組む。バイヤーやインフルエンサーへ向けたサンプル提供や、消費者への試食を通じシャインマスカット以外の品種の認知度向上を図る。

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

輸出品目：もも

項目	現状（令和3年度）	目標（令和7年度）
輸出額（円）	850,000	4,000,000
輸出量（t）	0.5	2.5
輸出先国	タイ、シンガポール	タイ、シンガポール

輸出品目：ぶどう

項目	現状（令和3年度）	目標（令和7年度）
輸出額（円）	6,310,000	28,960,000
輸出量（t）	2.6	13.0
輸出先国	タイ、シンガポール、香港	タイ、シンガポール、香港