

輸出事業計画

※申請者名：群馬県（西部地区）、品目：いちご

1. 輸出における現状と課題

- 【現状】
- 高崎市のいちご（品種：やよいひめ）は直売及び観光農園が主である。新規就農者も増えている中、販売競争の激化が進むことが想定され、生産者は新たな販路として輸出に取り組み始めた。

○県のバイヤー招へい事業をきっかけに、令和3年3月にタイ王国向け、同6月に香港向けに試験的輸出を行った。

○タイ王国向けは、超富裕層をターゲットとし、小ロットの輸出に取り組んでいる。植物検疫や残留農薬等の規制が厳しいが、対応できれば有利販売ができることが明らかになった。

○香港向けでは、「やよいひめ」の特徴である果皮の硬さが活かされ、長距離輸送による荷傷みにも耐え、他の産地のいちごが出荷されていない6月という時期に十分な品質を確保できることが確認できた。
- 【課題】

○直売向けの産地であるため、組織化されておらず、出荷資材や出荷規格、味等が不統一である。

○タイ王国向けは、年々厳しくなる残留農薬等の規制強化対応が必要である。また、小ロットであるが故に流通コストが高い。

○香港向けは、国内の物流ネットワークが不十分であるため、効率的な配送方法の検討が必要である。また、各生産者とも直売がメインのため、物量に余裕がなく、急な発注や大ロットに対応できない。

○香港は日本からの最大規模の輸出先であり、競争も激しいため、選ばれるための認知度向上が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

- <タイ王国>

○農薬規制等に対応するため、IPMの活用による化学農薬使用量の削減等への取り組みによりタイ王国の規制に対応していく。

○できるだけ輸送経費を抑えられるよう輸出業者の要望数量に対応することや、他品目との混載などにより輸送効率を高め、運賃の軽減を図っていく。
- <香港>

○輸出入業者と連携し、資材や出荷規格等の統一について検討を進める。

○物量の確保は、国庫補助事業を活用して規模拡大を図るとともに、新規就農者の支援・取り込みにより対応していく。

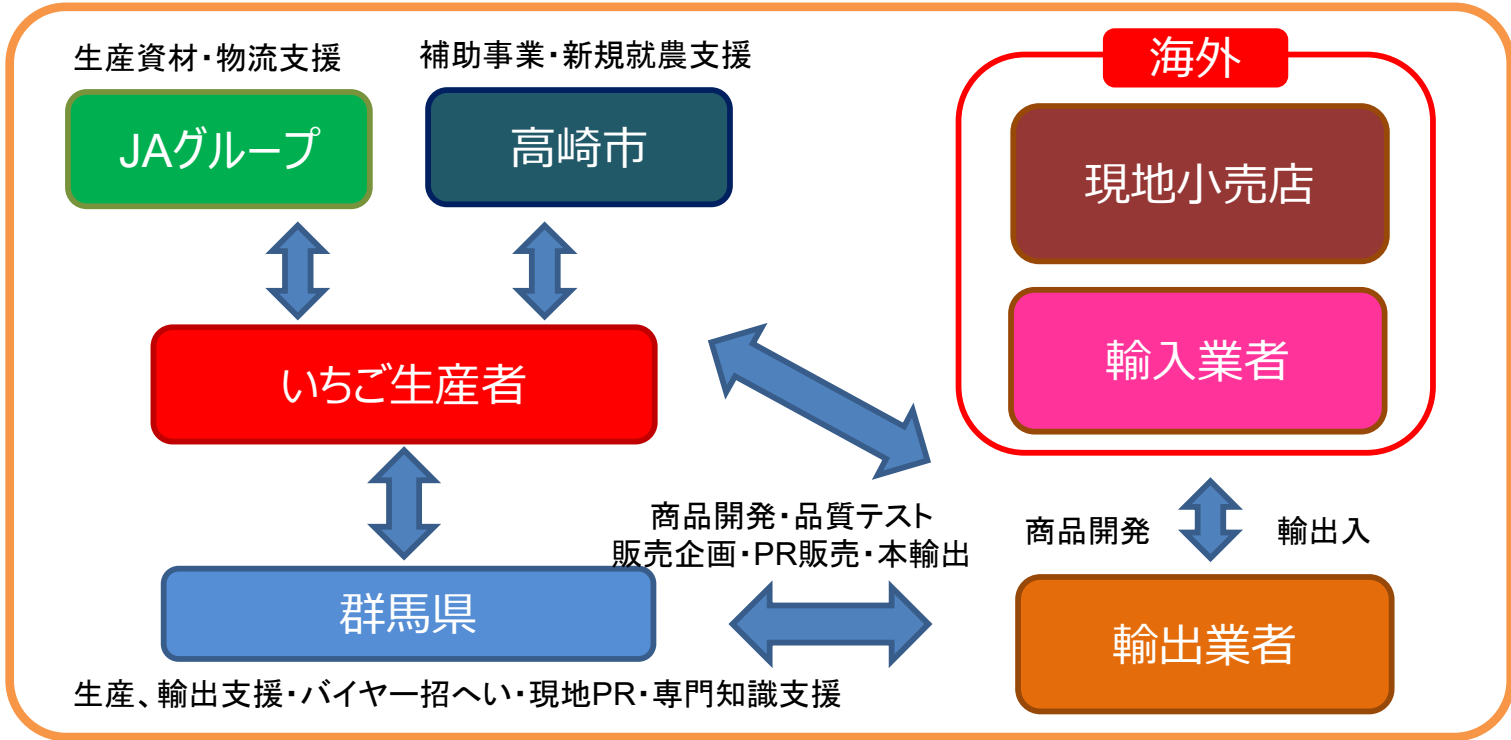
○物流ネットワークについては、品質・鮮度保持のため、JAグループや県で連携してコールドチェーンの確立を目指す。

○他産地の他品種の出荷が終わる4月以降を重点輸出期間とし、リーフレットやポスター、PR販売等により、シェア獲得、認知度向上を図る。

	年 四半期	R 2 年				R 3 年				R 4 年				R 5 年				R 6 年			
		第1	第2	第3	第4	第1	第2	第3	第4	第1	第2	第3	第4	第1	第2	第3	第4	第1	第2	第3	第4
生産	出荷規格・資材統一					輸出業者との調整				資材作成											
	施設整備									施設（鉄骨ハウス）整備											
	タイ残留農薬対応			検査		適正使用				適正使用・検査				適正使用				適正使用			
	生産者増加					+ 2 名				+ 1 名											
	施設衛生検査				検査												更新				
流通	コールドチェーン確立					試験輸送				試験輸送				確立							
販売	バイヤー招へい			招へい				招へい				招へい									
	現地PR販売					テスト販売				PR販売				PR販売							
輸出先国						タイ、香港				タイ、香港				タイ、香港				タイ、香港			
目標輸出金額（万円）						18.3				300				300				300			

輸出事業計画
※申請者名：群馬県（西部地区）、品目：いちご

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

いちご輸出	現状（令和3年）	目標（令和7年）
輸出額	182千円	3,000千円
輸出量	0.038t	1.67t
輸出先	タイ王国・香港	タイ王国・香港