

輸出事業計画

※申請者名：株式会社マンカウィル東北 品目：りんご、もも

1. 輸出における現状と課題

山形県産の優れた食味を持つりんご、ももは東南アジア市場において特にニーズが高く、台湾、香港、タイなどへ輸出している。（2020年度輸出実績 約6,200万円）

（りんご）

■現状

山形県産は蜜入りで食味が良く、主に高階級（大玉・特秀）の「ふじ」「こうとく」をお祝い（年越し、旧正月）用ギフト商品として、要望の絵や文字入れ等工夫を凝らし、付加価値をつけて販売している。

■課題

- ①生産面では、りんごの在庫不足で需要に対応出来ていないため、商品確保が必要である。
- ②流通面では、現状の選果/保管施設は小規模で、検疫対策能力不足（エアー処理スピード、貯蔵施設温度管理など）で作業スピード及び商品の品質管理レベルに課題がある。
- ③販売面では、販路の裾野を広げる戦略として、中等級品（秀・〇秀）の販路開拓が課題である。

（もも）

■現状

中秋節需要期（8～9月）に高階級（大玉・特秀）を中心にギフト商品を販売している。
山形県産は収穫時期が需要期に最適で、国内他産地と差別化が出来、優位性がある。

■課題

- ①生産面では、ももの在庫不足で需要に対応出来ていないため、商品確保が必要である。
- ②流通面では、選果・選別対応、緩衝材対応、検疫対策能力不足（エアー処理スピード、貯蔵施設 温度管理など）で作業スピード及び商品の品質管理レベルに課題がある。
- ③販売面では、輸出販路の新規開拓、販売促進など、裾野を広げる戦略が大きな課題である。

2. 輸出事業計画の取組内容

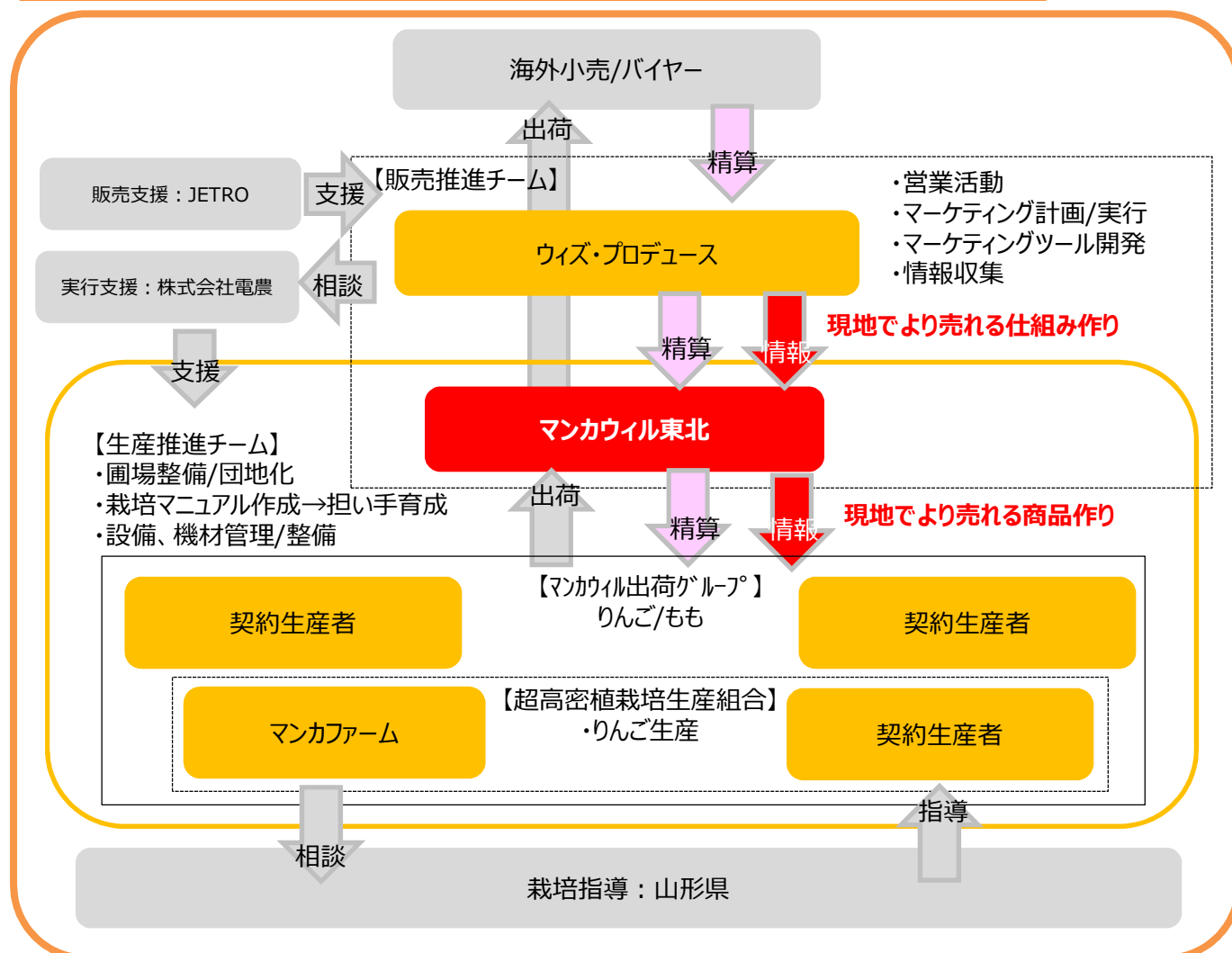
（りんご）

- ①生産面は輸出先国の検疫に対応できる契約生産者を増やす事に加え、自社農園で超高密植栽培を実証し、生産力を向上させ、必要なりんごのスペックを契約生産者と共有する事で地元貢献する。
- ②流通面は選果・低温貯蔵などの施設を整備し、品質管理のレベルアップ及びスピードアップを図る。
- ③販売面は当社グループ力を生かし、既存販売先やJETROと連携し、PDCAを効果的に回す事によって、輸出先国へ適した販売促進を行い輸出拡大に取り組む。

（もも）

- ①生産面
は輸出先国の検疫に対応できる契約生産者を増やすために啓蒙活動で商品確保を行う。
- ②流通面は選果・低温貯蔵などの施設を整備し、品質管理のレベルアップ及びスピードアップを図る。
- ③販売面はターゲット輸出先国の消費地へ直接輸出する販路開拓を目指す。
販売体制はりんご同様

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（2020年度）	目標年（2027年度）
りんご	輸出額	2,040万円	5,000万円
	輸出量	17.8t	50t
	輸出国	台湾/香港/タイ/ベトナム	台湾/香港/タイ/ベトナム
もも	輸出額	4,162万円	5,000万円
	輸出量	38.5t	45t
	輸出国	台湾/香港/タイ/シンガポール	台湾/香港/タイ/シンガポール