

輸出事業計画

※申請者名：吉見いちご販路拡大研究部会、品目：いちご

1. 輸出における現状と課題

吉見町のいちごは、埼玉県内でトップレベルの生産量であり、町内JA農産物直売所はシーズンになると完熟いちごを買い求め、多くの方が訪れている。しかしながら、3月以降はいちごの生産量が増え、人気のある直売所でも捌ききれず、需給の不均衡が生じている。また、国内人口は減少し、高齢化率は大きく増加することから、今後の国内の食市場の大きな拡大は見込めず、これからの販売戦力を考えていかなければならない時期に来ている。

一方、世界人口は増加することが見込まれているため、海外への販路に可能性を感じ、平成30年度から埼玉県主催の埼玉農産物輸出総合サポート事業に参加し、タイ、シンガポールで販売を行った。特にシンガポールでは、ライブコマースと呼ばれるオンライン販売において、品質が評価され高価格で販売できた。

町内のいちご生産者の大半は直売所による販売を行っており、市場価格よりも高単価で取引を行っており、現地ニーズを捉えつつ、国内販売並みの利益を確保することが必要である。また、3月以降の生産量が増えるいちごについて、新たな商品形態の開拓が求められている。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産】

- ① 現地ニーズを満たした、輸出向けの品種の検討（甘味が強く粒が大きくかつ輸送性の高いやよいひめを主体）
品種特性勉強会や一元出荷体制の確立と新規会員勧誘による取扱量の増加
- ② 既存の生産体制とは異にした輸出向け技術への対応
- ③ 輸送が難しい時期に余剰となるいちごを冷凍化で有効活用し、既存の生産体制で輸出割合を増加

【加工】

- ① 3月以降のいちごの冷凍化と体制整備、商業連携、ニーズ等の研究

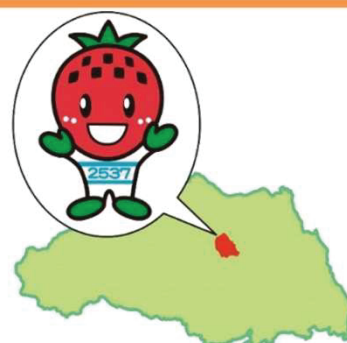
【流通】

- ① 生産者における予冷库等による鮮度の徹底、物流の鮮度管理として低温物流業者への委託
- ② 鮮度保持できるフィルムや輸送中に傷みに耐えられるパック、包装資材へ品名や注意事項のローマ字・英語表記
- ③ 物流費低減に向け、既存物流との混載など、商社等と連携

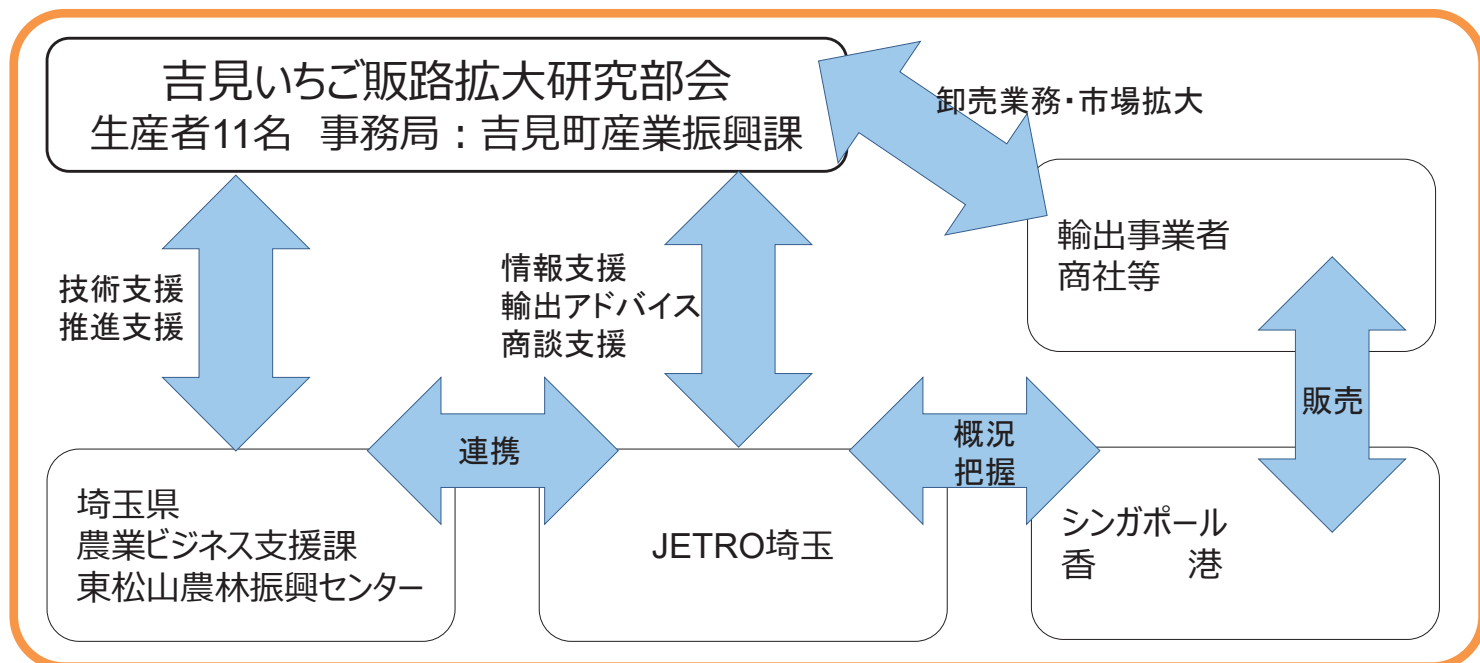
【販売】

実績のあるシンガポールに加え、シンガポールと農薬基準が同程度で出荷できる香港を新たに加える

- ① G F P 商談会等を活用し、国内商社を確保
- ② 富裕層向け販売を主力とするほか、レストランやスイーツメーカー等業務用販売の模索
- ③ 味や色艶へのこだわりや厳格な選別を行い、富裕層に評価される高級品質商品の販売
- ④ 埼玉県産新品種「べにたま」の本格導入時における試験販売やニーズ調査の実施



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

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

		現状 (令和2年度)	目標年 (令和7年度)	備考
吉見町全域	輸出額(円)	322,200円	966,600円	
	輸出量 (t)	0.093t	0.279t	
	輸出先国	シンガポール	シンガポール/香港	
	生産量 (t)	68t	68t	会員生産量

現状の生産量の内、一部を輸出向けに転換を図り、輸出割合を令和2年度の3倍とする

