

輸出事業計画

※申請者名：新・新潟米ネットワーク合同会社、品目：コメ

1. 輸出における現状と課題

【現状】

新・新潟米ネットワーク（略称 3N）は米の輸出を目的として新潟県内の農業者を中心に組織し、2008年に台湾の日本料理店に新潟産コシヒカリを卸したのを皮切りに、台湾への直接輸出数量を伸ばしてきた。また、国内輸出商社を経由し各国のレストランへ新たに輸出を拡大し、2020年産米では325トンの輸出用米を取り扱うに至っている。2021年9月に組織を法人化（合同会社化）し、持続的な輸出用米生産・販売体制の構築を図っている。

【課題】

生産段階：低コスト生産の確立。多収良食味品種の栽培技術の確立や直播・密苗技術等の導入、拡大。もみ殻堆肥のほ場還元システムの構築。

流通段階：集出荷・精米の効率化に向け、将来の販売・投資計画、販路の拡大や経営面の見通しを立てる必要。

販売段階：既存の取引先だけに過剰に依存せず、多様な業種・業態に向けた販売先を開拓する必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

＜生産段階＞

多収品種の栽培方法と収量について、栽培技術委員会を設置して情報共有と分析を進める。また、直播・密苗について試験的に導入している3N会員の結果を分析し、他の会員への導入拡大を図る。さらに、マニユアスプレッダーを導入し3N会員による堆肥散布体制を整備することにより、化学肥料の低減を図る。

＜流通段階＞

法人化した3Nの今後の収支計画を策定する。また、集出荷や精米のモノと情報の手順を洗い出し、役割分担を明確にすることで、効率化を図る。

＜販売段階＞

・台湾（販売ターゲット：個人・小売向け）：既存の販売先である百貨店等と密に連携を取り、新たな規格を提案しながら現在の輸出量を継続するとともに収益性を向上させる。また、安全志向、健康志向を求める消費者向け小売店への新たな需要開拓を行うため、現地訪問や商談会への参加を実施する。

・香港（販売ターゲット：外食・中食事業者向け）：今後も市場規模が拡大すると考えられる外食・中食需要に参入するため、香港への現地訪問を実施する。また、香港に輸出を予定している中食事業者への販路開拓のため個別営業を行う。

・国内商談会への参加（販売ターゲット：輸出商社（米国、豪州、欧州、シンガポール等）：新規販路開拓、知名度向上のために商談会への参加を積極的に行う。

* 欧州ターゲット国：ドイツ、イギリス、フランス、イタリア、スペイン

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

【新・新潟米ネットワーク合同会社】

輸出事業計画の実証・報告

【(株)結アソシエイト】

事業計画の管理、改善指導

【既存、新規取引先】

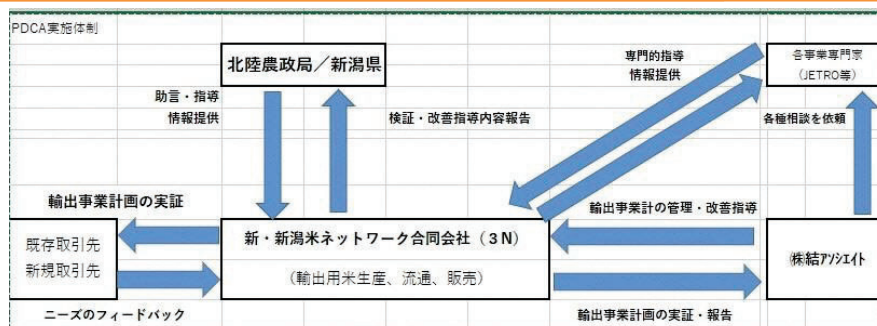
実取引とニーズのフィードバック

【北陸農政局、新潟県等】

交付金、補助事業等の情報提供

【JETRO等】

輸出に係る専門相談等



4. 輸出目標額

		現状 (R2年)	目標年 (R6年)	備考 (長期目標 R10)
新潟県全域	輸出額（千円）	70,458	100,000	200,000
	輸出量（t）	325.8	500.0	1,000.0
	輸出先国	台湾・米国・豪州・欧州・シンガポール	台湾・米国・豪州・欧州・シンガポール・香港	台湾・米国・豪州・欧州・シンガポール・香港