

輸出事業計画（品目：冷凍いちご）

※申請者名：株式会社アイザック

1. 輸出における現状と課題

【現状】

日本産いちごは香港（シェア約7割）や、台湾、シンガポール、タイといった東・東南アジア各国・地域へ輸出が行われており、鮮度や品質、ブランドが評価され、ターゲットとする富裕層や贈答品用として一定の需要を獲得することができ、令和4年には約52億円の輸出実績がある。

一方、群馬県産のいちご（やよいひめ等）は、令和元年時点で約2,500t（国内14位）の生産量があるが、現在の販路は直売及び観光農園といった国内需要が中心であり、海外需要を想定した生産などの対応が遅れてきた。なお、隣接する栃木県は日本一のいちごの生産基盤を有している。

【課題】

輸出拡大に対する課題としては、生産・物流・販売の各段階におけるコールドチェーンの構築が必要である。特に、日本産生鮮いちごの海外における販売価格は他国産と比較しても突出しており、競合となる韓国産いちごの2倍以上価格差があるなど、日本産いちごの海外普及・消費拡大への大きな課題となっている。また、これまでの輸出事業の実施主体の殆どが生産者であったため、海外市場の具体的なニーズに基づくブランディングや販路開拓、販売促進といったマーケティング機能が弱かったことが課題として挙げられる。

具体的な課題内容は、以下に示すとおり。

No	項目	課題
1	生産	- 群馬県産のいちごの生産量はピーク時の約7割に減少（輸出向けロットの確保が困難） - 輸出国毎の植物検疫や残留農薬規制に対応した生産管理・監査対応
2	物流	- 小ロットのため非効率かつ輸送コスト（輸送費、梱包費）が高い - 生鮮いちごはデリケートなため長距離輸送中の荷痛みが発生
3	販売	- 群馬県産いちご（やよいひめ等）の認知度が他品種に比べて高くない - 現地の販路整備と消費者に受け入れられる商品力と適正な価格設定

これらの課題をコールドチェーン構築によって解決し、日本産いちごの輸出拡大に向けた取組として、新たに「冷凍いちご」の輸出版売に活路を見出した。生産者や輸入業者と連携した以下の輸出実証試験を通じ、群馬県産冷凍いちごを販売する上での事業化の可能性及び、具体的な課題を明らかにした。

【輸出実証結果（冷凍いちご）】

数量の確保や他国産冷凍いちごの台頭の影響による価格交渉の問題などから、輸送コストは想定よりも割高に。近年、競合である韓国産冷凍いちごが台頭しているものの、現地販売価格は日本円で2,000円/kg前後での販売が見込めることを確認できた。

同時に、生産者から供給された生鮮いちごの一元冷凍管理の仕組みや大量の冷凍保存、コンテナバン積みも冷凍物流倉庫と連動してバイヤーにも納得してもらえるコールドチェーンを確立することが出来た。

以上の取組を通じ、販売先チャネルの確保と生産・物流に関して、一定のインフラのスキームを整備することが出来た。今後は、現地の市場ニーズを汲み取り、パッケージも海外の人が好感を持てるデザインとするなど、小ロットに付加価値を付ける方向で、競合となる他国産冷凍いちごとのブランド面での差別化を図ることで販売促進を進めていく。

到着時/販売時の様子



現地事業者/販売店舗スタッフ・消費者の声



- ・ **味：普通**（温度が高い国とは甘さの感覚が若干違うが、甘さよりも鮮度を強く意識している）
- ・ **鮮度：非常に良い**（鮮度は他国産より優れており、かじった時の感触はかなりの高感度だった）
- ・ **香り：良い**（鮮度は他国より優れているため、完熟系とは違った香りをちゃんと醸し出せている）

輸出事業計画（品目：冷凍いちご）

※申請者名：株式会社アイザック

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組の概要】

本計画における大きなポイントとしては、輸出商社である当社が起点となり冷凍いちごのサプライチェーンを新たに構築することにより、現地の消費者に受け入れられるマーケティング及び販売計画を主眼とした取組とする点である。これにより、これまでの輸出事業計画における課題を解決し、新たな枠組みによる輸出事業（輸出事業者としての認定事業）の成功事例を確立させ、その他果物への品目拡大を図り、中期的な輸出目標達成を目指す。現状の生鮮を主体とする既存の日本の輸出事業との相違点は以下の通り。

項目	現状の日本のいちご輸出	今回の当社の取組み
輸出先国	香港、シンガポール、台湾、タイ	シンガポール、香港
消費者層	富裕層	中間層及び富裕層
輸出商材	生鮮いちご	冷凍いちご
事業主体	生産者・輸出商社等	輸出商社

【輸出先（シンガポール・香港）市場の概要】

①**シンガポール市場**：日本産生鮮いちごの輸出金額は令和4年には2.6億円（前年比で17.3%増加）となっている。検疫条件が比較的緩く、関税も無税であり、近年日本食レストランの増加により日本食材の輸出が増加していることから、今後の安定供給体制の確立やロット確保による価格競争力が整備されることで、更なる輸出規模の拡大が見込まれる。

②**香港市場**：日本産いちごの最大の輸出先であり、令和4年の輸出金額は、37.7億円（前年比で28.1%増加）である。そのため、安定したニーズが市場に存在しており、さらに、日本産いちごの市場シェア率もかなり高く、令和2年の輸出金額のシェア率は約36%であり、シェア率は1位となっている。そのため、香港国内でも日本産いちごの認知度は非常に高い。しかし、現在香港に輸出されている日本産いちごは、他県からも多く出荷されており、他県産又は他国産いちごとの差別化を図るためには、鮮度をアピールする為のプロモーションなどにより、ターゲット層に対し効果的に優位性を訴求していくことが本輸出事業の成功の鍵となる。

【輸出に向けた取組内容】

当社がターゲットとする輸出先国の消費者ニーズに対し効果的にアプローチし輸出拡大を図る上で、現在のいちご輸出における課題や、従前の冷凍いちご輸出実証試験で把握した課題に対し、生産・物流・販売の各段階において以下の取組を進めていく。

課題		取組み	
生産	➢ 群馬県のいちご生産量は、ピーク時の約7割に減少（輸出向けロット確保が困難）	農福連携による生産拡大	● 輸出先国のニーズに応じた品種生産や生産能力の強化を図る。具体的には、自治体や地元福祉団体（障害者、シルバー人材）との農福連携を促し、いちごの生産者の拡大を図る ● ビニールハウスを令和8年度に設置予定
	➢ 輸出国毎の植物検疫や残留農薬規制に対応した生産管理・監査対応		
物流	➢ 小ロットのため非効率かつ輸送コスト（輸送費、梱包費）が高い	高度技術による冷凍処理	● 日本の高度な冷凍技術により凍結処理、輸送時の損傷リスク低減・小型混載による効率輸送・長時間輸送による品質劣化を防止する ● 冷凍・物流倉庫を令和8年度に建設予定
	➢ 生鮮いちごはデリケートなため長距離輸送中の荷痛みが発生		
販売	➢ 群馬県産いちご（やよいひめ等）の認知度が他品種に比べて高くない	マーケットイン思考による販路開拓	● これまでに培った華ネットワークや信金中央金庫海外拠点と連携したバイヤー探し及び商談を進める ● 日本産の品質や鮮度といった優位性を訴求。パッケージデザインなどで、競合国の冷凍いちごとの差別化を図る
	➢ 現地の販路整備と消費者に受け入れられる商品力と適正な価格設定		

輸出事業計画（品目：いちご）

※申請者名：株式会社アイザック

2. 輸出事業計画の取組内容

前述の課題解決のための主要な取組として、以下の事業者間の調整及び技術協力を当社が主体となり促すことで、事業の実現を確実なものとする。

- ✓ 1 B/L 1 コンテナの物流可能なコールドチェーン基地を確保
- ✓ 自治体や地元福祉団体と農福連携を促し、生産者の間で常につきまとう人材難を見据え、障害者やデイサービスと連動したシルバー人材の活用を促進（廃棄処分の削減や、生産コストダウン、地方での人材雇用の促進を狙う）
- ✓ 群馬県ぐんまブランド推進課や農林水産省輸出・国際局輸出支援課との連携（仕入先の紹介）
- ✓ インターン人材などの活用により、国際感覚を持てる人材の育成も視野に入れる

【更なる輸出拡大に向けて】

本事業は海外ニーズを起点に輸出拡大を目指すため、いちごに限定せず、将来的に味覚や価格、ブランドなどで競争力のあるその他野菜・果物等を、農作物栽培から検討し生産者と共に輸出促進を促していく。近県を含む、具体的な農作物の候補は以下の通り。

- ✓ 高崎市が推し進める農福連携を促す水耕栽培によるメロン
- ✓ 太田市が推し進める日本産グロスミッテル（品種）による有機栽培バナナ
- ✓ 川場村ブランドのお米「雪ほたか」
- ✓ 山梨県産のシャインマスカット
- ✓ 栃木・宮城県全農のブランド生鮮いちご及び冷凍いちご等

【事業スケジュール】

以上の各施策を効果的に進めるべく、以下のスケジュール及び評価指標の目標に基づき計画を進めていく。

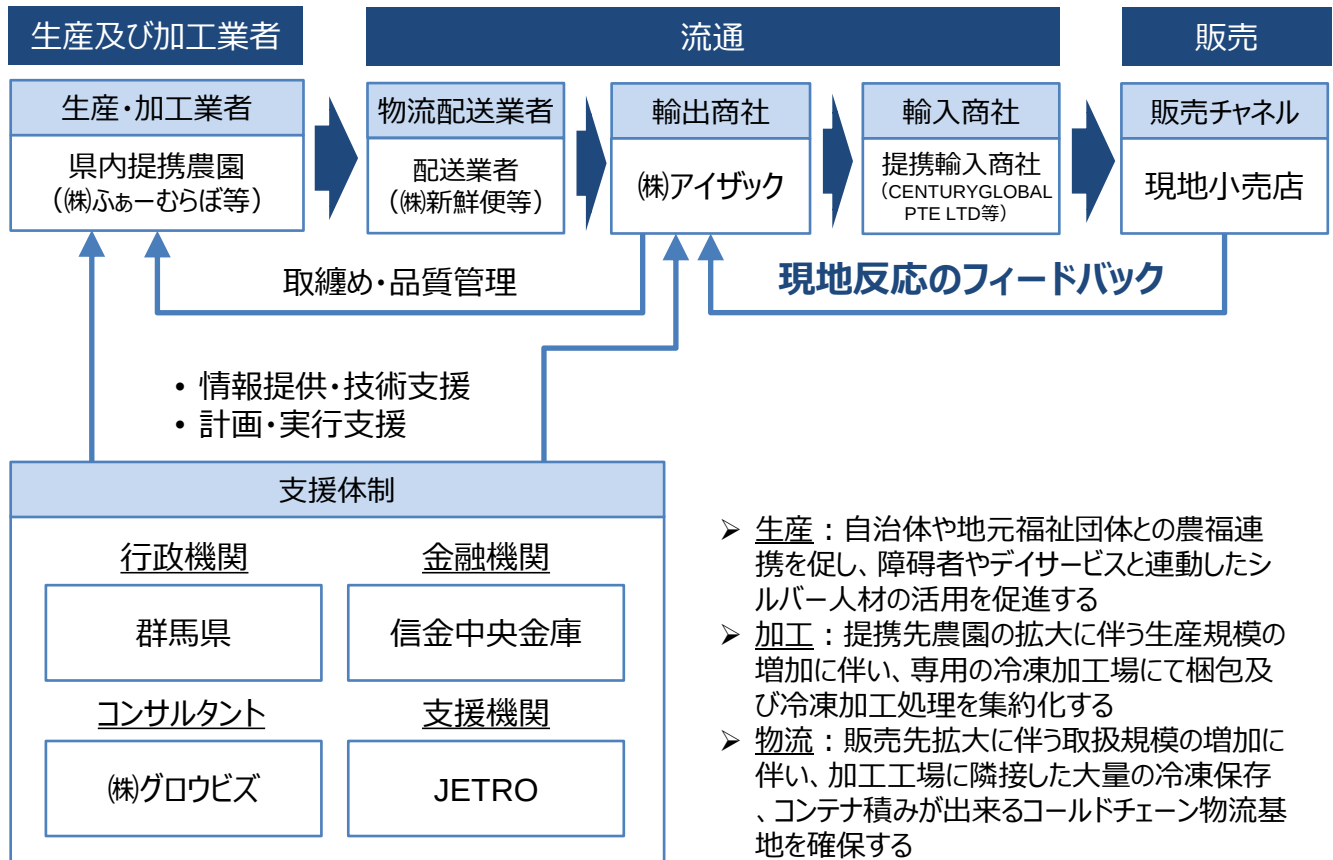
		2022年度		2023年度				2024年度				2025年度				2026年度		
		3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
生産	出荷規格・栽培計画	調整・確定														更なる 輸出拡大 施策策定		
	パッケージデザイン	制作						改善										
	栽培・収穫				栽培/収穫			栽培/収穫			栽培/収穫							
	加工・出荷				加工/出荷			加工/出荷			加工/出荷							
	施設監査・改善					監査/改善			監査/改善			監査/改善						
	提携農園の拡大			+2社				+3社				+2社						
物流	冷凍工程の確立・運用	試験実施						運用開始										
	コールドチェーンの確立・運用	試験輸送						運用開始										
販売	市場調査（ニーズ、競合）	調査																
	現地バイヤー等の紹介・マッチング	意見交換 / マッチング																
	小売でのプロモーション活動			PR、検証、改善														
輸出先国		シンガポール、香港																
国内外取引社数（社）		1		8				18				25				35		
目標金額（百万円）		0.4		16				32				50				60		
取扱い量（t）		2		8				16				25				35		

輸出事業計画（品目：いちご）

※申請者名：株式会社アイザック

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

- 以下の体制により、海外の現地消費者ニーズを起点とする生産・販売計画を実行することで、輸出事業計画の継続的な改善を行う。



4. 輸出目標額

- これまで築いてきた海外バイヤーとのネットワークや輸出実証試験で把握した現地ニーズにマッチした商品展開により、輸出規模の拡大を図る。

【輸出品目：
いちご（冷凍いちご）】

		現状(令和4年)	目標(令和8年)
群馬地区	輸出先国	シンガポール	シンガポール・香港等
	取引社数(社)	1	35
	輸出額(千円)	400	60,000
	輸出量(t)	0.2	30

※他の輸出先候補（台湾、タイ等）実需者の調査等による販路拡大及び、他の冷凍果物（メロン、ぶどう、バナナ、マンゴー等）への品目拡大の可能性を検討