

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：九州農産物通商株式会社 品目：柿

1. 輸出における現状と課題

① 日本国内での柿の販売状況

ミカン類との競合から取引価格が安価になっていること、食の嗜好の変化等により特に若年層の購入量が少なく需要は減少傾向にあること等から、柿の生産者の所得に悪影響を与えている。

② 海外での柿のニーズについて

これまでの弊社の柿の輸出の取組からサクサクとした食感を有する「太秋」や長い期間の貯蔵ができる「冷蔵富有」といった品種への人気が高いことがわかっている。

【タイ】福岡県産柿のタイでの店頭小売価格は日本での小売店頭価格と比較して高値ではあるものの、「サポジラ」という自国産の果物と味が似ているため、タイの人々に福岡県産柿が「高級な贈答用の果物」として広く受け入れられている。

【米国】自国産等の甘柿が流通しているものの、それらには「太秋」や「冷蔵富有」のような食感や甘みがないため、差別化をできる福岡県産柿のニーズが高い。

③ 輸出への期待

- ・ニーズの高まりを受けて現地輸入者からは輸出量増加の要望を受けており、弊社としてもその要望に応えるために輸出量を増加させていきたいと考えている。
- ・福岡県内の柿の生産地からも、国内の柿の需要減少分を弊社が輸出で補うことを強く要請されていることから、その要請に応えるためにも福岡県産柿の輸出拡大を実行し、国内の柿の出荷価格の安定化を推進していきたい。

④ 輸出拡大の障壁（課題）

タイ及び米国向け輸出は、植物検疫への対応（特にフジコナカイガラムシの除去）などにおいて産地の体制がまだ脆弱なことから輸出量を増加させることは容易ではない。

2. 輸出事業計画の取組内容

① 課題解決の取組

植物検疫へ対応するために、フジコナカイガラムシの除去作業を効率化する方法の検討・試験を実施し柿の輸出拡大に取り組む。

【具体的な検討内容】

- ・フジコナカイガラムシ除去作業の際に使用するエアガン等の器具の改善
- ・フジコナカイガラムシ除去作業を効率化する革新的技術（電磁波による殺虫）等の検討・試験
- ・柿へのフジコナカイガラムシの付着を減らす栽培方法の試行



エアガンと拡大鏡を用いた作業の様子

② 輸出拡大の取組について

これまでは弊社は小売店での販売促進に注力してきたが、SNSや通販サイトを活用したPRを行い、新たな顧客を獲得する。

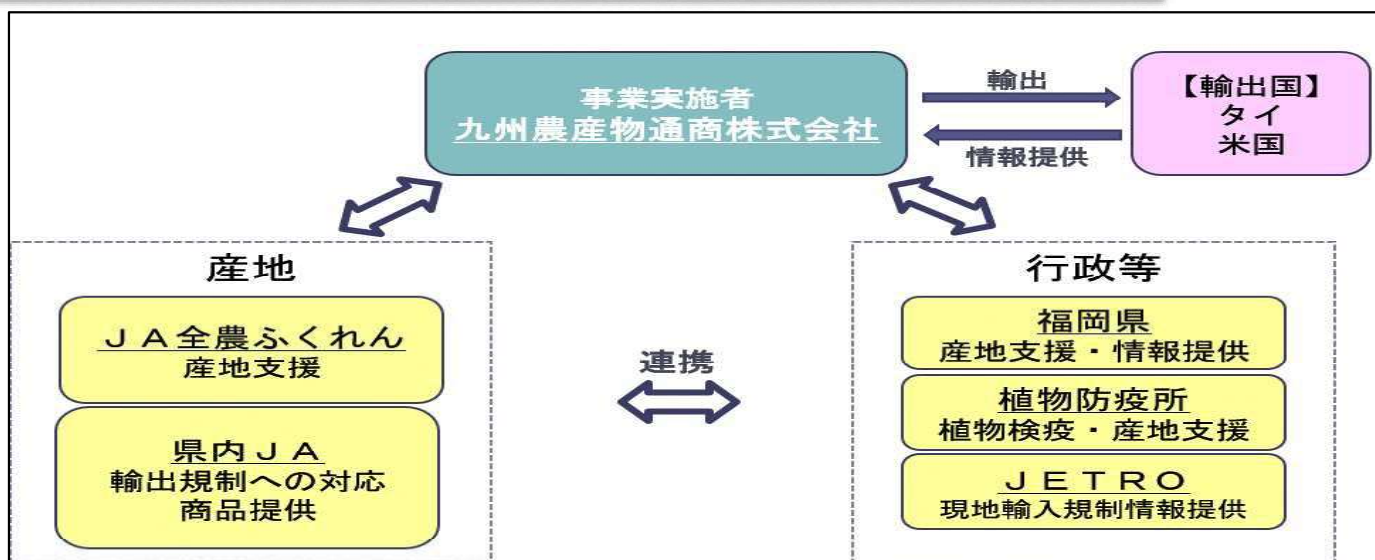


タイのインフルエンサーのSNSによるPR



米国でのECサイトを活用したPR

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



※ 関係者との協議

- ・フジコナカイガラムシの除去作業に関する対策を検討。
- ・各国での販売状況や着荷状態を共有し、問題が発生した場合にはその都度解決策を協議する。

4. 輸出目標額

	現状 (令和元年度)	目標年 (令和5年度)
輸出額	11,000千円	40,000千円
輸出量	10 t	40 t
輸出先国	タイ、米国	タイ、米国