

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：新発田市米輸出促進協議会、品目：米

1. 輸出における現状と課題

【輸出における現状】

輸出各国でのニーズについては、主に現地で店舗展開している(株)ワッカジャパンから情報収集している。当協議会で取り組んでいる銘柄 2 種（コシヒカリ、こしいぶき）のうち、リテールはコシヒカリ、飲食店等の業務用はこしいぶきが好まれている。

協議会輸出量のうち、新型コロナウイルス感染症の発生前はコシヒカリ43%、こしいぶき57%だったが、新型コロナウイルス感染拡大による飲食店の営業停止等を受け、業務用向けが減少したが、リテール向けとして食味が評価されているコシヒカリが増加し、発生後はコシヒカリ 53%、こしいぶき47%と受注状況が逆転している。

【生産面における課題】

・コロナ禍により、国内外における外食産業への出荷が落ち込み、余剰米の増加により、卸価格が下落している。今後もこの傾向は続くものと考えられることから、生産経費の一層の軽減に加え、「コシヒカリ」、「こしいぶき」以外の多収穫品種への取り組みが必要。

・令和 3 年産米は、水田リノベーション事業など国補助金により、生産者は一般米を超える収入となるが見込まれる。しかし、長期的には補助金に依存しない、生産・供給体制づくりが必要となるため、生産経費の削減策について検討を要する。

・(株)ワッカジャパンは、業務用販売からECを活用したリテールに業態を変えていることから、これまで以上に品質が重要となっている。現状は、玄米色選 + 1 等米が取組要件となっているが、さらなる高品質が求められており、生産経費の削減と品質向上が必要となる。

【販売面における課題】

・当協議会での輸出促進策は、(株)ワッカジャパンへの輸出米を供給することで出荷量を増やしてきた。同社は他事業者に比べ、買取価格も高額で農家所得の向上に直結している。反面、集荷事業者が同社からの指示があるまで、集荷米を保有しなければならず、農家への代金も立て替えとなることから、輸出量増＝集荷事業者負担増となる。

・(株)ワッカジャパンは玄米で各国へ輸出し、現地事業者（直営店）で精米することで、鮮度をアピールしている。また、現地で大型の倉庫を保有しないことで、コストを減らし、利益を確保している。このことから、生産者は国内と違いフレコンではなく、紙袋での出荷となり、コストと手間がかかる。

・現状では、(株)ワッカジャパンと連携して海外外食店に同行して販促を行っていることで各店舗への信用力を醸成している。同社での新発田産米の取り扱い比率は 30% を占めるに至っている。しかし、今後、輸出量を飛躍的に増加するためには、同社が出店していない国への販売チャンネルを持つ事業者との連携も必要となる。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産面での取組方針】

・生産コストの低減と多収穫米の検討

日本産米での輸出量が伸びない大きな要因は、価格によるもの大きい。当市産米の農家売渡価格は、概ね9,000円～12,000円／60kgであるが、海外で競争力を持つためには、さらなる価格の引き下げが必須。食味の良い多収穫品種の栽培技術の習得と、直播栽培や作期分散、効率的な肥料・農薬処理をはじめ国の示す15項目の要件を満たせるよう農家意識の醸成を進める。

・複合営農への転換

水稲単作からの転換を進めるとともにドローンによる農薬散布や生産法人（20ha）以上の農家を対象として複合営農とスマート農業への転換を促すことで、所得確保と向上策を進める。

・国際認証（GGAP）対応

日本に比べ、使用農薬の制限や残留濃度などに厳しい諸外国への輸出を効率的に進めるため、G-GAPをはじめ、国際認証に対応した生産者を育成する必要があり、研修会の開催や関連情報をメルマガ配信するなど、認証取得に向けた意識の醸成を図る。

・現地ユーザーとの交流促進

(株)ワッカジャパンと連携した営業活動にあたっては、生産者も同伴することでユーザーとの交流を通じて信頼関係を構築する。また、台湾、ハワイの個人ユーザーを対象として、オーナー制度を実施する。（令和元年度は台湾を対象に実施）

【販売面での取組方針】

・集荷事業者の収益向上

現状では生産者からの保管料700円/60kgが集荷事業者の利益となっている。このことから、今後も継続して輸出を拡大するための取組として、集荷事業者の収入向上策を検討する。

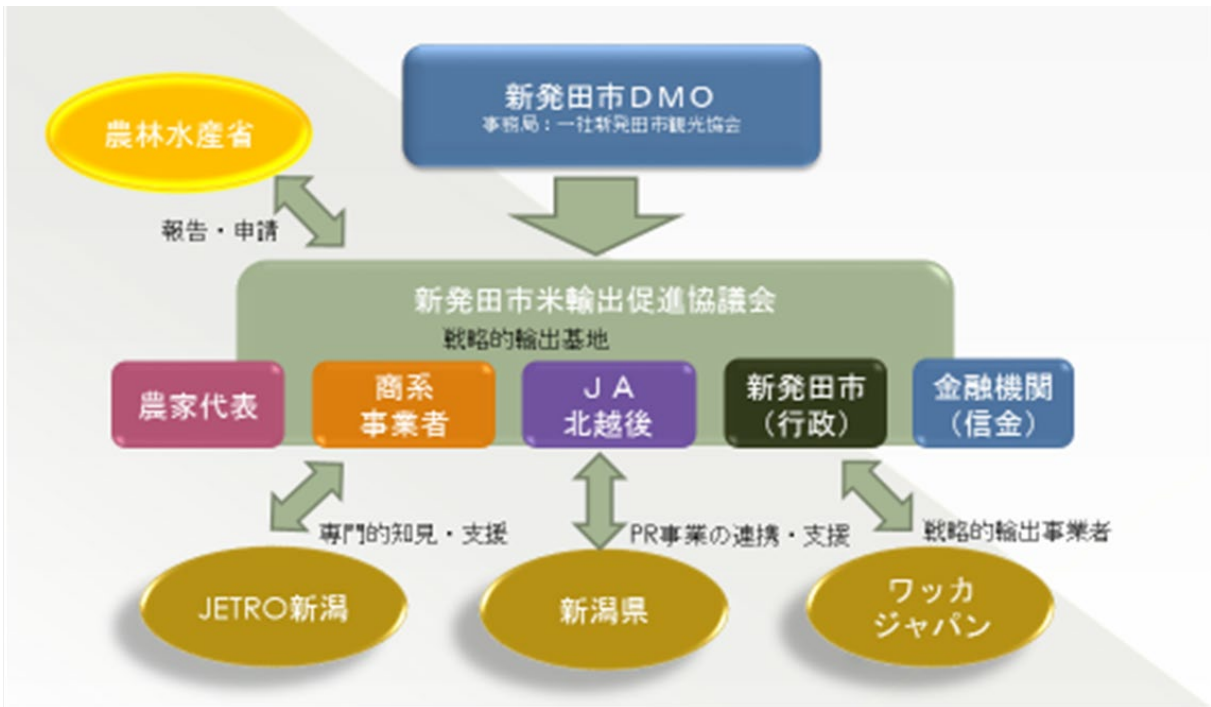
・(株)ワッカジャパンと連携した営業活動の実施

台湾、香港、シンガポール、アメリカ（NY、ハワイ）、ベトナムへの輸出は、現地の各ワッカジャパン営業店舗と連携して、各国県人会や関係企業へアプローチすることで、輸出量の増加策を展開している。今後も、この体制を維持するとともに、業務用からリテール（個人販売）の増加策についても現地広告事業者など各国関係機関、団体と連携して事業を進める。

・他事業者との連携

(株)ワッカジャパンが直営店を出店していない国については、各国の商流、通関・関税制度を研究するとともに、全農インターナショナルをはじめ、輸出事業者との協議を行い、輸出策を検討する。（カナダ、フランス）

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



事業実施主体：新発田市米輸出促進協議会
米の産地づくりに特化した取組を行う実施主体として、米輸出に関わる生産者代表・商系事業者・JA・行政・金融機関で構成される協議会。
新潟県やJETRO新潟などとも連携し、各種支援や専門的なサポートを受けるとともに、取引先である(株)ワッカジャパンとは、輸出米取引のみならず、他の物産品輸出においても連携しながら事業を実施する。

4. 輸出目標額

	輸出量	販売金額	増加額
○令和元年度	268 t	53,025千円	
●令和2年度	300 t	60,000千円	6,975千円
●令和3年度	350 t	70,000千円	10,000千円
●令和4年度	400 t	80,000千円	10,000千円
●令和5年度	500 t	100,000千円	20,000千円