

輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：柿

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当連合会は新たな販路として静岡県産農産物全体の輸出量の拡大を目指しており、特に本県原産のブランドである次郎柿については品質の良さ、野菜等と比較して単価も高く、比較的海上輸送にも強いことからみかん、いちごに続いての果樹の輸出品目として検討してきた。今後の国内需要の伸びが期待できない中、日本からの輸出量が香港、タイ、シンガポールなどアジアを中心に平成24年の338tから令和2年の729tへと115%増加しており、輸出機会を探っていたところ、輸出事業のパートナーである全農インターナショナル株式会社を通じてシンガポールの引き合いがあり令和2年より輸出事業を開始した。

輸出実績：令和4年度の総輸出量0.753t

【課題】

生産面	物流面	販売面
安定供給体制の構築 ①栽培面積、生産者数の減少 ②生理落果によるロス対策	物流コストの高騰 品質保持対策	販路開拓・営業活動強化 商品差別化対策

2. 輸出事業計画の取組内容

生産面

安定供給体制の構築

①栽培面積、生産者数の減少

輸出事業の促進

輸出事業を促進することで年末以降の販売単価維持を図り、農業所得の向上を図る

②生理落果によるロス対策

研究機関・農業技術コンサルタント等の専門家による対策研究

物流面

1. 物流コストの高騰

①効率的な物流ルートの構築

集荷場所の集約化により、管内における運送の効率化を図る

②市場便の活用

市場便に混載することによりコスト低減を図る

③清水港の活用

清水港を積極的に活用し、横持ち費用の削減を図る。

2. 品質保持対策

真空包装の導入

実証実験を行っており、現状で1カ月程度の品質保持が可能。結果次第では海上輸送への切替も検討。

販売面

1. 販路開拓・営業活動強化

①全農インターナショナル株式会社との連携強化

月例会や現地拠点との連携により静岡県産柿のセールスを推進していく。

2. 商品差別化対策

①プロモーションツールの作成

次郎柿の良さを伝える販促物・パンフレット、動画などの作成を行う。

②贈答用商品の開発

春節向けの商品として贈答用商品の開発をおこなう。

③現地テスト販売会の開催

現地消費者の認知度向上を図るために現地にてテスト販売を実施する。

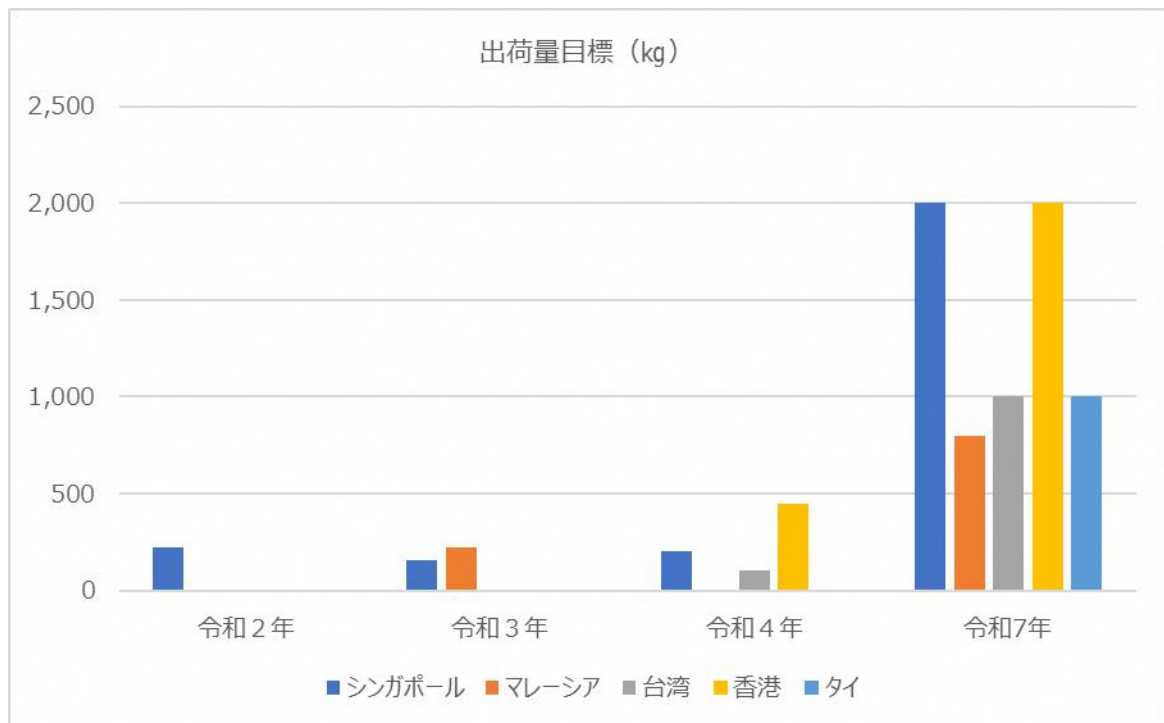
3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図



4. 輸出目標

令和7年度輸出目標 6,800kg



※当連合会の事業期間4月～翌3月