

# 輸出事業計画

## ※申請者名：遊士屋株式会社、品目：いちご

### 1. 輸出における現状と課題

#### ●現状

- 農林業センサスによると伊賀市は全国平均より速いペースで農業者の高齢化が進展、担い手が減少。
- 遊士屋は約5,000平方メートルの土地に18棟のビニールハウスを建設し、「よつぼし」「紅ほっぺ」「淡雪」といった品種を育成。11月から5月末には、約20人のスタッフを雇用。

#### これまでの輸出実績

単位：千円

| 品目：いちご | R2年度 | R3年度 | R4年度 |
|--------|------|------|------|
| 香港     | 447  | 0    | 618  |
| タイ     | 928  | 552  | 404  |
| 米国     | 6    | 29   | 106  |

#### ●輸出拡大における生産、物流、販売の課題

- 海外市場の開拓にあたって、購買力があり、日本との関係性が安定している米国、購買力が高く、日本の農産物が浸透していないUAE（ドバイ）、収入におけるフルーツへの消費額が大きく、今後成長が期待されるタイを想定。生産～販売の各工程別に、以下のニーズへの対応が課題である。

| 工程 | 課題                                                                                                      |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 生産 | ① 輸出に適した品目の選定と生産<br>② ロットの確保                                                                            |
| 物流 | ① 気温差の大きい地域への配送技術の確立                                                                                    |
| 販売 | ① 現地市場に対応した販路開拓・プロモーションの実施<br>② 米国市場における高品質いちご市場の競争激化<br>③ UAE（ドバイ）市場における既存販路の中断<br>④ タイ市場における新規販路開拓が中断 |



遊士屋  
HP



Online  
shop

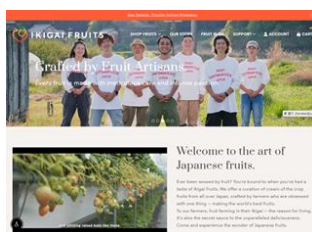
### 2. 輸出事業計画の取組内容

- 上記の課題解決に向け、以下の取組を行う。

| 工程 | 課題解決の取組                                                                                                                                                                             |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 生産 | ① よつぼし、紅ほっぺ、淡雪の継続的な取組<br>②－１．周辺いちご農家からの仕入先発掘<br>②－２．ターゲット市場に対応した圃場の確保<br>②－３．いちごと相性のいい別製品の確保                                                                                        |
| 物流 | ① 定期的な現地調査と産地における梱包技術の普及                                                                                                                                                            |
| 販売 | ①－１．現地市場に即した高付加価値化のための資料作成<br>①－２．SNSプロモーションの精度向上<br>②－１．高級小売店との連携強化によるブランド向上<br>②－２．IKIGAI Fruitsと連携した小ロットかつ高級BtoCの販路構築・強化<br>②－３．ニューヨークBtoBの販路開拓<br>③ ドバイ向け販路の再構築<br>④ タイ向け販路の再構築 |



NY高級小売店での販売



IKIGAI Fruits Webサイト



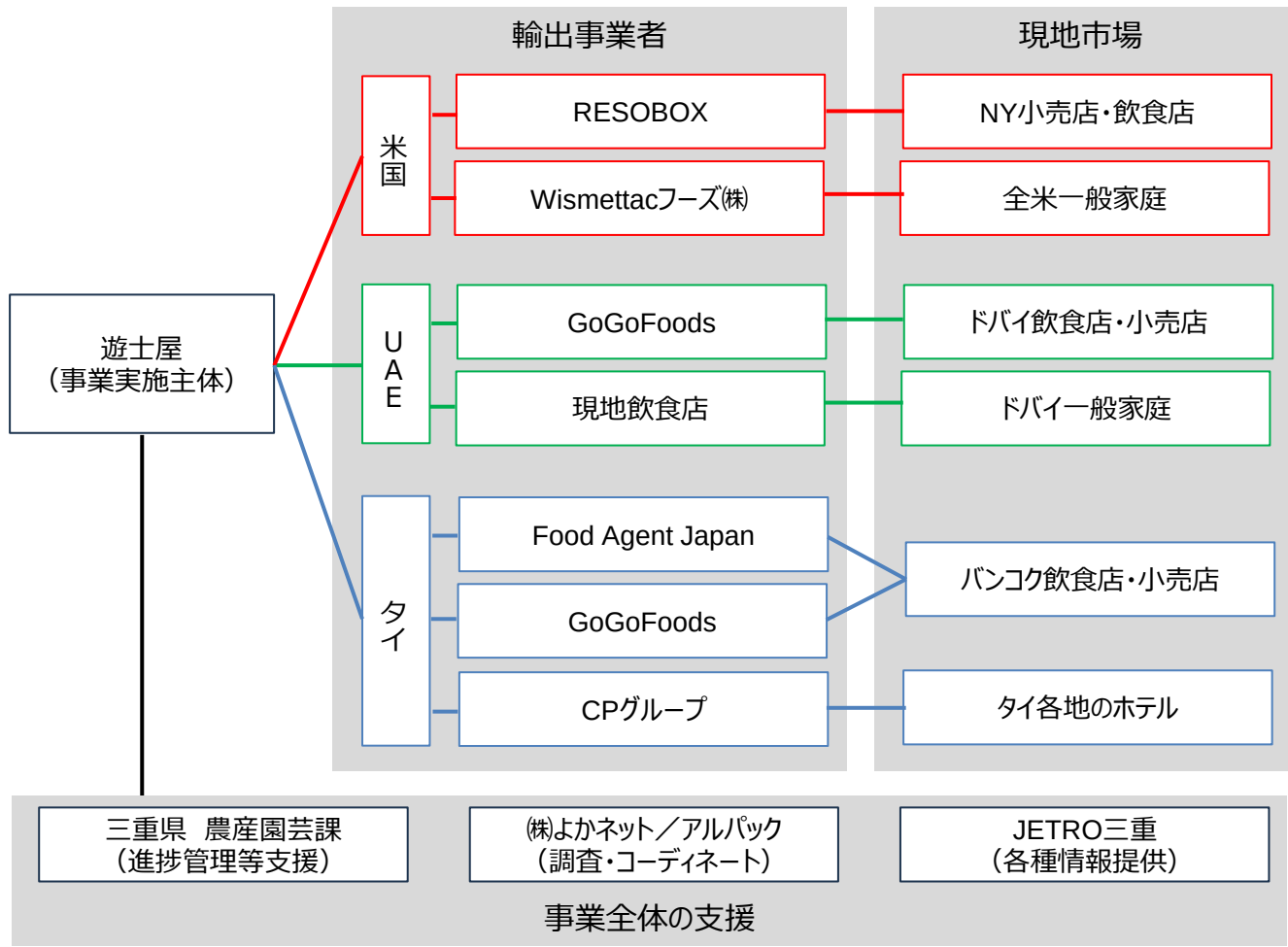
バンコク小売店での販売

輸出事業計画

※申請者名：遊士屋株式会社、品目：いちご

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

- 以下の体制にて現地市場別の事業者間を図り、PDCAの進捗管理を行う。



4. 輸出目標額

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を以下に記す。

| 品目：いちご  | 令和4年度    | 令和8年度          |
|---------|----------|----------------|
| 輸出額（千円） | 1,128    | 20,000         |
| 輸出量（kg） | 282      | 2,800          |
| 輸出先国    | 香港、タイ、米国 | タイ、米国、UAE(ドバイ) |
| 生産量（kg） | 4,783    | 9,800          |