

輸出事業計画

※申請者名：ようてい農業協同組合 品目：ゆり根

1. 輸出における現状と課題

(1) 現状

＜これまでの取り組み＞

ゆり根の生産環境は、生産者数、生産面積、出荷額等、いずれも近年は、厳しい状況が続いております。これは、作業に関わる労力に対して、国内の販売価格が向上しないというデフレの影響が大きく、加えてコロナ禍は、国内需要の中心である関西の料亭需要を直撃し、その回復も鈍い状況です。しかしながら、こんな中、輸出に関しては、旺盛な海外需要に支えられ、過去3年間で3倍近くの増加になっており、「輸出こそが、この窮地を脱する救世主である」という認識が産地には、ございます。

(2) 課題

＜生産段階＞

- 生産者の「作付け意欲の向上」

＜加工段階＞

- りん片をはがす作業の手間
- 加工技術

＜販売段階＞

- 台湾以外の輸出先国の開拓
- 海外ニーズの継続的把握（食べ方提案等への展開）
- 「三つ目（規格外品）」の商品化
- 脱卸、仲卸経由の輸出（出口が不透明で価格が低迷）
- ようていブランドの確立（GI活用／現地知名度向上等）

2. 輸出事業計画の取組内容

(1) 取組内容

＜生産段階＞

- 生産者意欲の向上
- ✓ 令和6年度：生産者+JA職員によるシンガポール視察
- GI取得を通じたブランド価値の向上
- ✓ 令和6年度：研修会の実施（GI申請実務）、GI申請準備
- ✓ 令和7年度：GI申請

＜加工段階＞

- りん片をはがす作業の手間の削減
- 加工技術
- ✓ 令和6年度～：規格外品を使った「かきゆり」の開発が出来ないか引き続き検討する

輸出事業計画

※申請者名：ようてい農業協同組合 品目：ゆり根

<販売段階>

- 台湾農薬規制の関係で、台湾以外の国の開拓
- ✓ 令和6年度：シンガポール市場調査・北米における規制調査
- ✓ 令和7年度：北米市場調査
- 海外ニーズの継続的把握（食べ方提案等への展開）
- ✓ 令和6年度：シンガポールの現地関係者とのネットワークを構築し、ニーズ把握
- ✓ 令和7年度：北米の現地関係者とのネットワークを構築し、ニーズ把握
- 「三つ目（規格外品）」の商品化
- ✓ 令和6年度：香港でのテスト販売
- ✓ 令和7年度：選果段階から「輸出専用品」として区分しての本格的輸出開始
- 脱卸、仲卸経由の輸出（出口が不透明／価格低迷）
- ✓ 令和6年度：ホクレン通商様を通じたシンガポール商流調査・フェア開催
- ✓ 令和7年度：ホクレン通商様・MRT様と連携した香港FOOD EXPOへの出展・北米調査
- ようていブランドの確立（GI活用／現地知名度向上等）

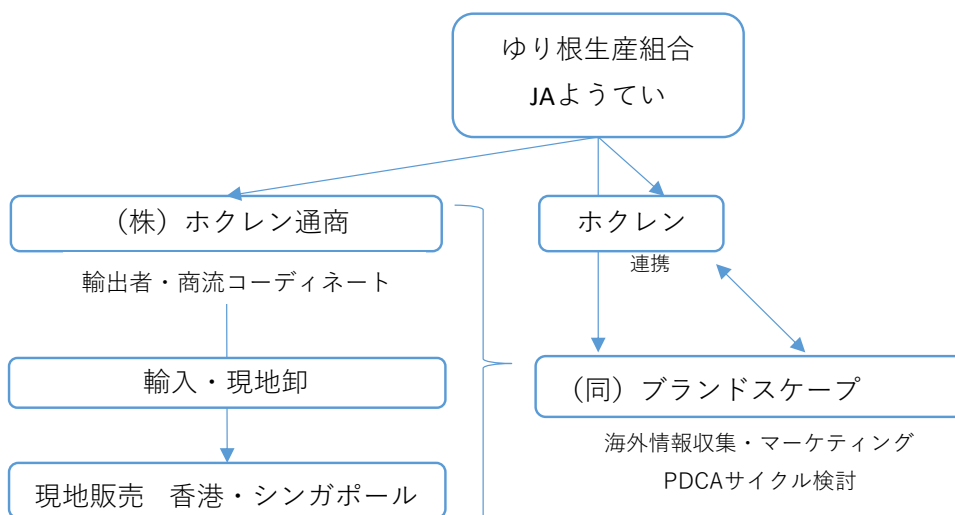
GI取得を通じたブランド価値の向上

- ✓ 令和6年度：研修会の実施（GI申請実務）、GI申請準備
- ✓ 令和7年度：GI申請

現地知名度向上

- ✓ 令和6年度：シンガポールフェアでの試食提供・レシピの紹介
- ✓ 令和7年度：香港FOOD EXPOへの出展での試食提供・レシピ紹介

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



<主な検証予定項目>

- ① 輸出額・輸出量（総額・国別）
- ② 受入れ数量
- ③ 輸出先の市場価格・消費者動向・ニーズ対応
- ④ 国内商社との連携状況

輸出事業計画

※申請者名：ようてい農業協同組合 品目：ゆり根

4. 輸出目標額

<輸出品目:ゆり根>

		現状 (令和5年度)	目標年 (令和8年度)	備考
北海道地区	輸出額(千円)	104,000	144,300	
	輸出量 (kg)	93,000	130,000	
	輸出先国	香港	香港・シンガポール	
	生産量 (kg)	543,300	543,300	