

輸出事業計画**※申請者名：有限会社キウイバードコーポレーション****品目：キウイフルーツ、キウイフルーツ加工品****1. 輸出における現状と課題****【現状】**

年間約80トンのキウイフルーツを生産し、高品質キウイフルーツの先駆けとして創業25年の実績がある。新型コロナウイルスの影響で試食販売が制限され、強みである品質の高さを訴求できない期間があったものの、制限が緩和傾向にあることから、県オリジナル品種の高品質なキウイフルーツで差別化を図り、富裕層をターゲットに輸出に取り組みたい。

【課題】

- ・タイの輸入通関時の青果物の残留農薬検査のガイドラインへの対応
- ・現地の市場動向の把握が不十分
- ・現行パッケージの情報量やインパクトの不足
- ・展示会等へ参加するための費用負担の大きさ
- ・商品の知名度不足
- ・周年輸出が可能な加工品がない

2. 輸出事業計画の取組内容

- ・輸出専用圃場の整備、使用農薬の変更によって農薬規制をクリア
- ・現地動向調査により、ニーズや国民性、食生活、嗜好性を把握
- ・輸出向けパッケージの作成
- ・GFPグローバル産地づくり推進事業活用し、販路開拓に向けた展示会への出展
- ・試食販売等の積極的なプロモーション活動の実施
- ・高付加価値キウイフルーツ加工品の商品化

※ 上記取組のベースとして、高品質な果実生産を継続する地盤と知識と活力を武器に、今後も安定した生産力を維持することも重要。後継者不足に悩む農家が多い状況の中であって、弊社では若い世代へとノウハウが受け継がれている。

輸出事業計画

※申請者名：有限会社キウイバードコーポレーション

品目：キウイフルーツ、キウイフルーツ加工品

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

弊社では、各輸出事業者と協力しながら担当者との連絡を密にし意識の共有を図っている。
売りっぱなしではなく、売れる方法を模索しながら進めているところ。

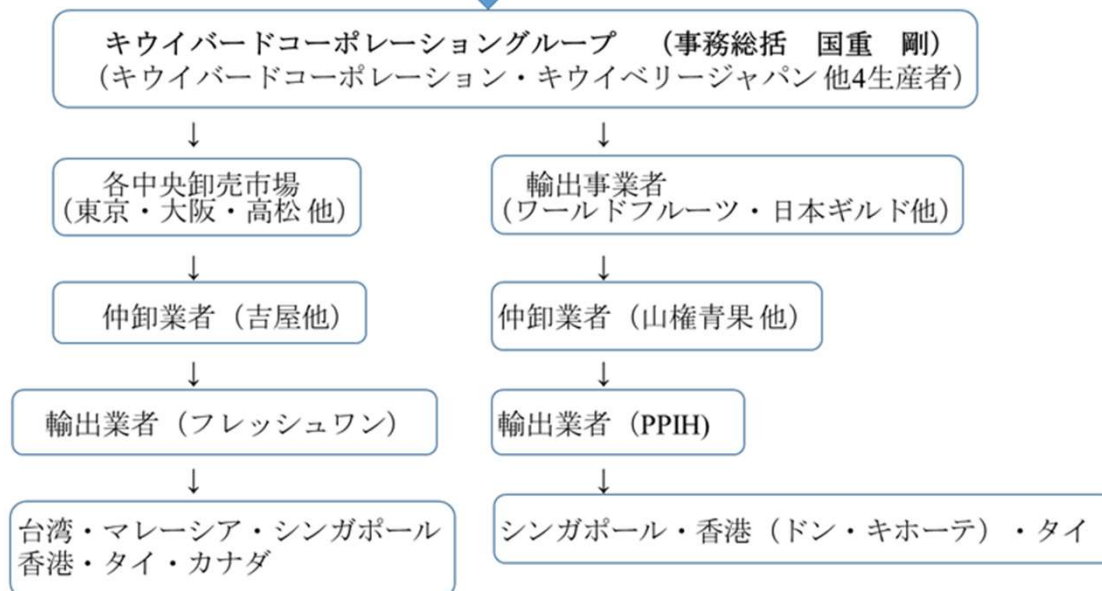
計画：青果物であるため安定供給の保証がなく輸出実績も乏しいため、取引先の拡大や試食販売の提案、販売商品の拡充を中心に進めることとする。

実行：展示会への出展により新規取引先の獲得、試食販売の実施により日本産高品質果実の地位の確立、加工品開発により通年販売商品を所有することで、通年売り上げの確保と時期に縛られない展示会への参加を行う。現地動向調査を行い市場性を確認する。

確認：市場評価の聞き取りを行い、可能であれば現地での意見も収集する。

改善：各事業者とシーズン終了後に反省会を行い、来季へ向けた取り組みを協議する。

JETRO香川、香川県、C-Bridge（藤田仁美）



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記載すること

品 目		現状年（令和4年度） 令和4年9月～5年8月	目標年（令和8年度） 令和8年9月～9年8月
キウイフルーツ	輸出額（千円）	3,600	15,000
	輸出量（kg）	2,491	10,000
	輸出国先	シンガポール・香港	シンガポール・香港・タイ・台湾・マレーシア・カナダ
キウイフルーツの加工品	輸出額（千円）	-	400
	輸出量（kg）	-	50
	輸出国先	-	シンガポール・香港