

輸出事業計画

※申請者名：株式会社神明、品目：コメ

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社は米穀卸事業者として現在、日本国内で最大の取扱量となっており、広域かつ各所に強固な関係を産地と築いており、その調達力が大きな強みとなっている。一方で、国内需要の逡減、農業就業者の高齢化などの問題に直面している。

2009年、国内需要先細りへの懸念から、コメの海外輸出の取組を他社に先駆けて開始した。

日本で最も長い輸出実績を持ち、輸送中の虫発生防止や効率的な輸送に関して、様々な取組を行ってきた（窒素充填、輸出用コンテナの再利用、輸送中の温度管理、等）。

【課題】

<生産>

生産農家の高齢化が深刻な問題となっている。国内需要の逡減・先細りが生産農家の高齢化に拍車をかけているとの考えから、需要拡大には海外市場の開拓が必須である。

また、農地の集約化が進まず、効率的な農作業ができない事も日本産米が割高な要因の一つ。

<加工・物流>

現在、当社が直面している喫緊の課題は以下の2つ。

1. 国内流通用と輸出用のパレットでサイズが異なる
2. 輸送中の虫発生防止策

<販売>

日本食人気の恩恵で、日本産米の知名度も以前よりは上がったが、まだまだ大いに余地を残しており、引き続き地道な活動を継続させる事が重要。

2. 輸出事業計画の取組内容

（生産）

輸出を少しでも増やし、国内需要の落ち込みをカバーする事で、米の生産が少しでも魅力的な産業となるように貢献する。

また、次世代大型農家の育成を目的に、「株式会社神明アグリイノベーション」を設立。農作業の高効率化、多収品種の奨励等、海外でも勝負できる稲作の在り方を模索している。

（加工、物流）

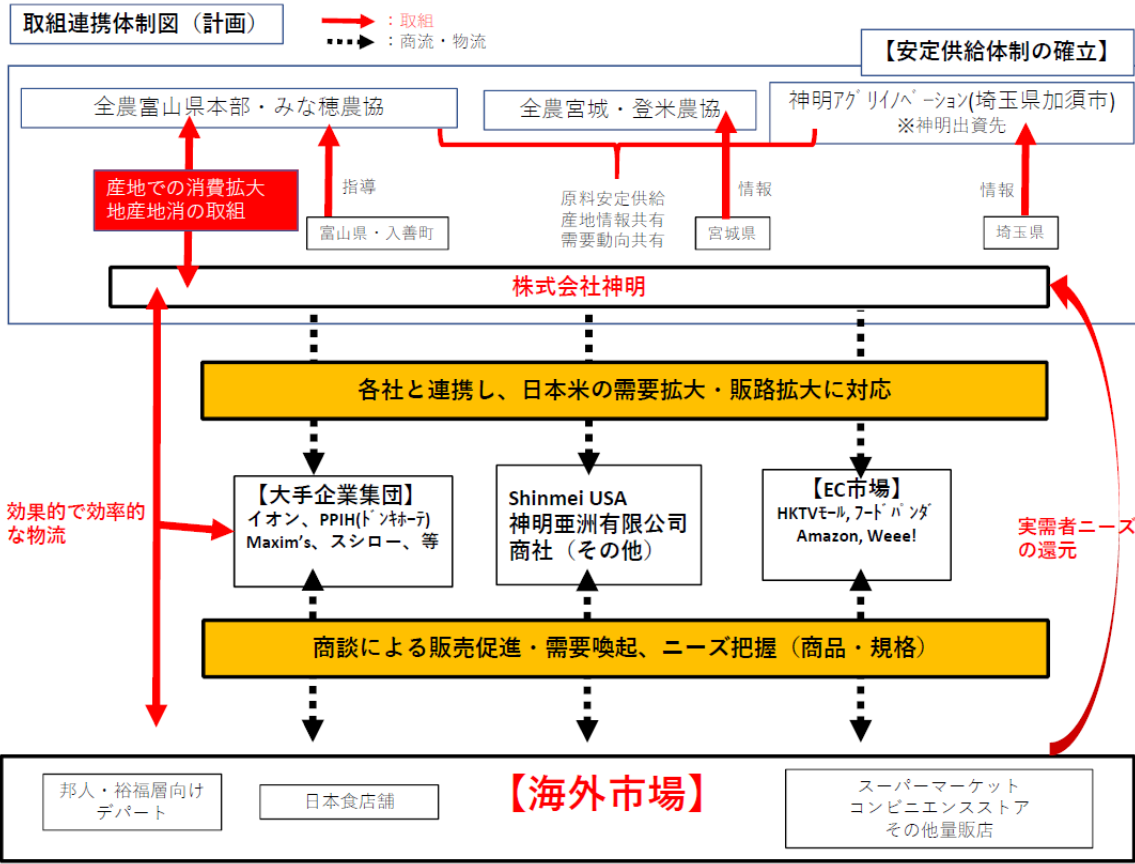
パレット積替作業の負担軽減や効率化、窒素充填機能の更なる拡充を目的とした設備投資を行う事で、現状の課題解決を目指す。

（販売）

日本産米の更なる知名度アップを図り、展示会や商談会への参加、パートナー企業と協業で現地ユーザーへのプロモーションを実施する。

輸出事業計画
※申請者名：株式会社神明、品目：コメ

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



4. 輸出目標額

	現状 (R 5 年度)	目標年 (R10年度)
輸 出 額（百万）	824	924
輸 出 量（MT）	3,172	3,430
輸 出 先 国	米国、香港、 シンガポール、 他19カ国	左記22カ国＋ 新規3カ国