

## 青果物



# 福岡県 直鞍農業協同組合

## 『鞍手のぶどう、いちごを海外へ』

### 【主な品目】

ぶどう、いちご

### 【主な輸出先国・地域】

香港

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 地元特産のぶどう、いちごのブランド力強化
- ◆ 現地百貨店等で試食販売、現地レストランでの提供
- ◆ 生産者、行政との連携による販路拡大

### 【輸出実績】(平成27年度より輸出開始)

|        | ぶどう(巨峰等)    |             | いちご(あまおう)   |             | 出荷時期                          |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------------|
|        | 輸出額<br>(千円) | 輸出量<br>(kg) | 輸出額<br>(千円) | 輸出量<br>(kg) |                               |
| 令和2年度  | 2,400       | 2,000       | 6,000       | 4,000       | ぶどう<br>8月～9月<br>いちご<br>11月～5月 |
| 令和元年度  | 6,000       | 5,000       | 4,800       | 3,200       |                               |
| 平成30年度 | 721         | 236         | 11,260      | 6,753       |                               |

### 【効果があった取組】

輸出用パッケージ表記を日本語にすることで日本の鞍手町をPRできた。

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 食習慣の違い(皮、種をそのまま試食)により、現地で受け入れられなかった。
- 2 現地販売価格は、国内販売価格の数倍であり、富裕層以外への販売が課題。
- 3 海外ニーズ(品質及び販売数量)への対応。



日本語表記のパッケージ

### 【生じた課題への対応】

- 1 定期的な試食会の開催、現地レストランでの紹介。
- 2 現地スーパーでの試食販売。
- 3 出荷規格(品質)の徹底及び販売先の絞り込み。



海外での販売コーナー

### 【対応の結果】

- 1 現地シェフから「みずみずしい」という評判を得、少しずつ認知度が上昇。
- 2 輸出量が徐々に増加。
- 3 品質及び供給量の安定化。

### 【今後の課題・展望】

- 1 ブランド化を進める為の生産量不足。
- 2 生産者等との協力体制の構築。
- 3 輸出先相手国の輸入規制への対応について輸出業者、行政と連携を図る。



輸出に取り組む生産者園地

【活用した支援・施策】

—

【ウェブサイト】 <http://www.ja-chokuan.or.jp>

【連絡先】 担当者名: 山下、中村 TEL: 0949-32-3755