

千葉県

事業所管：千葉県農林水産部流通販売課
地域事務局：株式会社パソナ農援隊

● 新市場の機能を活用したワンストップ輸出モデルの構築

新生成田市場の機能（高度な衛生管理、加工施設併設、ワンストップ輸出拠点）をフル活用し、千葉の豊かな自然や農林水産物を活かした加工品・サービスの開発に取り組むことで、国内外の新たな需要の創出・拡大を図る。

LFP パートナー数

44 社・団体
(2023.3 現在)



有機さつまいも、にんじんを使ったペーストを製造。スープなどに活用することを想定し、海外販路を目指す。



新たなビジネスの価値

- 有機さつまいも、にんじんを使用した一次加工品は、有機食品への関心が高まる海外のレストラン等での潜在的な需要を創出。また、県内直売所等に向けた二次加工による利用も可能であり、B to B商品として国内外へ訴求する。
- 輸送時間と輸出手続きを短縮するワンストップ輸出機能を、プラットフォームメンバーが活用することで、輸出ビジネスを始めやすい環境が整った。

プラットフォームの体制

- 新生成田市場参加事業者を中心に、県内の多様な業種の事業者が参加している。

農業者、漁業組合、農産物直売所、食品メーカー、流通・販売、製造業・IT関連、航空・運輸（輸出関係）、金融機関、広告代理店、マスコミ、メディア、個人、市町村、団体など。

ビジネス創出のプロセス

- プラットフォームメンバーのプロフィールシートを作成し、各社が有している資源を可視化し、ビジネスマッチングを促進させた。
- 新生成田市場の機能をプラットフォームメンバーが、自社のビジネス、サービス、ノウハウを組み合わせ活用できる環境を検討。

新しい取組・仕組みづくり

- 出荷から現地到着までを常に鮮度・コストの最適化を意識した輸送プラン・ルートを提供でき、リードタイムの削減を実現。輸出ビジネスに付加価値を創出。
- 県内産地と市場間の輸送プラン・ルートを活用し、新生成田市場を拠点に県内各地（拠点直売所、観光農園など）に土産物として流通させ、食のネットワーク（食のツーリズム）の構築が可能となる。



(上) 実需者との商談も実施し、新たな輸送モデルの有用性を検証した。
(下) 新生成田市場の見学の様子。