

地域経済動向調査

～ブランド力強化と販路の多角化で描く
白石町産いちごの未来戦略～

令和8年3月

白石町商工会

●目次

- ▶ ①調査の目的
- ▶ ②いちごの国内市場と海外市場
- ▶ ③いちごの流通経費の課題について
- ▶ ④白石町のいちごの生産状況
- ▶ ⑤商談会出展における苺生産・販売者の課題
- ▶ ⑥白石町の小規模いちご農家がとるべき戦略
- ▶ ⑦具体的解決策
- ▶ ⑧調査結果を踏まえた経営支援の方向性
- ▶ ⑨今後の展開（地域全体への波及）

① 調査の目的

- ・ 商工会では令和7年度に伴走型小規模事業者支援補助金を活用して福岡県で行われた「フードスタイル九州」「Food EXPO Kyushu」に出展し、4者のイチゴ農家の販路開拓支援を実施した。

白石町は県内有数のいちごの産地であり、町内には多くの生産農家が存在するが、市場環境の変化や燃料や資材価格高騰など経営環境の急速な変化により、販売先の確保や価格形成、物流面において様々な課題が見られる。

- ・ 本調査は、白石町におけるいちご産業の現状を把握するとともに、需要動向や流通環境等についての情報収集を通じて生産や販売の動向、さらには消費動向等を整理し、国内外における今後の販路開拓の可能性を検討することを目的に実施するものである。

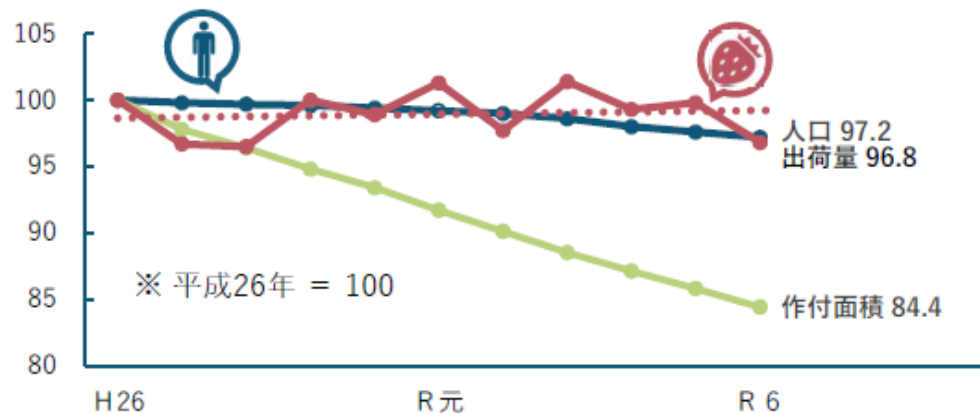
- ・ これらの調査結果を踏まえ、商工会として実施すべき販路開拓支援策（商談会出展支援、ブランド化の推進、情報発信の強化等）の方向性を検討し、町内いちご農家をはじめとする白石町の農産物の新たな販路開拓と所得向上につなげ、ひいては地域経済の活性化に寄与することを目的とする。

②いちごの国内市場と海外市場

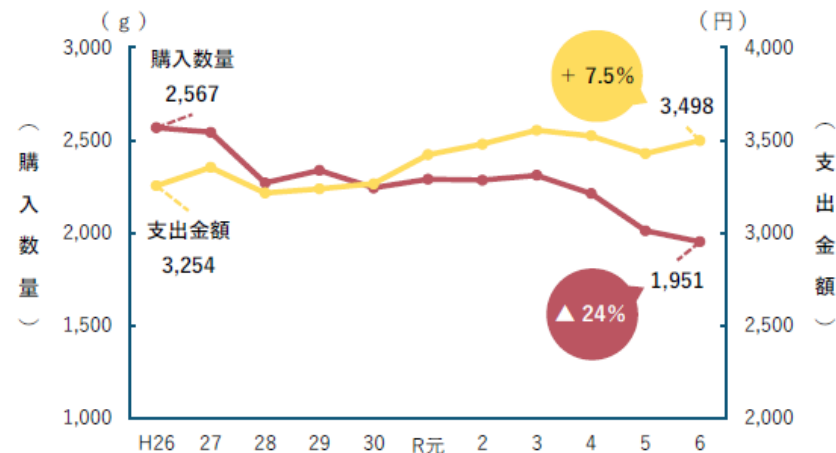
▶国内市場の縮小

- ・人口といちごの出荷量の推移を比較すると、全体的な減少幅は人口の方が大きくなっており、人口減少に伴う国内消費量の減少が予想される。
なお、「食料・農業・農村基本法の一部を改正する法律」では、「人口減少に伴い国内市場が縮小するなかで、拡大する海外市場を獲得し、農業生産基盤の維持及び食品産業の発展を通じて食料安全保障の確保を図る」といった考え方が示されている。
- ・家庭におけるいちごの購入数量は、1世帯（2人以上世帯）のいちごの購入数量は10年間で24%減少している。また、いちごの市場価格は、作柄状況に左右されず上昇傾向にあることや人口減少の影響により更なる購入減少が懸念されており国内市場は縮小傾向である。

人口とイチゴの作付面積・出荷量の推移（全国）



1世帯あたりのイチゴ購入数量・支出金額の推移（全国）

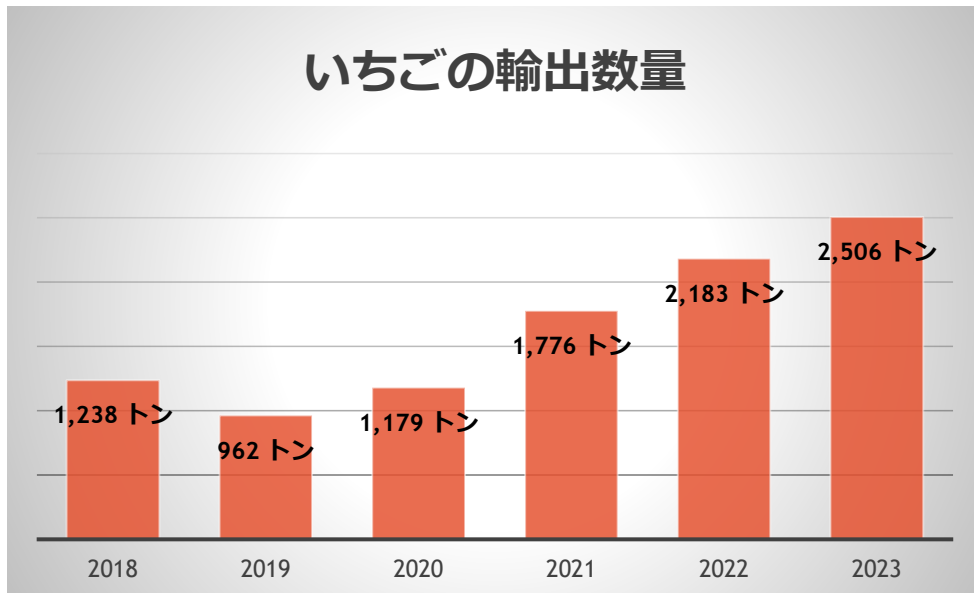


出典：「家計調査」（総務省）

②いちごの国内市場と海外市場

▶海外市場の拡大

- ・近年のいちごの輸出数量の推移は、2018年の1,238トンから2023年は2,506トンと約2倍に増加しており、いちごの海外市場は拡大している。
- ・いちごの輸出価格は、国内市場価格を大きく上回っており、輸出による生産者の所得向上が期待されるため、海外市場は販路開拓先として検討すべき市場となっている。
また、いちごは農林水産省の「輸出拡大実行戦略（2025年5月）」の輸出重点品目のひとつとなっており、2030年までに輸出額253億円などを目標にしている状況であり、これからもいちごの輸出は拡大していくことが予想される。



国内卸売市場価格			輸出価格		
主要消費地域	数量	価格	輸出相手国	数量	価格
	t	円/kg		t	円/kg
東京都	24,075	1,572	香港	1,816	2,332
大阪府	9,371	1,729	台湾	193	2,716
名古屋市	4,151	1,663	シンガポール	120	3,364
福岡市	2,920	1,651	タイ	97	3,723
京都市	2,182	1,692	マレーシア	26	3,812
横浜市	1,682	1,544	アメリカ合衆国	13	3,846
広島市	1,679	1,580	グアム(米)	10	3,142
札幌市	1,505	1,768	カンボジア	6	5,036

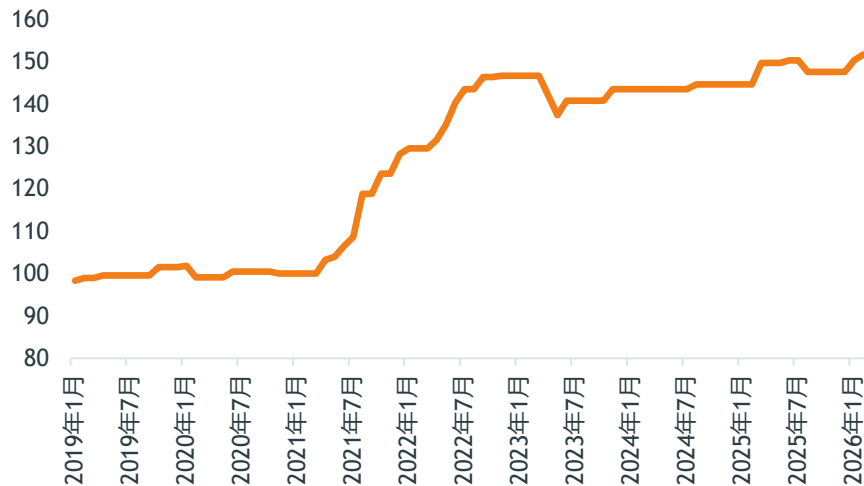
③いちごの流通経費の課題について

▶流通経費等の上昇

- ✓梱包資材は、近年の円安や原材料価格に伴う物価高の影響により、コロナ前の2019年に比べ51.9ポイント上昇している。
- ✓輸送コストについても、燃料価格の高騰や人件費の高騰により2024年1月時点で、5ポイント上昇している。
- ✓原材料・燃料費価格、人件費の高騰は継続中であるため、これからも流通経費等の上昇はすることが予想される。

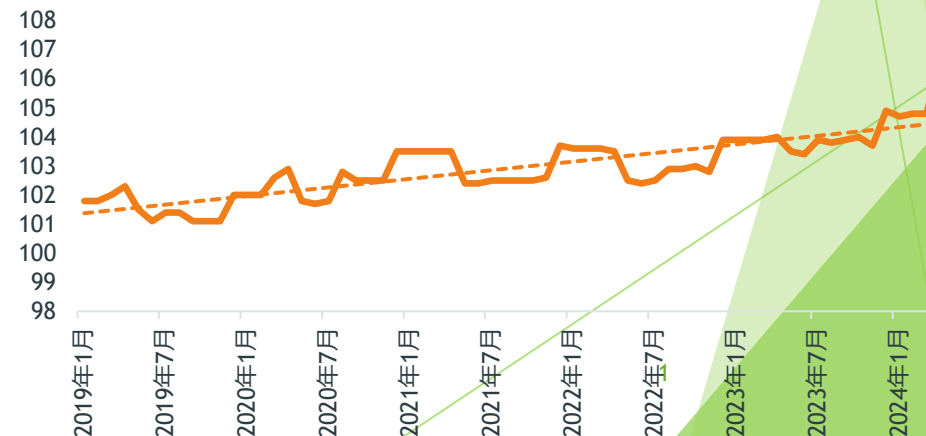
企業物価指数2020年基準

国内企業物価指数（梱包用材）



企業向けサービス価格指数2020基準

自動車貨物輸送（農林水産・食品工業品）



④白石町のいちごの生産状況

・いちごの産出額を都道府県別に見ると、佐賀県は**全国8位**に位置しており、有数の産地となっている。その中でも白石町は、**県内第3位**（市町村別全国30位）の算出額となっており、たまねぎやれんこん等に並ぶ白石町の特産品となっている。

順位	県名	産出額		県の開発品種
		億円	全国シェア %	
1	栃木	303	14.1	なつおとめ、スカイベリー等
2	福岡	233	10.9	あまおう
3	熊本	168	7.8	ゆうべに、ひのしずく
4	静岡	133	6.2	きらび香
5	長崎	132	6.2	-
6	愛知	118	5.5	ゆめのか
7	茨城	116	5.4	いばらキッス、ひたち姫
8	佐賀	84	3.9	いちごさん
9	宮城	77	3.6	もういっこ、にこにこベリー
10	千葉	75	3.5	チーパベリー、ふさの香
16	大分	35	1.6	ベリーツ
20	宮崎	29	1.4	みやざきなつはるか
25	鹿児島	23	1.1	ぴかいちご



県名	いちご生産状況 (TOP10)		
	産出額 億円	経営体数 経営体	作付面積 ha
唐津市	23.3	233	55
佐賀市	15.6	127	37
白石町	14.4	128	34
江北町	6.9	8	X
玄海町	5.6	39	13
小城市	4.7	48	X
神埼市	4.5	41	X
鹿島市	3.7	43	X
伊万里市	3.1	33	X
太良町	1.7	25	X

④白石町のいちごの生産状況

▶白石町においていちご栽培が盛んな主な理由

①粘土質で肥沃な土壌がいちご栽培に適している。

- ・白石町は、有明海の干拓によって形成された白石平野が広がっており、この白石平野は、ミネラルを豊富に含む重粘土質で肥沃な土壌のため、いちごの栽培に適した環境が整っている。

②新規就農支援の充実

- ・白石町は、減少傾向にある農業の担い手を創出するため、「JAさが白石地区いちごトレニングファーム」を2019年に開校。
2年間の研修を通じて、農業未経験者でも「独立就農」が実現できるようバックアップが充実しているため、若い世代の農家が増加し、技術承継と発展が続いている。

▶近年のいちご農家の推移

- ・経営体数は減少傾向だが作付面積は横ばい
- ・近年の白石町の経営体数の推移を見ると約10年前の2015年と比較すると151事業者から128事業者に減少している。一方で、作付け面積の推移はほぼ横ばいに推移していることから、1事業者あたりの作付け面積が増加していることが推察される。
また、直近5年の算出額を比較すると2018年の10.5億円から2023年の14.4億円に増加していることから、いちご農家の収益力は向上していることが伺える。

⑤ 商談会出展における苺生産・販売者の課題

- ▶ 白石町商工会では、会員事業所の商談会出展における出展準備・販促支援を行っている。
- ▶ 令和7年度では、全5社に対し支援を行い、うち4社が苺の生産・販売事業者であった。

	FOOD EXPO Kyushu 2025	Food Style Japan <九州> 2025
開催日	令和7年10月7日～8日	令和7年11月19日～20日
開催場所	福岡国際センター	マリンメッセ福岡
来場者数	5, 216人	17, 517人
出展事業者数	2者	2者
商談件数	37件	168件
成約見込件数	6件	13件



FOOD EXPO Kyushu 2025



Food Style Japan <九州> 2025

⑤ 商談会出展における苺生産・販売者の課題

▶ これら出展者の課題として以下のことが見えてきた。

	青果販売	加工品販売
共通課題	<p>○ バイヤー・販売側双方のニーズの乖離 バイヤーが希望する発注数と自社生産量との間で乖離があるケース（販売希望数＞発注数、発注数＞生産量）が見られ、成約に繋がりにくい要因の一つとなった。</p>	
個別課題	<p>① 商品基本情報の把握 商品規格の整理や単価設定、見積書の作成などの商談時にバイヤーから求められる情報を自社で把握できていない点があった。</p> <p>② 安定した生産体制の確立 近年の酷暑によって、育苗段階から病気が発生するなど、特に小規模の生産者は安定・継続した納品が難しくなっており、来年以降の納品依頼を受けても、見通しが立ちにくい状況にある。</p>	<p>① 魅力ある商品の開発 バイヤーは、加工品よりも青果物への関心が強い傾向にあった。苺の加工品は既に市場に流通している場合が多く、新規性に乏しいことが一つの要因として考えられた。</p> <p>② 原価管理の改善 今回の出展事業所の加工品は全てOEM生産に依るため原価率が上昇。卸・小売価格が相場以上となり、価格面からもバイヤーから避けられるケースが見られた。</p>

⑥ 白石町の小規模いちご農家がとるべき戦略

国内の生産状況や市場動向などいちご農家が抱える課題を踏まえると、従来の経営のあり方では今後ますます厳しくなっていくことが予想されるため、経営体制の転換が必要不可欠となっている。これから小規模ないちご農家が生き残っていく方法として、以下の3つの戦略が考えられる。

- ◆ 独自ブランドの強化による差別化
- ◆ さらなる6次産業化の拡大
- ◆ 販路の多角化

⑦ 具体的解決策

◆ 独自ブランドの強化による差別化

- ・ 最新技術を取り入れるなどこだわった栽培方法による品質向上や希少品種の開発
- ・ 統一したロゴやパッケージによる自社ブランドの開発
- ・ 生産者の顔や生産ストーリー、生育状況などの見える化とSNSを活用した情報発信
- ・ 町内の生産者が連携した「しろいし産いちご」の地域ブランド化による認知度向上

◆ さらなる6次産業化の拡大

- ・ 規格外いちごを活用した冷凍いちごやジャム、スイーツなどの付加価値の高い加工品の開発
- ・ 飲食店やホテル等とコラボした季節イベントの開催
- ・ イチゴ狩り体験や農園観光などの新たなサービスの展開

◆ 販路の多角化

- ・ 高級スーパーやホテルなどの高付加価値市場への販売（BtoB）
- ・ ふるさと納税返礼品の登録やE C販売の強化
- ・ 農林水産省「フラッグシップ輸出産地」の認定を受け、アジア富裕層などへの海外輸出を拡大する

⑧ 調査結果を踏まえた経営支援の方向性

▶ 1. 販路開拓支援の高度化・継続実施

- ▶ ・商談会・展示会出展支援の継続とブラッシュアップ
- ▶ ・バイヤーニーズを踏まえた事前準備支援（商品規格・価格・提案力）
- ▶ ・商談後のフォローアップ支援（成約率向上）

▶ 2. ブランド化・情報発信支援の強化

- ▶ ・「しろいし産いちご」をはじめとした地域ブランドの確立支援
- ▶ ・パッケージ・ロゴ・ストーリー設計の伴走支援
- ▶ ・SNS・EC等を活用した情報発信力の強化

▶ 3. 6次産業化・付加価値向上支援

- ▶ ・規格外品を活用した加工品開発支援
- ▶ ・商品開発・販路・価格設定まで一体的に支援
- ▶ ・補助金・専門家派遣の活用による実現支援

▶ 4. 販路の多角化・新市場開拓支援

- ▶ ・高付加価値市場（高級スーパー・ホテル等）への展開支援
- ▶ ・EC・ふるさと納税の活用支援
- ▶ ・海外市場を見据えた輸出支援（関係機関との連携）

⑨今後の展開（地域全体への波及）

▶ 1. 特産品全体への横展開

- ▶ 本調査で得られた知見を活かし、レンコン、タマネギなど町内特産品への販路開拓支援へ展開

▶ 2. 農商工連携の推進

- ▶ ・生産者 × 加工事業者 × 販売事業者の連携強化
- ▶ ・地域内での付加価値創出（地産地消から地産外商へ）

▶ 3. 飲食・観光分野との連携強化

- ▶ ・特産品を活用した飲食店メニュー開発支援
- ▶ ・土産品・ギフト商品の開発支援
- ▶ ・観光資源（いちご狩り等）との連動による誘客促進

▶ 4. 持続的な伴走支援体制の構築

- ▶ ・事業者ごとの課題に応じた個別支援の強化
- ▶ ・OJT・研修を通じた職員の支援力向上
- ▶ ・関係機関との連携による支援の高度化

- ▶ **本調査を契機として、白石町の農産物の付加価値向上と販路拡大を図り、地域経済の持続的発展に寄与する。**