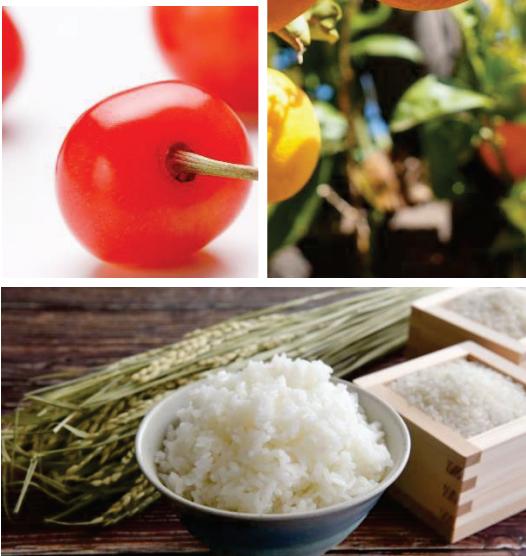


目次

- 東川町農業協同組合（北海道） … P1
- 株式会社百笑市場（茨城県） … P3
- 株式会社日本農業（東京都） … P5
- 木桶仕込み味噌輸出促進コンソーシアム（東京都） … P7
- 株式会社アライドコーポレーション（神奈川県） … P9
- 株式会社Agnavi（神奈川県） … P11
- 九州農水産物直販株式会社（福岡県） … P13
- 大分県農業協同組合（大分県） … P15
- 株式会社ネイバーフッド（宮崎県） … P17
- 株式会社ファームランド牧（鹿児島県） … P19
- ヘンタ製茶有限会社（鹿児島県） … P21



GFP優良事例集 2023





GFP優良事例

東川町農業協同組合 (北海道)

業種：農業協同組合 生産規模：約4,000万円

輸出品目	輸出先国
米(精米/玄米)	香港
パックご飯	台湾
日本酒等	ブラジル等

マーケットインの商品開発でコメ食文化の認知度向上

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 国内の主食用のコメの需要が減少する中、生産者の収入を安定的に確保するため、輸出用米や輸出向け加工食品用の米の生産を開始
- 2009年より東川米の輸出を開始し、現在では7か国に約270トンの輸出を行っている
- 新市場開拓米制度を活用し、輸出向け専用契約圃場を設置。国内流通規格と同等以上の高品質米を生産・出荷している
- 精米や玄米の輸出だけでなく、炊飯器の普及が少ない国・地域にはパックご飯、コメを主食としない国・地域には日本酒の輸出を行う等、各国の生活様式に合わせた商品を輸出

輸出取組内容

- コメ食文化の認知・消費喚起・需要拡大に向けた販促活動として、東川米や米菓等の日本产品に触れる機会を創出するため、現地における料理教室、試食会の開催
 - 日本食レストランにて東川米で寿司やおにぎりを調理し、試食会を実施
 - 東川町と親交のある歌手とタイアップし、海外コンサート会場での販促や日本式農業の説明等を実施
 - 東川米と現地高級食材を組み合わせた「ひがしかわボール」を商品化し、現地大学生を対象にモニター調査を実施
- グローバル化を目指した取組の一環として、JA職員による「東川町の魅力・特長」や輸出商品の紹介動画を作成し、YouTubeにて配信（JAひがしかわチャンネル）

輸出モデル



輸出向けのコメ生産者の取組はJAにて行う。新市場開拓米制度を活用し輸出向け専用契約圃場を設置。品質に応じた米価の設定を行う等、生産者の意欲向上に繋がる仕組み作りも行う

輸出先の選定や商流の構築はホクレンと連携してJAひがしかわにて行う。輸出先国現地で事業の展開を担う企業と飛び込み営業を行い、積極的に販路を開拓

現地でのコメの消費を増やす事を主眼に、飲食店向けに販売。輸出先国の生活様式や食文化に合わせて、パックご飯や日本酒等の加工品の輸出を行う事で、輸出先国や販売チャネルの拡大を狙う

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

約300万円

+3,700万
(1,333%)

現在(2022年)

約4,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

現地バイヤーと関係強化に注力し、継続した取引へ

課題 1

販路拡大に向けて
国内外の商社・バイヤーとの
マッチングの機会を設けたい

GFPを通じた マッチング

目標とする販売先国への 販路構築を実現

GFPネットワークを通じて、
EUに販路を持つバイヤーと
マッチング。行政機関を交え
た対面での商談会を通じて、
東川米と日本酒の提案を行う



バイヤーとの対面商談

課題 2

成約した商談を単発で終わらせず継続した取引に繋げたい

GFP事務局の サポートを活用

現地バイヤーとの関係 強化で継続取引を実現

アクセスが難しい現地バイ
ヤーの情報や、翻訳・仲介等
はGFP事務局に積極的に相談。
サポートをうまく活用しバイ
ヤーとの関係構築を図る



GFP事務局との打ち合わせ

課題 3

輸出取り組みについて
他事業者への知見共有・意見
交換の場を設けたい

GFPセミナーへの登壇

道内の生産者やメー カの輸出意欲を喚起

JAからのコメ輸出のトップラ
ンナーとして、輸出の取組事
例や今後の展望について共有。
質疑応答を通じ道内の参加事
業者へ情報を積極的に提供



GFP北海道輸出セミナー

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

サービスやサポート受けるにあたり、複雑な申請や時間をかけた準備がいらず、気軽に相談に乗っていただけるのがGFPです。情報提供だけに留まらず、継続したサポート体制で輸出に繋げる事ができました。今後もGFPの皆様も様々なアイデア・コラボレーションを取り入れ、輸出拡大に繋げていきたいと考えております。



高橋賢様



GFP優良事例

株式会社百笑市場 (茨城県)

業種：コメ卸/輸出商社 生産規模：5億円

県内生産者と密に連携し、高品質米を北米・アジアへ！

輸出の背景/経緯

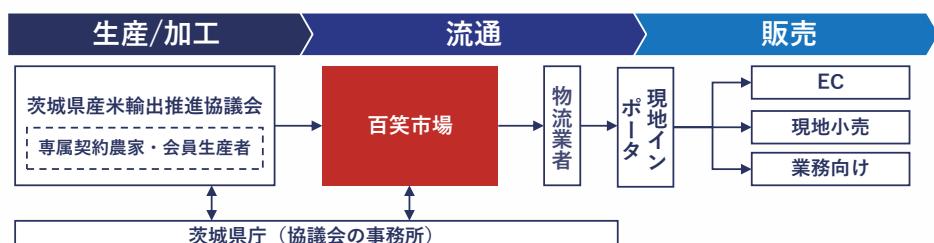
- 茨城県内のコメ生産者からなる法人であり、輸出商社を介さず直接海外に茨城県産の農産物を届けることを目的に設立
→約100名の専属契約農家により安定供給に対応、生産～販売まで一気通貫で行う
- 日本国内の人口減少やコメの喫食率の低下等、国内市場の今後の不透明さが増す中、輸出によりコメの恒久的な生産と生産者の所得向上を図る
- ブランド米「ゆめひたち」を2016年に米国に試験輸出して以降、輸出米契約生産者を8名から100名に拡大、仕向け先も年々拡大
→現在茨城県産米の仕向け先は10カ国、輸出量1200tを突破

輸出取組

輸出取組内容

- 生産者を引き連れ海外市場視察や商談、試食会等を進め、生産者間での輸出意欲を醸成
→渡航した生産者の意識に大きな影響を与えることができ、輸出米の作付け面積拡大、生産意欲向上に寄与
- 作り手の想いや他商品との差別化、茨城県産米のポジショニングをしっかりと最終消費者に伝えるため、現地ディストリビューターと連携した販促活動を提案
→ロット数や包材等、現地顧客の細かなニーズの把握や対応もきめ細やかに行う
- 精米加工施設の整備及び既存倉庫の低温倉庫化によるFSSC22000の取得と加工体制の強化
→商品の付加価値の向上やラインナップ拡大により、現地ニーズに合わせた販売提案を展開

輸出モデル



自社役員が設立メンバーとして活動している「茨城県産米輸出推進協議会」を主要な仕入先とする。県内の大規模生産者・担い手農家が多く、圧倒的な生産力が強み。

輸出商社を介さず自社で輸出機能を有し、茨城港や常陸那珂港を活用しながら海外の消費者に直接美味しい県産農産物を届ける。生産・輸出・販売を一気通貫で行う。

輸出品目	輸出先国
米 (玄米・精米)	米国 香港 シンガポール等

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

9,000万円

+3億1,000万
(445%)

現在(2022年)

4億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

実証やイベントに積極的に参画し新たな可能性を模索

課題 1

品質や輸送コスト/時間の最適化に向けた産地近隣港の活用を検証したい

GFP輸出実証

常陸那珂港から地方港湾の有用性を実証

京浜港と常陸那珂港からコメを輸出した場合のコスト・時間・品質を比較。また異なる規格や包材を用いた品質維持効果とコストを検証



実証でのバンディング様子

課題 2

他商品とのコラボを通じ、海外での新たな食べ方を模索

GFP海外イベント (展示会に出展)

GFP会員の商品とコラボした食べ方を提案

ふりかけや炊き込みご飯の素等コメに合う食品メーカー様とコラボし、米国やインドでの展示会・イベントにて試食を実施、日本の食べ方を提案



GFP海外イベントでの展示

課題 3

取組を共有し、意欲のあるGFP事業者とのコラボレーションを実現したい

GFPイベント (セミナー登壇・交流会)

品目や業種を横断した意見交換・交流

イベントでの登壇を通じて取組や今後のビジョンを広く発信。ワークショップでの事業者との意見交換を通じ、様々な事業者の視点を取り入れる



GFP超会議での登壇

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

実証事業や海外での展示会、セミナー等を通じて輸出拡大に向けた課題の解決や、輸出取組に熱心な事業者様とのコラボレーションが期待できます。輸出額5兆円に向け、生産者や現地パートナーと連携を強め、弊社の強みである一気通貫した輸出体制のもと、輸出先国や販売先の拡大を目指します。



長谷川有朋様



GFP優良事例

株式会社日本農業 (東京都)

業種：商社 輸出量：1,800トン

生産～販売の一気通貫での垂直統合型フルーツ輸出を実現

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 2017年10月、ブランド“ESSENCE”を立ち上げ
- 2018年9月、弘前支店を設立し、りんごの選果を開始
- 2020年5月、タイの現地法人を設立
- 2020年7月、ファーマインドとの合弁会社ジャパンアップルを設立。高密植栽培で100haの栽培面積及び6000トンのりんご生産を目指す
- 2022年6月、シリーズBでアグリビジネス投資育成・オイシックス等から約10億円を資金調達
- 2022年11月、日本農業による日本初のインド向けりんご輸出を実現

輸出取組内容

- 青果物輸出のバリューチェーン変革に着手
→りんごの生産において、従来の丸葉栽培から高密植栽培へ移行を支援
- 選果のDX化を促進。最終的には次世代大規模DX化を目指す
- 自社のりんごブランド“ESSENCE”立上・パッケージデザイン工夫・売り子のトレーニング等を通じ、海外消費者に品質を訴求
- 輸出向けの産地形成・産地支援
→マーケットインでの生産：海外現地の輸入商社・小売等と連携しながら、出口を見据えた商品開発
- グローバルスタンダードの導入：農薬・生産方法の見直し(規制対応・梱包見直し等)
- グローバルレベルのコスト競争力の実現：高い効率性確保を目指し、生産方法改善・規模拡大(高密植りんご栽培等)

輸出モデル



日本農業：生産から販売の一気通貫での垂直統合型フルーツ輸出

自社園地にて輸出向けりんごを栽培している他、契約農家にも生産指導を行う。現在主流の丸葉生産に比して反收回上を目指した「高密植栽培方式」を導入

マーケットイン発想で輸入商社・小売等と連携し、インドネシア向け黄色りんご等のニーズの高い産地・品目を发掘。産地と連携しながら規制対応・梱包見直し等を実施

現地に駐在員を置き、海外の輸入業者や小売店に直接営業。売り場の工夫やコントロール、パッケージ・デザインの工夫、売り子のトレーニングや商品ブランディングを自社で企画

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

8億円

+ 6億
(175 %)

現在(2022年)

14億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

全国規模での商談・情報発信・意見交換

課題 1

タイ・シンガポール向け輸出に意欲的な青果物の取引先を拡充したい

GFP商談会

課題 2

産地以外の事業者・学生との意見交換を通じ異なる視点も取り入れたい

GFPイベント
(セミナー・交流会)

課題 3

重点的に取り組むべきエリア×品目について、課題認識等を国と擦り合わせたい

GFP輸出ガイド検討会

青果物中心にGFP会員の產品を多数取扱

GFP輸出産地マッチングにて、輸出産地(青果物・青果加工品)と多数マッチング。別商談でもGFP会員と多数商談し取引先を拡大



GFP輸出産地マッチング
での商談

自社のビジョンを共有し事業者間連携を促進

全国イベントでの登壇を通じて海外事例・目指すべき輸出の方向性を広く発信。交流会にて学生・事業者との意見交換も活発に行う



GFP輸出産地セミナー・
GFP超会議での登壇

タイ×葡萄・苺、台湾×林檎の輸出に係る意見交換

タイ向けぶどう・いちご、及び台湾向けりんご輸出に係る輸出ガイド(海外市場動向・規制情報等)の取纏めに向け農林水産省と協働



GFP輸出ガイドについて
農林水産省と意見公開

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

バリューチェーン各ポイントの有力企業が参画しており、輸出を取り組むにあたりフルのサポート体制を期待できます。輸出5兆円に向け、輸出向けバリューチェーン・産地形成に取り組んでおりますので、品目・事業問わず日本国への貢献にご興味ある方はぜひご相談下さい。



内藤祥平 様