



GFP優良事例

株式会社レッドアップ(熊本県)

業種：生産者 生産規模：80トン(大玉・ミニトマト)

2022年 選定

輸出品目

トマト
ミニトマト
トマト加工品

輸出先国

香港
中国

九州の生産者の生産物も取り纏めて、輸出拡大を図る

輸出取組

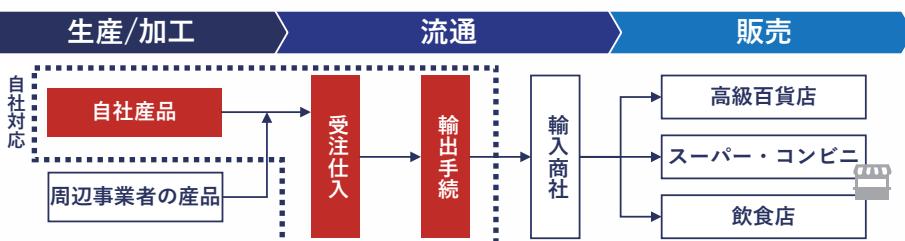
輸出の背景/経緯

- 1947年からトマト栽培を開始。現在はトマト4反・ミニトマト8反の計1町2反生産。ビニールハウスを4箇所に計40棟保有
- 土を押し固め、強い根を張らせる“スバルタ栽培”農法により酸味の少ない“ソムリエトマト”を生産
- 2017年・2018年の野菜ソムリエサミットの青果部門で2回連続銀賞受賞、フード・アクション・ニッポンアワード100選で入賞した実績を有する
- 2018年より輸出を検討。相場に左右されず、安定した経営を目指す
- 近年は九州の周辺生産者・メーカーの商材をレッドアップで取りまとめ書類手続・飛行機の手配・倉庫の確保等まですべて対応

輸出取組内容

- 一次產品のトマト・ミニトマトの生産に加え、6次化商品としてトマトの特徴的な赤色と素材の味を生かした加工品（ケチャップ、チリソース、スパイス）を開発
- 從来廃棄していた傷物のトマトを加工品用に用いる等、SDGsにも配慮しながら、結果として美味しい材料を使った商品を生産
- 加工品は商品開発時点から海外輸出を見据えてラインナップや賞味期限を1年以上保持できるように設定
- スパイスについては元々7種類のラインナップだったが、海外の消費者を意識して日本らしさのあるワサビ・かぼす・唐辛子の3種類を加えた計10種を販売
- 加工品は業務用にも対応可能ため、小売店の他にレストラン等との取引を希望し、商談会等への参加を通して販路を拡大を図る

輸出モデル



製果が少なく、店持ちは良いミニトマトや、色・形が整っており日持ちの良いトマト等、輸出に適した品種を生産。化学肥料を30%以上減らした減農薬栽培を行い、県のエコファーマーに認定

商品を一つずつ丁寧に梱包材で保護し、頑丈な段ボールで梱包。ロスト防止のため各包装にナンバリングして適切にバイヤーに届くように配慮。他事業者の商品をまとめて輸出する商社的な取組も開始

誰が作った商品かわかるよう現地語に対応した生産者の顔付きのPOPを作成し、商品と一緒に棚に掲載。また商品にQRコードを添付し、自社HPへ誘導することで、商品詳細や活用イメージをPR

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2017年)

0円

+300万

GFP参画後(2021年)

300万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

訪問診断等を活用し、国内事業者とのマッチング成立

課題 1

輸出経験がないため何から始めるべきか、輸出に向けたサポートがほしい

GFP訪問診断

GFP訪問診断で商社とマッチング

輸出先国や認証に関するアドバイスを受ける。また同席したJETRO担当者から商社の紹介を受け、ミニトマトを香港の高級スーパーへ輸出



訪問診断の様子

課題 2

輸出取組について、国内事業者と繋がる機会がほしい

GFP超会議 in Tokyoでの登壇

GFP超会議に登壇して取組をPR

イベントに登壇することで輸出への意識が向上。またGFPメンバーとの交流の機会も生まれ、定期的な意見交換を行う等コラボレーションを創出



GFP超会議の登壇の様子

課題 3

輸出向け商品開発のため、国内生産者の事例や海外ニーズ情報を把握したい

GFPイベントの活用

海外ニーズ情報を参考に輸出向け商品を開発

セミナーやFacebook等の情報を参考に輸出向け商品を開発。ラインナップの拡充や賞味期限を1年以上保持できるように設定



自社開発の加工品

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望



九州の生産者様の想いがこもった美味しい野菜や加工品をとりまとめ海外へ輸出しています。面倒な書類手続き・飛行機の手配・倉庫の確保もすべてお任せください！国内流通と同じ方法で送るだけなので、生産者様に面倒な手間はかけません。生産者様からのご連絡をお待ちしております！



GFP優良事例

株式会社萌す (沖縄県)

業種：商社 売上規模：1億円

小ロット1箱から輸出！多品種な商品展開で輸出機会創出

輸出の背景/経緯

- 2005年、沖縄県にて観光案内所を開設した際、養殖ミーバイの販売依頼されたことがきっかけで水産物の販売・輸出に参入
- 2015年に創業し、シンガポールのレストラン等向けに沖縄県産鮮魚を中心と輸出を開始
 - シンガポール大手ECサイト RedMartの日本総代理店を担当
- 近年は台湾・香港にも輸出先を拡大しており、畜産物・加工食品等も含めて販路開拓を進めるなど、現地系商流に強い販路を有する
- 2020年、COVID-19影響下に対応するため、オンラインを通じた新たな販路開拓・商談を開始

輸出品目	輸出先国
和牛	シンガポール
野菜・果物	香港
水産物	台湾
地域産加工品	タイ など

輸出取組

輸出取組内容

- 沖縄をはじめとする全国の加工食品業者と連携し、日本産ならではの付加価値の高い商品をECサイト・現地系小売店で販売
 - 多様な日本产品を取り扱っているため、様々な農水畜産物・加工食品に対応可能
- RedMartの日本総代理店を務める強みを活かし、加工食品の継続的な取引・輸出拡大への販路を築く
 - COVID-19状況影響でも輸出取引を拡大し、週5便(那覇・福岡・羽田・成田空港)輸出
 - シンガポール菓子専門卸売・小売と連携を進め、観光客向けにも日本产品を販売
- 現地ディストリビューターと信頼関係を結んでいため、テスト販売・マーケティング調査・本番販売まで一気通貫で柔軟な対応可能

輸出モデル



輸出初心者である生産者/加工品メーカーに対しても、各の規制・手順等を示した輸出マニュアルや専門機関での輸出成分検査といったバックアップ支援を実施し、輸出ハードルを低減

輸出先国との物流事情に応じて、最適な輸出ルートを提案。RedMart宛てに掲出する商品情報(規格、箱サイズ、JANコード等の登録情報等)をまとめ、「サンプル品」を送付

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)



GFPを活用した輸出成功ポイント

GFPの繋がりを通じて取引先・販路拡大の機会を創出

課題 1

コロナ影響下でも、継続取引が可能な生産者/加工品メーカーを見つけてみたい

GFPビジネスパートナーマッチング

効率的に取引先を見極め・マッチング

GFP事務局にて、事前マッチングした生産者/メーカーと面談することで、取引要望に沿った事業者と効率的かつスピーディーな成約を実現

課題 2

アライアンスを拡大しながら自社ビジネスの可能性を広げていきたい

GFPオンラインセミナー

自社知名度を拡大しビジネス機会拡大

GFPイベント等に積極的に参加することで、販路・出先の違う商社と横の繋がりを構築。海外市場の売込時間短縮や物流ルートのシェア等で連携

課題 3

取引先であるシンガポール大手EC(RedMart)に多様な商品を提供したい

GFP Facebook/コミュニティサイト

海外ニーズの要望に沿ったGFP产品を提供

COVID-19によって、巣ごもり需要が拡大した際、GFPコミュニティを活用することで、海外取引先に対する商品提案、発注量増加に即時対応



市川農場×萌すミーティング



GFP輸出塾での講演



GFPコミュニティサイト



GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

意欲のある生産者・バイヤーが多く参画しているGFPを活用することで、自社の輸出条件に合うビジネスパートナーとのマッチング機会が期待できます！弊社では青果物全般を含め、水産物・畜産物・加工食品と多様な品目を取り扱っているため、輸出に困ったことがあれば、是非ご相談ください！