おいしい、あんしん。
OKABAYASHI 岡林農園

(株)岡林農園
企画営業　係長　筒井　賢

# 輸出への取り組み

## 代表プロフィール

(株)岡林農園　代表取締役

**岡林　富士男**

| | | |
|---|---|---|
| 1960年 | ： | 越知町浅尾に生まれる |
| 1976年 | ： | 農業経営を始める |
| 1978年 | ： | 土佐文旦栽培を拡大 |
| 1980年 | ： | 青年団として地域活動に没頭 |
| 1989年 | ： | 文旦オーナー制など地域発全国行を目指す |
| ～ | | ゆうパック産直に力を入れる |
| 1990年 | ： | ベンチャー事業で商品開発 |
| | | 文旦アイスシャーベットを作る |
| 1993年 | ： | 産直店舗運営を始める |
| 1996年 | ： | ホームページ開設。全国の消費者向けに発信 |
| 1998年 | ： | 産直店撤退 |
| 1999年 | ： | 工場整備：搾汁設備充実 |
| | | お菓子製造業許可 |
| 2000年 | ： | 清涼飲料水許可 |
| ～ | ： | 産直販売を中心に物産展やDM販売に |
| | | 特化して生産から販売まで1家でこなす |

**2009年：株式会社岡林農園を設立**

# 会社の紹介

## 株式会社 岡林農園

会社設立：2009年(平成21年)2月
代表取締役　岡林富士男
資本金1160万円
役員4名
社員14名(設立時2名)
年商1億8500万円(初年度2200万円)

会社所在地：越知町浅尾750
主な業務：農産物(果樹柑橘)の生産
　　食品加工および販売

**これまでの歩み**

平成21年　2月　：　設立
**23年 11月　：「飲むジュレ」開発で6次化事業者認定**
24年　9月　：　高知県高度食品衛生管理手法　認定
28年 10月　：　農林水産省「ディスカバー農山漁村の宝」優良事例、高評価9事業者に選定
29年　3月　：　経済産業省・中小企業庁「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定
同　：　高知県食品総合衛生管理認証制度（高知県HACCP）　ステージ2認証取得

現在に至る

# 会社所在地：高岡郡越知町・・・高知市から車で西へ1時間

OKABAYASHI

# 高岡郡越知町

# 高岡郡越知町

女川児童公園
越知町立越知中
高吾北衛生センター
越知町役場
越知町保健福祉センター
小舟
小舟大師堂
女川
ブックスヨシムラ
越知
越知郵便局
越知幼稚園
300
298
サンプラザ越知店
越知町観光物産館おち駅
高知県中央西土木
事務所越知事務所
越知町2区
横倉寺
峰興寺
西町
おつけものの
店 越知物産
3D
地図
Google
画像 ©2019 Google、地図データ ©2019 ZENRIN 日本 利用規約 フィードバックの送信 100 m

# 越知町・浅尾集落

居住区
浅尾地区
野老山
越知町
横倉山
佐川町立黒岩小
平野公民館
黒岩中
土本観光果樹園
越知町役場
越知町民総合運動場
Google
画像 ©2017 Google、地図データ ©2017 ZENRIN 日本 利用規約 フィードバックの送信 500 m

# 越知町・浅尾集落

# 岡林農園の理念

①：人、食、農、地域をつなぐ架け橋となる企業を目指す

②：地域環境保全に努力する

③：常に新しいものを創造していく

④：安全、安心、おいしい商品を提供し、社会に貢献できる企業を目指す

⑤：夢を語り続けられる企業であること

# 主な販売商品

## ①青果

## ②業務用製品

## ③小売用製品

OKABAYASHI

# 搾汁･加工品製造

# 商品開発

小規模な製造環境のため小回りが利き、小ロットでもできる
マーケットイン型の商品開発を軸にしています

OKABAYASHI

# 海外への輸出販売

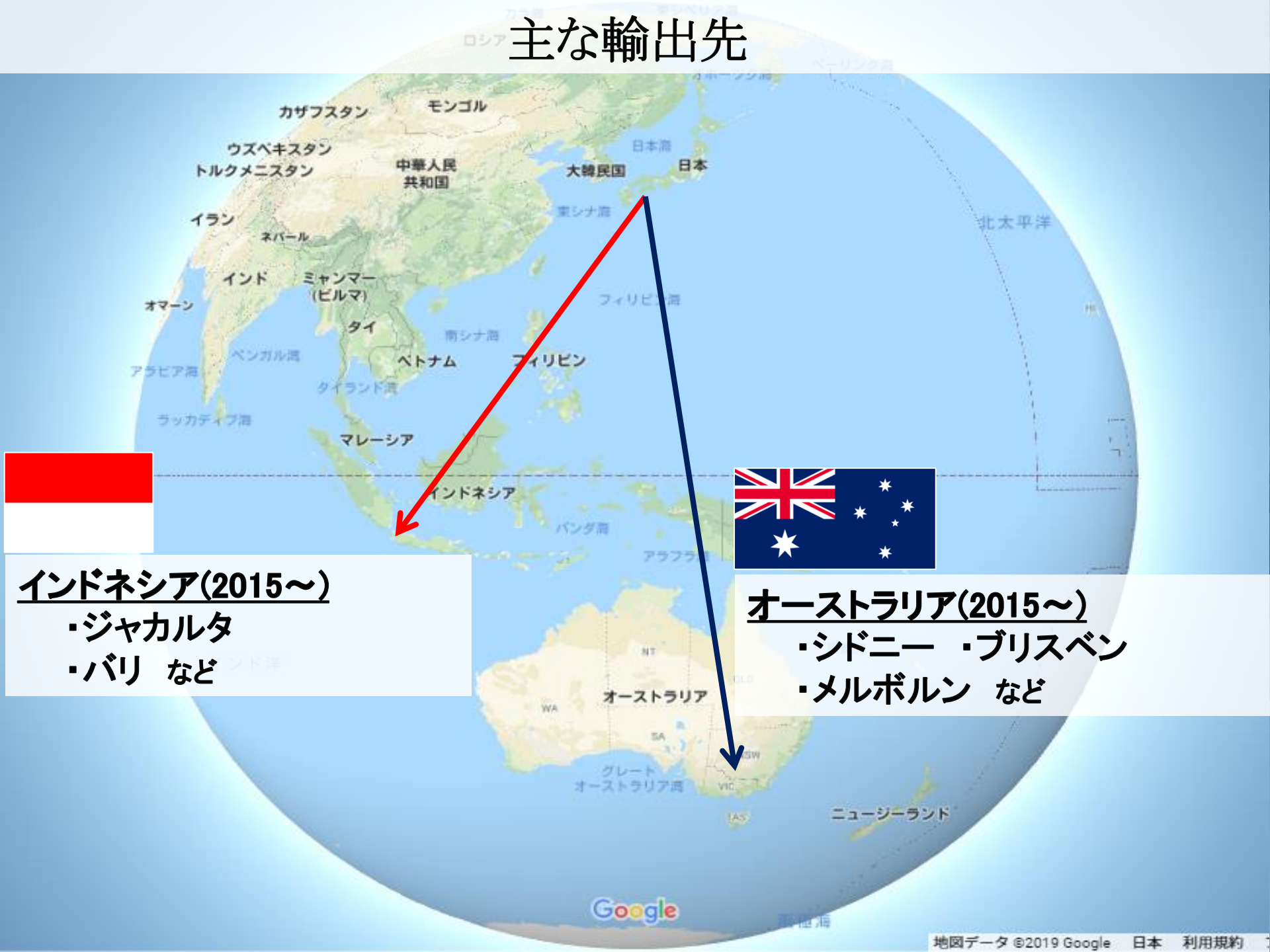
数年前から**ゆず**の味が海外で大ブーム。 料理やスイーツ、飲み物等、ゆずフレーバーの需要が伸びています。

海外輸出

業務用製品

小売用製品

# 主な輸出先




**インドネシア(2015～)**

- ジャカルタ
- バリ　など

**オーストラリア(2015～)**

- シドニー　・ブリスベン
- メルボルン　など

# 海外進出のきっかけ

**平成22年11月**

高知県主導物産展の商談を兼ねた視察で
香港へ。

**平成23年2月**

香港そごうで文旦青果や加工品の
プロモーションのため物産展催事に参加。

# 海外での物産展催事

## シンガポール（2011～2015）

## マレーシア（2014）

# 浮かび上がった問題

①輸送コスト等により、小売用商品は国内よりもさらに割高になる。

②催事会場側に支払うロイヤリティ+渡航宿泊費等、トータルでコストが大きくかかる。

③目的はプロモーションであってデパートでの定番化。
定番商品として採用されない以上、その時しか売れない。
⇒催事だけで利益を出す構造にしないといけない。

④国の法律や時期の関係で青果が持って行けない。
催事で売りやすい商品（実演品、粉もの、青果など）ではないの
商品群では、利益が出るように販売し続けるのは難しい。

強みを生かしつつ、海外でも利益率を
上げられる販売方法を模索し始める

# 海外ミッションへの参加

引用：高知県HP
http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/175201/inap4.html

**INAP(友好提携港国際ネットワーク)**
高知：高知港
韓国：唐津港、木浦新港
中国：青島港
フィリピン：セブ港、スービック湾港
インドネシア：タンジュンペラ港
スリランカ：コロンボ港

高知県主催で毎年、提携都市(港)の視察や交流を目的に1年1か国を訪問。
国外の市場状況を見られる絶好の機会でもあります。
初参加は2012年のインドネシア・ミッション
提携外のブラジル・ミッションなどにも参加し、海外展開の可能性を探る

OKABAYASHI

# 輸出本格化の転機

2014年、高知県主催の**高知柚子**賞味会がメルボルン(豪州)で開催。
原料サプライヤーの一員として参加。

原料・業務用で柚子のフレーバーの需要が高いことを確認。
業務用柚子果汁でのアプローチを模索、現地輸入パートナー企業も探す。

# 国外もマーケット調査から

今までは安い柚子を使っていたが
高品質なモノを探していた

用途に合わせて手軽に使える
ユズ商品を探している

## シェフ・調理現場

「一升瓶を使っているから、同じ規格サイズが使いやすい」

・一升瓶と同じ1.85kg規格
・遮光性が高く長持ち可能
・省スペースでごみにも出しやすい
・アルミパウチの業務用パッケージ

## 販売店・輸入商社

「小売りのお店で一般消費者向けに売りたい」

・色つきで保存性のあるビン
・卓上サイズの150ml規格
・海外専用のパッケージで販売
・出口側の要望に価格を近づける

## その他

「簡単に使えるバリエーション商品があれば買ってみたい」

ジャム、柚子胡椒、ドリンクの割材など業務用・小売用合わせて提案
あくまでこだわりは「高品質」「高知柚子」のシンプルで素材の特徴が分かりやすい商品

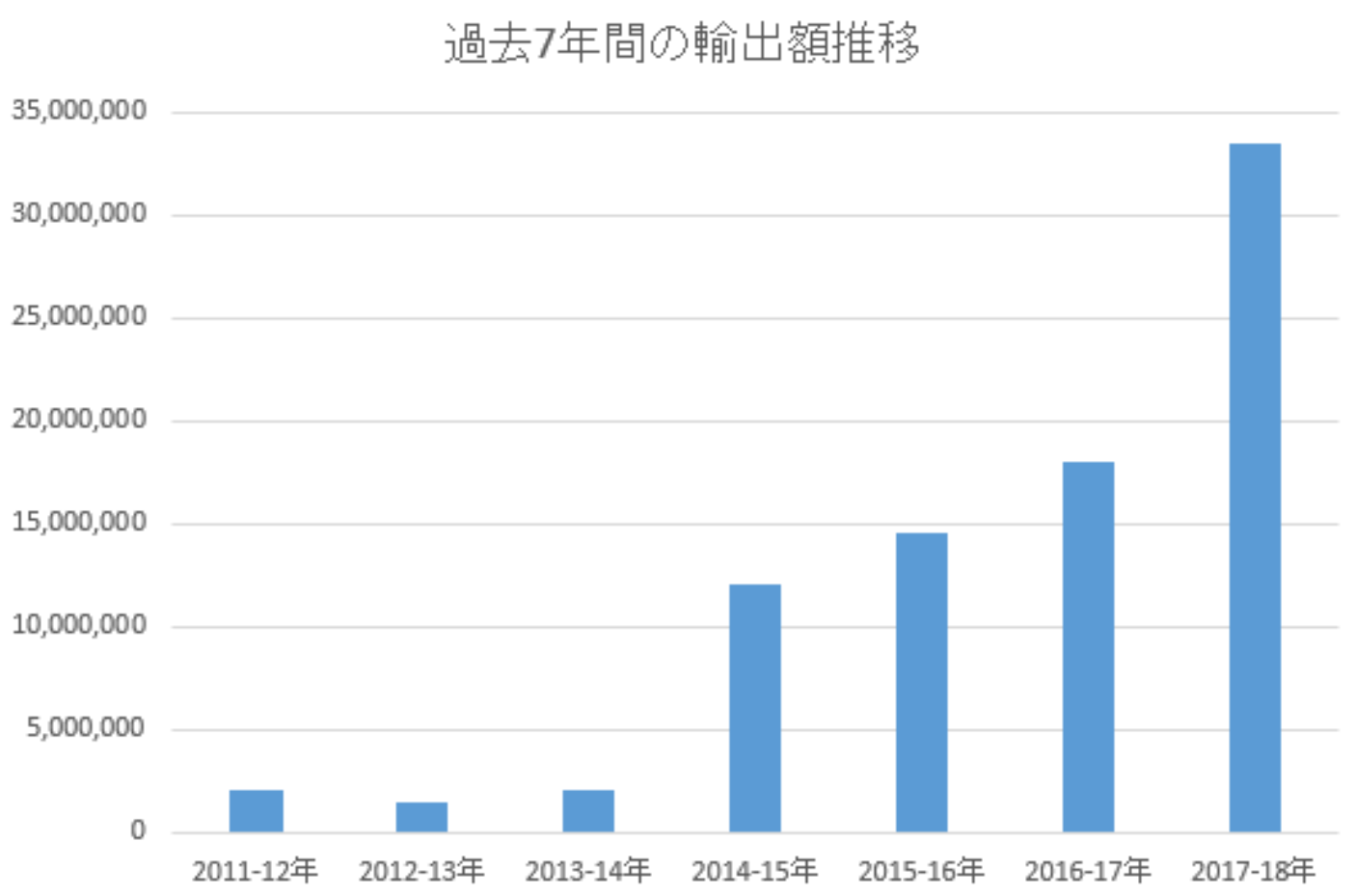
OKABAYASHI

# 現地展示会等への参加

オーストラリア

インドネシア

# 輸出実績

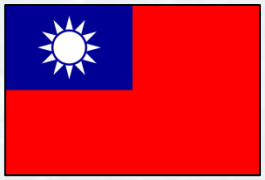



ほぼ200～250万円で横ばいだった初期3年から、
その後**4年間で輸出額が約15倍の3,300万円**に。
本年中にはトータル輸出額が1億円にのぼる見込みです。

# 継続して輸出を行っている国

**オーストラリア**　現在輸出量ナンバーワン
果汁、シロップ、ジャム、調味料等　業務用と小売用で流通

**インドネシア**　オーストラリアに次いで輸出量多
果汁、シロップ、ジャム、調味料等　業務用と小売用で流通



**台湾**
主に業務用の果汁や皮製品を輸出

**イタリア**
業務用の果汁を輸出

**バーレーン**
業務用の果汁を輸出

2オーストラリア向けの業務用製品輸出開始よりノウハウを蓄積
以降他国向けの声掛けも増加し、年々取扱い国を増やしています。

# これからのビジョン

① 原料の確保、生産量拡大

② 展示会への参加、マーケット調査の継続

③ 国外を対象とした営業体制の整備

④ 現地ニーズに合った商品開発

⑤ 理念の共感ができる「パートナー」の開拓

⑥ 「YUZU」に次ぐ第2第3の高知県産柑橘のアピール

# さいごに