

香酸柑橘食品輸出セミナー

上勝の農家、阪東食品 の海外輸出の取り組み

2025年2月20日



株式会社 阪東食品

目次



- 自己紹介
- 阪東食品の沿革
- 農業を始めた背景と海外輸出
- 輸出拡大へのターニングポイント
- 輸出実績
- 現在の輸出状況
- 課題と対応
- これからと取り組み



自己紹介

阪東 高英(ばんどう たかひで)

- 1968年徳島県上勝町（人口約1300人）に生まれる。 56歳 O型
- 中学卒業まで上勝で育つ
- 東洋大学工学部入学
- 卒業後OA機器メーカーの営業として入社
- 輸入車ディーラーへ転職
- 40歳を手前に家業を継ぐ（Jターン）
- 現在に至る



阪東食品の沿革

*赤文字は海外を意識した動き

- 1965年頃 本格的にすだち、ゆず、ゆこうを栽培（面積18405m²）
- 1980年頃 冷蔵すだち（果実）の販売を始める
- 1988年 阪東食品として事業開始（6次化スタート）
- 2003年 有機栽培・有機加工食品の認証
（すだち・ゆず・ゆこう・阿波晩茶）
- 2006年 有機ドリンク販売開始
- 2007年 有機ぽんず販売開始
- 2012年 輸出開始
- 2013年 有機（すだち・ゆず・ゆこう）果汁、有機阿波晩茶、
EU向け有機同等性証明取得、ゆずそると販売開始
- 2014年 ハラル認証取得・EU向け輸出用ゆず果実園地登録（輸出）
- 2016年 飲むジュレ販売開始
- 2018年 有機JAS小分け認定取得
EU向け輸出用すだち・ゆこう果実園地登録（現在は休止）
株式会社阪東食品へと法人化
- 2020年 BAKASCO販売開始
- 2024年 小松島事業所 新設



私がこの仕事を始めた背景

- ※ 農業なんてやりたいと思っていなかった（大学は工学部）、
（就職はOA機器販売メーカー、その後転職で輸入車販売で営業）
- ※ 両親が上勝で柑橘栽培を行って果実の販売を行っていた
（冷蔵すだち）主に市場への出荷
- ※ 栽培した果実が思うように売れなかったこともあり
自分で栽培した果実を果汁に加工して販売（両親）
- ※ 父が有機JASの認証を取得すると言い出した →この時私にPC
を買ってやるから書類作成してくれと言われる（輸入者営業時代）
- ※ 私は書類提出は1回だけだと思っていた→しかし、毎年
- ※ こんな書類両親には作れない
（38歳位ぐらいから思い始めこれは自分がやるしかないのか、）
→そして家業を継ぐ



何故、 海外での販売を始めたのか

- 私が国内で営業を始めたころ同業者がすでに入っていた→販売先重複でお互いに価格競争となってしまう
(競争も必要だが共生がもっと必要)
- 他の同業者があまりやっていないことをしたい→それが輸出
- オーガニック製品の需要が国内であまりなかった
- 私はもともと輸入車が好きで海外志向
(前職で研修がドイツ・チェコ←またいつか行きたい)

海外進出の きっかけ

- JETRO(日本貿易振興機構)
- 輸出セミナーに参加
- 県庁の方からのお声掛けで
(上海で商品販売)



輸出拡大へのターニングポイント (EU進出)

- アジアからヨーロッパへ
- はじめはアジア中心で行動
- 上海展示会・香港展示会
- 香港展示会で欧米の方が多かった
↓
- ここである言葉が気になった



海外で活動 を始めたこ ろの3つの キーワード

- ゆず（抹茶・わさび）
- オーガニック（BIO）
- 「この商品はどこで購入できるのか？」



食の都フランスの展示会へ



参加した海外商談会など（抜粋）



- FHC上海
- 香港Food EXPO（2010.2011）
- RESTAURANT & BAR HONGKONG(2015.2023)
- ANUGA（2013.2015.2017.2019）@ドイツ
- SIAL（2014）@フランス
- SIRHA(2017.2019.2023) @フランス
- SALON DU CHOCOLAT(2016.2017.2018) @フランス
- マレーシア輸出商談会（2014）
- シンガポール輸出商談会（2014.2015.2022.2025）
- Gulfood（2017.2018.2019.2021.2022.2023.2024）U.A.E
- ハラルエキスポ
- CITY SUPER上海 四国フェア・VIPフェア他
- ミラノ万博（郷土料理KAKIMAZEをPR）
- 台湾「四国フェア」・徳島商談会
- その他M&J島本さんとの営業活動など多数あり

輸出実績(36ヶ国以上)

＜欧米＞

ドイツ、フランス、スペイン、
北欧、アメリカなど

＜その他＞

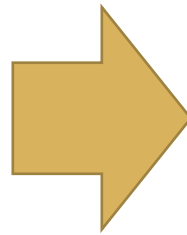
オーストラリア
ロシアなど

＜アジア＞

シンガポール、マレーシア、中国、
香港、台湾、ベトナム など

輸出実績商品

- 有機果汁・慣行果汁
- みちこの有機ぽんず
- 有機阿波晩茶
- Citrus Jelly・syrup
- ゆずそと
- ゆずパウダー・ゆずオイル
- BAKASCO
- 半田そうめん・梅商品等



ゆず関連商品が人気！
ここ数年すだちやゆこうにも目が向いている



簡単ではなかった初めての輸出

初めての輸出
上海にぽんずの輸出が決定！



2011年
震災が・・・

2012年
もう一度仕切り直し
→スタート（上海）
金額は約8,000円



中国輸出のための各種申請、インボイス作成、それぞれの
国で求められる情報、その他書類 **0からのスタート**

輸出実績（年度別）2012～

(百万)

180

160

140

120

100

80

60

40

20

0

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023



現在の主な
お客様
ホテル・レスト
ラン・パティス
リー・飲料
メーカー等





海外販売に向けての 主な取り組み

- 可能な限り出展できる展示会に参加
⇒ JETRO・徳島県ブース等
(単独の出展は、ハードル・コストが高い)
- 海外向け商談会に参加
⇒ 国内・海外で商工会や自治体が開催
- 同行営業
⇒ 海外のパートナーと現地で同行営業
- 未開拓エリアへの営業活動

輸出する中
での3つの課
題と対応

- **言葉**・・・頼れる人がいたら頼る
- **それぞれの国の規制**・・・予め大筋は調べておく（使用禁止資材や原料）
- 柑橘果汁の場合は残留農薬の規制に対する対応
- **加工（洗剤を使用せず洗浄etc）**
- **生産（収穫数ヶ月前から農薬は使用しない）**
- **輸送（物流・温度帯）**・・・パートナー次第で希望温度帯で輸送可能

輸出取組 の課題と 工夫

- 特にEUでは有機ゆずを始めとするゆず果汁のニーズが高い。一方、現状、供給量が足りない
 - 産地間連携でカバー
 - 自社のスタンスにあったお客様とお付き合いさせて頂きブランド力強化（決して物量だけではない）
- 各国のニーズに応じ輸送温度帯を変更
 - EU圏：冷蔵、中国・東南アジア・中東方面：冷凍
- 果汁原料の不足をカバーできるような商品作り
 - デザートの風味付け等で使われるケースがあるため商品開発時に意識

商品作りの ポイント

- 可能な限り添加物は使用しない
- シンプルでわかりやすい（使用方法等）
- 業務用はシェフに手を加えてもらいやすいものにする
- 出来るなら副産物を積極的に有効活用する（皮など）

産地間連携の取組

- 有機柚子に加えて、慣行栽培の柚子も需要が増えており、**柑橘全体が供給量不足**に陥っている
- 供給不足を解消するため、**近隣の農家4件＋県外事業者(愛媛県)＋県内JA(果汁買い取り)等と連携しながら、有機柚子の買取・販売を進めている**
- 近隣地域での柚子産地：徳島県南部にてJAかいふの実生ゆずをフランス向けに輸出

産地との連携

- 近隣県JAや県内事業者と連携して、**中国向けへの柚子輸出**に対応している（他の欧米からもリクエストが来るが原料不足で難しい）
- 徳島県内の同業事業者の**柚子製品(ゆず胡椒等含む)**を取り扱っており、他事業者との上手く棲み分けながら商品の販売

これからの戦略

- 搾汁残渣となる果汁果皮の再利用で販路開拓
- 未開拓エリアへニーズに合いそうな商品を中心に展開
- ノンアルコール市場への参入

今後の課題

- 商品の安定供給（原料の確保）・人・スペース・包装資材等海外基準への対応

今後の対応

- 間接輸出・直接輸出ケースバイケースで対応→間接輸出がやりやすい

ご清聴ありがとうございました。

株式会社 阪東食品
阪東 高英