



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