



新潟県佐渡市

(株) 佐渡相田ライスファーム

代表取締役 相田 忠明 (あいだただあき) 氏

<http://www.aidarice.website>



【会社及び輸出の概要】

- ・2010年3月に市役所退職後、同年4月に就農。2013年4月、国内外を意識し株式会社を設立。同年秋にシンガポールオーチャード伊勢丹から海外店舗での販売開始。翌年、香港鮭屋と直接契約（年間5t）。現在輸出はパリ、上海がメイン。
- ・2018年から6年連続GLOBAL G.A.P.取得(全面積)・2022年から有機JAS取得(50a)
- ・佐渡市新穂地区・耕作面積：22ha（33筆）・従業員：役員2名、社員2名。

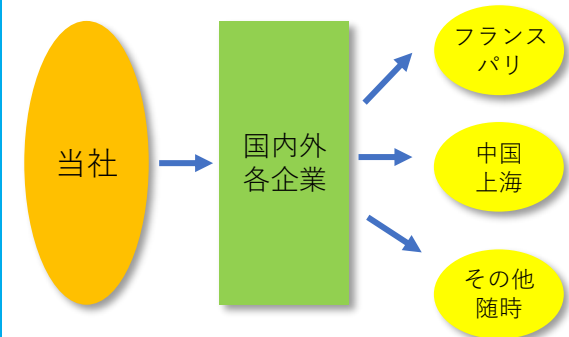
【輸出に取り組んだきっかけ】

- ・“日本人の米離れによる国内消費減の対策”と“補助金に頼らない自立した水稻経営を目指す”ために輸出に取り組んだ。
- ・先祖が開拓した田んぼを“未来に繋げる”ため。それが“佐渡島の芸能文化を守る”ことにも繋がる。2020年からお米の会社とは別にまつり道具の製造や観光、イベント、フード事業の地域商社「さどやニッポン株式会社」を設立。

【輸出実績】

年	輸出量（t）	輸出先	主な品種
令和6年予定	精米 約2 玄米 約20	フランス(パリ) 中国(上海)	コシヒカリ こしいぶき
令和5年	精米 約2 玄米 約5	フランス(パリ) 中国(上海)	コシヒカリ こしいぶき
令和4年	精米 約1 玄米 0	フランス(パリ)	コシヒカリ

2020年以降輸出体制図



輸出開始時の不安疑問、苦労した点



- ・ 行政的な手続き（市町村、都道府県、国）。減反の輸出米（新規需要米）。
- ・ 輸出方法、輸出先のルールや取り決め（残留農薬検査等）、輸出先の保管状況、精米、玄米（現地精米）、輸送時のストレス等。
- ・ 相手国との母国語のやり取り。基本的に英語でのやり取り。

輸出で大事な点、工夫した点



- ・ 輸出に限らずだが、相手の気持ちになって対応することを常に心がけている。
- ・ 輸出先に足を運び、現地で相手先と友好的な関係性を作ることが大切。この部分は国内販売より国外輸出の方が重要と感じる。強い信頼関係。
- ・ 相手国の状況を把握すること。例えば真空パック対応や箱詰めの際に緩衝材をいれることや、できるだけ良い条件で届けられるようにお互いで協力し合うことが重要。
- ・ 相手先の店舗や保管場所も視察し、こちらの要望もしっかり伝える。こちらの商品をうまく扱えない場合は、取引を中止するぐらいの気持ちが必要。国内以上にこだわりを持つべき。相手は日本人ではなく、日本の常識を知らない人たちだということを理解する。

今後の展望



- ・ **パリを中心としたヨーロッパ**：2020年から徐々にパリ輸出をスタート。友好関係にあるパリのおにぎり店等を中心により佐渡島の文化も含めた繋がりを作っている。世界遺産登録も含めユネスコ本部でのPRを進める。
- ・ **上海**：2020年から、中国への輸出の入り口として上海で、新潟県でしか栽培されていない「こしいぶき」の販売を進めている。2022、2023年と年間5トン。今年秋からは年間20トンを見込み（輸出米）で申請予定。