

輸出・国際局長賞

株式会社ネイバーフッド (宮崎県宮崎市)

温州
みかん

・台湾
・香港
・シンガポール
他

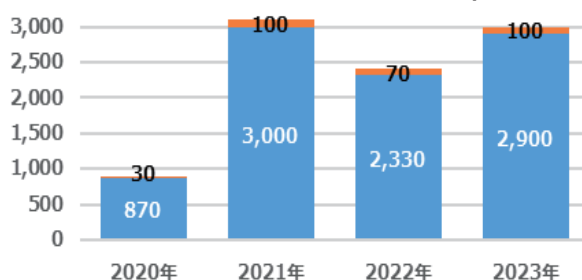
「みかん」の産地リレーで、みかん産業を活性化

取り組み内容

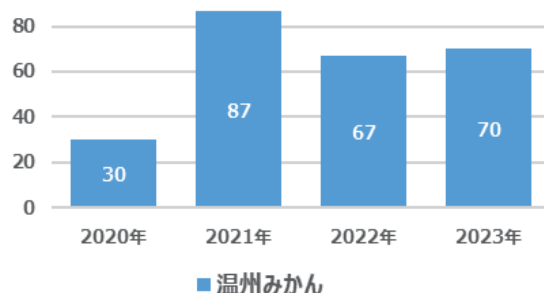
- 創業77年、3代続くみかん農家が法人を設立し、2019年に輸出を開始。
- 輸送状況の管理、輸出ノウハウ蓄積のため、商社を介さず直接貿易を行っている。
- 2022年に輸出重量を抑えて品質管理の強化に取り組み、10～13%発生していた廃棄ロスを1%まで改善。輸出重量を抑えたまま輸出金額は2021年と同水準まで回復。
- 他県のみかん農家と連携し、旬を迎える地域のみかんをリレー形式で出荷する体制を構築。輸出可能期間を延長し、各時期にもっともおいしいみかんの輸出を可能にしている。
- 生産から貯蔵、輸送など、蓄積した輸出用のノウハウを他の生産者へ共有。

輸出実績の推移

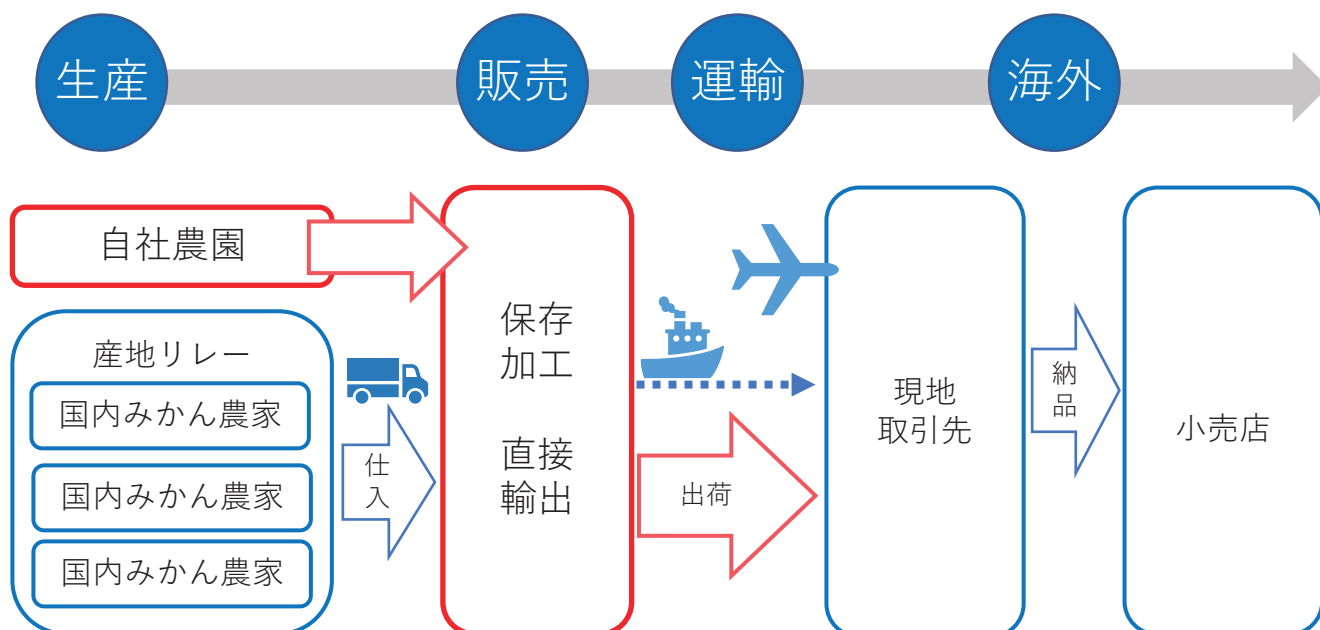
国別輸出金額の推移（万円）



輸出重量の推移（トン）



輸出の仕組みチャート



輸出に取り組んだ背景

- みかんの作付面積の減少が地域の大きな課題となっていた。課題を解決するため、商圈を拡大することでみかんの売上増加を目指して2019年に輸出を開始した。
- 輸出開始当初は商社を通じて輸出していたが、廃棄ロスが発生した際も途中経過を把握できないため、原因調査も行えず対策を講じることができなかった。このため自社で管理可能な領域を広げるべく、直接輸出を開始した。

課題と解決のポイント



徹底した傷み対策

台湾の厳しい残留農薬基準で栽培したみかんは非常に傷みやすい。現地に到着するまでに傷んでしまい、廃棄ロスが頻繁に発生。防止策を迫られる。

輸出向きの品種選定を行うとともに品質管理を強化。選果場を新設して殺菌機や傷検知センサーなどを導入し、モニタリングを重ねた結果、10～13%発生していた廃棄ロスを1%まで改善させた。



産地リレー体制を構築

みかんは地域ごとに収穫時期が限られており、長期保存に向かないため出荷時期が9～12月頃に限られていた。他の時期の需要に応える対策が必要となる。

他県の農家と連携し、季節ごとに旬を迎える地域から出荷する体制を構築した。宮崎→九州各地→和歌山の農家と連携することで出荷可能期間を延ばし、各時期にもっともおいしいみかんを輸出している。



国内の評価も影響

現地で「日本のみかんはおいしい」と評価されているが、より安価な他国産のみかんが競争相手となっている。価格競争を避ける事業展開を模索。

国内で高価格帯の「まる搾りみかんジュース」を機能性表示食品として販売開始した。大手通販サイトで全商品中1位を取ったことなどが海外のバイヤーに伝わり、ジュースの輸出打診と評価向上につながった。



▲宮崎県日南市に新設したみかん選果場。光殺菌を行っている様子▶



▲生産農家を対象に勉強会を開き、輸出ノウハウを共有



▲現地でみかんの状態を確認

国内で機能性表示食品として販売を開始。海外バイヤーの目に留まった「まる搾りみかんジュース」



今後の展望

- 国内で機能性表示食品として販売している「まる搾りみかんジュース」を2024年末より輸出を開始する予定となっている。高価格帯の商品であり、生のみかんより販売期間も長いいため、年間を通じた売上増加を目指す。
- 産地リレーの提携先みかん農家を拡大し、秋から初夏までの輸出を目指す。今後は静岡県との提携開始を予定している。
- 廃棄ロスの早期解決を優先したため、傷み対策が過剰となっている可能性があり、今後は無駄なく、より精度の高い品質管理を目指して検証を行い、収益性の改善を図る。