

1億人ではなく
100億人を見据えた
農林水産・食品産業へ

GFP輸出産地セミナー

～新技術を活用した輸出産地の未来

アクセンチュア株式会社
プリンシパル・ディレクター
小栗 史也

GFP輸出産地セミナー ～開催概要

日時	<ul style="list-style-type: none">日付：2025/2/24(火)13:30~17:30
形式	<ul style="list-style-type: none">オンライン（Zoom利用）<ul style="list-style-type: none">第2部までの講演はYoutube生配信、第3部はZoomのブレイクアウトルームを利用する想定
目的	<ul style="list-style-type: none">AIや自動化等の“テクノロジー活用”・“スマート農業”は、輸出産地づくりにおいても作業効率化や気候変動への対応、商品の差別化として重要なテーマであり、最新の輸出産地づくりのトピックとして発信を行うグループ相談会を通じ、全国の生産者・メーカーの課題解消に対する新技術の可能性について、実用的な議論を行う
構成	<ul style="list-style-type: none">開会挨拶：農林水産省第1部：導入講演<ul style="list-style-type: none">➤ 輸出支援課(輸出産地づくり)、アクセンチュア（技術活用トレンド）➤ 第2部：先進事業者講演<ul style="list-style-type: none">➤ 品目を問わず汎用的に活用できるような新技術を提供しているサービスプロバイダーや、新技術を導入している一次产品中心＋加工品メーカー第3部：グループ相談会<ul style="list-style-type: none">➤ 事業者講演の登壇者をアドバイザーとし、“新技術(テック)活用”×輸出をテーマに、課題解消に繋がるグループワーク・マッチングを行う

登壇者

#	事業者	概要
1	<p>品種開発</p> <p>CULTA (東京都・いちご)</p>	<p>農業×研究者出身で構成された農業若手ベンチャー。長年を要する品種開発の期間を大幅に短縮できる「高速育種技術」を強みに持ち、通常10年かかるイチゴの品種開発を2年で成功。開発した品種は自社ブランド商品化しシンガポール・マレーシアに輸出。他の青果物の品種開発も支援が可能</p>
2	<p>スマート農業</p> <p>堀口製茶・テラスマイル (鹿児島県・茶)</p>	<p>テラスマイル社と連携し、5Gネットワーク、無人摘採機、ドローン、LPWAセンシング、AI解析による摘採計画最適化を統合し、労働時間の削減等に取り組んでいる</p>
3	<p>販路開拓</p> <p>umamill (東京都・商社)</p>	<p>デジタルツールを活用して、世界のバイヤーにサンプル品を届けることで、日本のメーカーと世界のバイヤーを繋ぎ、効率的な販路開拓を支援する。SC連結事業を活用してカナダ等の販路多角化へチャレンジ</p>
4	<p>プロモーション</p> <p>フンドーダイ (熊本県・醤油)</p>	<p>透明醤油にNFCタグをつけており、消費者がスマートフォンをかざすことで、商品紹介やレシピ情報を閲覧可能。開封された位置情報の把握・マーケティングにも活用可能。透明醤油等の革新的な技術を用いた商品開発にも熱心。商社機能も保有（中国法人保有）</p>
5	<p>鮮度保持技術</p> <p>デイブレイク (東京都・冷凍技術)</p>	<p>「アートロックフリーザー」という独自の特殊冷凍機を開発し販売。寿司やカツサンド、弁当など通常冷凍が難しい食品も細胞を壊さず急速冷凍でき、解凍後も品質を保つことに成功</p>
6	<p>特許</p> <p>日本弁理士会</p>	<p>特許に関わる新技術を兼ね備えたモノを輸出する際のトラブルとその対策について講演いただく</p>
7	<p>インバウンド</p> <p>日本バイオテック (沖縄・海ぶどう)</p>	<p>年間45トン国内および海外14カ国へ出荷するまでに海ブドウの陸上養殖に成功。海ぶどう農園「海ん道」では観光体験施設を運営</p>

食品輸出を取り巻く前提認識

非連続的な輸出拡大を目指す上で必須となる“海外輸送”・“付加価値化”・“食品規制対応”等を図る上では、日本の強みである技術力の更なる活用・実装が求められる。

“非連続的”な輸出拡大の必要性

- 2026年：2兆円→2030年：5兆円
- 従来の手法に捕らわれないイノベーションを通じた非連続的な輸出拡大が必要

高価格に見合う“付加価値”化

- 海外の物価向上&円安トレンドはあるが、日本産は構造的・相対的に高価格傾向
- 競合産との価格差に見合う付加価値づくり・訴求が必要

“海を越える”長距離輸送

- 日本の地理特性上、海を越える必要があり、海上輸送・航空輸送がマスト
- 必然的に輸送時の鮮度保持・コスト低減の対策がマストとなる

“食品規制”に関するギャップ

- 日本独自の食文化を育む中で、添加物・農薬規制等に海外との差異が生じている
- 海外輸出を見据える場合、海外規制への適応が必須

日本の強みである“技術力”の輸出実装・課題解決が必要

(ニーズ) 食品輸出における“ペインポイント”

食品輸出における各サプライチェーン毎に新技術の活用が期待される“ペインポイント”が存在しており、ニーズとシーズのマッチング・経済合理性の担保が求められる。

生産・供給

- 残留農薬対応・病害/収量予測
- 添加物規制対応
- 機能性の可視化
- 海外ニーズに即した輸出向け品種開発
- スマート農業・アグリテック(輸出に関わらない生産改善)

加工

- 技術を生かした独自性のある加工食品・フードテック商品開発
- 国産原料の有効活用・コラボ促進
- 賞味期限延長
- 冷凍技術の活用
- 包装材の技術改良(規制対応含む)

流通

- 鮮度保持対策・ワールドチェーン担保(海上輸送可能性含む)
- トレーサビリティ担保
- 保管/貯蔵・出荷期間の長期化
- 複数品目の混載物流の最適化
- 輸出手続・受発注のDX化

販売・消費

- デジタル手法を活用したマーケティング
- EC・ライブコマース等デジタル販売チャネル対応
- SNS活用・動画作成等におけるAI活用
- 最新の消費者ニーズの科学的把握

(シーズ) 食のバリューチェーン別に見た新技術

サプライチェーン毎に新技術を活用したソリューションが多数生まれており、輸出における食品輸出における“ペインポイント”とのマッチング・課題解消が重要。

生産・供給		加工		流通		販売・消費	
スマート農林水産業 <ul style="list-style-type: none"> 自動走行トラクター・ドローンによる農薬散布 衛星データ活用等 	新食材 (代替タンパク質) <ul style="list-style-type: none"> 培養肉、精密発酵 植物性代替肉、昆虫食 	スマート物流 <ul style="list-style-type: none"> コールドチェーンの高度化（鮮度維持コンテナ）、AI配車最適化、自動配送ロボット 	次世代 EC・D2C <ul style="list-style-type: none"> 産直プラットフォーム（生産者と消費者の直接取引）、サブスクリプション型栄養食 				
次世代生産システム <ul style="list-style-type: none"> 完全人工光型植物工場 閉鎖循環式陸上養殖 	高度加工技術 <ul style="list-style-type: none"> 3Dフードプリンター、瞬間冷凍・解凍技術 ナノ技術による風味抽出 	トレーサビリティ <ul style="list-style-type: none"> ブロックチェーンによる産地・流通履歴の透明化、ハラール・ビーガン認証のデジタル管理 	外食 DX <ul style="list-style-type: none"> モバイルオーダー、配膳ロボット 無人店舗・スマートレジ 				
バイオ育種 <ul style="list-style-type: none"> バイオ技術を生かした高付加価値品種の開発 高栄養・多収穫 	製造 DX <ul style="list-style-type: none"> 食品工場の自動化 AIによる品質検査・異物検知 	在庫・需要予測 <ul style="list-style-type: none"> AIによる需給マッチング、食品ロス削減ソリューション（ダイナミックプライシング等） 	パーソナライズ栄養 <ul style="list-style-type: none"> ウェアラブル端末やDNA検査と連動した「自分専用メニュー」の提案 				

輸出産地×新技術活用のトレンド

新品種 開発

- 海外ニーズに基づきつつ、競合国産と差別化できる新品種開発
 - 農研機構等も含めていちご・ぶどう等で先行的に進んでいる

輸出向け 供給強化

- ドローン等を活用した省人化・効率化・海外向け供給量の拡大
- デジタル・AIを使った生産管理・作業工程管理・選果・摘果の効率化
- AIを活用した自動給餌・効率的な養殖の推進（気温上昇に対応）

冷凍

- 高度な冷凍技術を活用した出荷期間・輸出先国の拡大
 - 冷凍～解凍を含めた一気通貫での冷凍サプライチェーン構築がポイント

鮮度保持

- CA技術・電場技術・窒素充填技術の活用
- 防カビ・鮮度保持シート/シールの活用

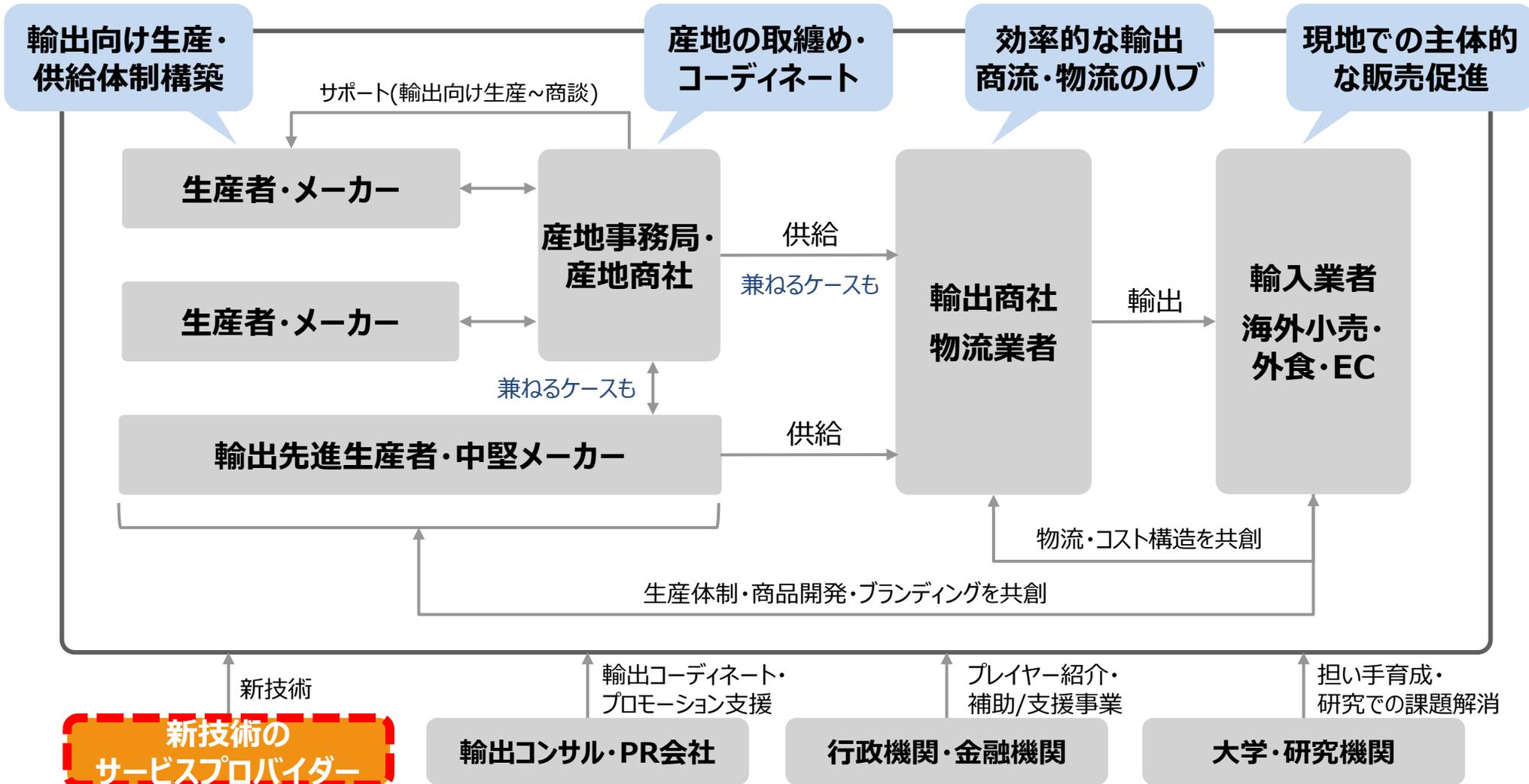
トレーサビリティ 管理

- ブロックチェーンを使った生産～輸出～販売までのトレーサビリティ管理
- 国内～海外までの温度帯管理・和牛の個体識別・店頭での表示

- **輸出向け品種**：独自性・ブランド力のある品種や輸送耐性の高い品種の開発
 - 白いちご・ピンクいちご・大粒いちご等はニーズが高く、他国産との差別化も容易
- **物流最適化**：ゆりかご等の包材・電場・シート/シール等を用いた鮮度保持→船便での輸出可能性検証
- **販売長期化**：電場を活用した保管/冷蔵、冷凍技術活用も含めた出荷長期化・規格外品の加工品利用
- **プロモーション**：インバウンド観光農園への誘客を目指したSNS活用・帰国後購買に繋げるEC活用

新技術を核とした“輸出チームづくり”

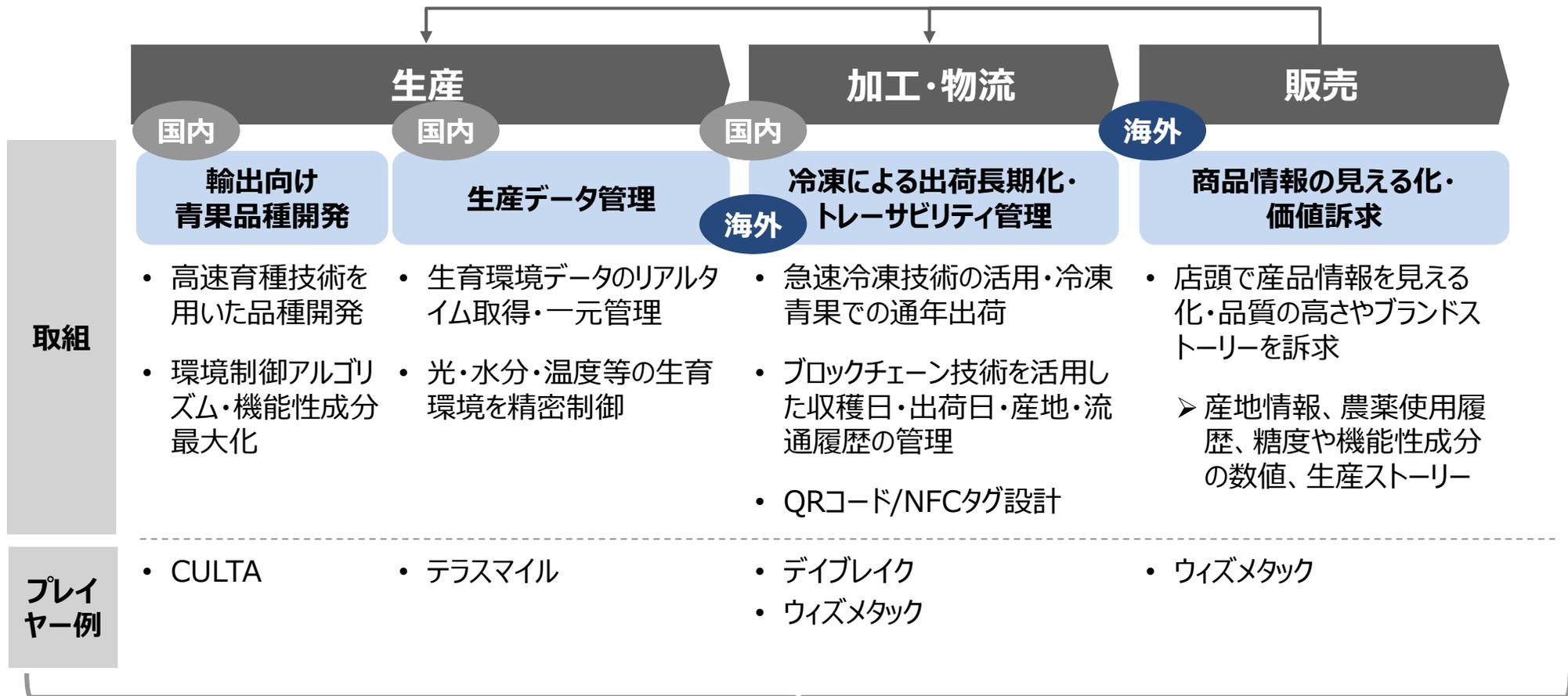
輸出商社・海外バイヤーを含めた輸出サプライチェーン一貫でのワンチームを組成し、複数品目/大ロット提案・商流/物流の共創を図る。“餅は餅屋”での専門家の巻き込み・知見の共有等もポイント(輸出は求められる知見が広範)。



新技術を核とした“輸出チームづくり” ~スマート農業輸出モデル（イメージ）

高品質・トレーサビリティを求める販路に向けては、サプライチェーン全体でチームとして取り組むことが重要。品種開発~生産データ/トレーサビリティ管理~鮮度保持がポイント。

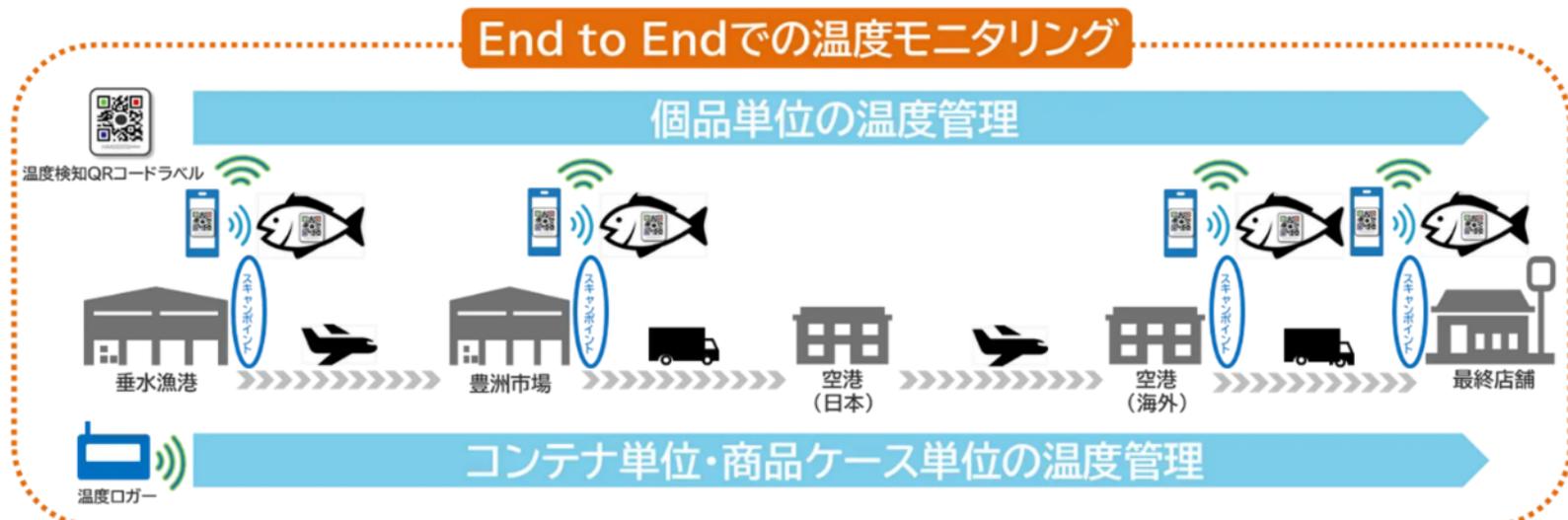
“マーケットイン”で売れる販路・品目を見極め



商品のトレーサビリティ・品質に拘る海外現地系小売をチームとして開拓
糖度・栄養素の高さが海外消費者に直接伝わるサプライチェーンを構築

新技術を核とした“輸出チームづくり” ～温度管理・鮮度保持（垂水漁協×萌す×日立）

- 日立グループが開発した温度管理サービス『MiWAKERU®』を活用
- 日立と萌す(商社)が連携してカンパチの鮮度保持に向けた実証試験を実施し、End to Endでの商品の最適なコールドチェーン構築を目指す
- 『MiWAKERU®』は貼り付けた対象物の温度を検知出来るサービスで、温度検知QRコードラベルをカンパチに貼り付け、カンパチ自体の温度検知
- 輸送コスト、到着地での保冷剤廃棄量、CO2排出の削減効果に繋げる



本日のセミナーへの期待

- 輸出活用が期待される新技術について情報共有させて頂きたい
- その上で、輸出事業者の皆様の課題に対して、技術を活用することによる解決可能性を今後検討していくきっかけの場としたい
- 登壇者及び全国のGFPメンバー間でのコラボレーションを図り、技術実装に向けたネクストアクションに繋げて頂きたい



輸出に関心のある皆様、GFPへの登録・事務局へのご連絡をお気軽にお願いします！



2026.02.24

GFP輸出産地セミナー

株式会社CULTA
代表取締役CEO 野秋 収平





農業の産業構造を変える 東京大学発農業スタートアップ

会社情報

会社名	株式会社CULTA（カルタ）
代表者	代表取締役CEO 野秋 収平
所在地	東京都小金井市中町2-24-16 農工大・多摩小金井ベンチャーポート 303
資本金	4億5,000万円
共同研究先	国立研究開発法人理化学研究所
株主	経営陣, Archetype Ventures, リアルテックファンド, ニッセイ・キャピタル, HAKOBUNE, DG Daiwa Ventures, 電通ベンチャーズ, SMBCベンチャーキャピタル, 個人投資家複数名
ミッション	「未来の適地適作」で、生産者と消費者を幸せにする



自己紹介

野秋 収平 (のあき しゅうへい)

- 東京大学大学院農学生命科学研究科修了
- 農業分野への画像解析技術の応用で、修士（農学）を取得
- 大学院在学中にCULTAを創業
- 『Forbes JAPAN 30 UNDER 30 2023 (世界を変える30歳未満30人)』選出
- 1993年生まれ
- 静岡県沼津市出身



掲載実績

「日本の農業での新たな挑戦」 「農業の気候変動適応」の文脈でメディア実績多数



NHK 元日NHKスペシャル
「2024私たちの選択」
(2024年1月4日)

主な掲載メディア

日本経済新聞

NHK

Forbes JAPAN

TBS

BSテレ東

PRESIDENT
Online

NIKKEI GX | Green Transformation

ニュースイッチ
NEWSWITCH

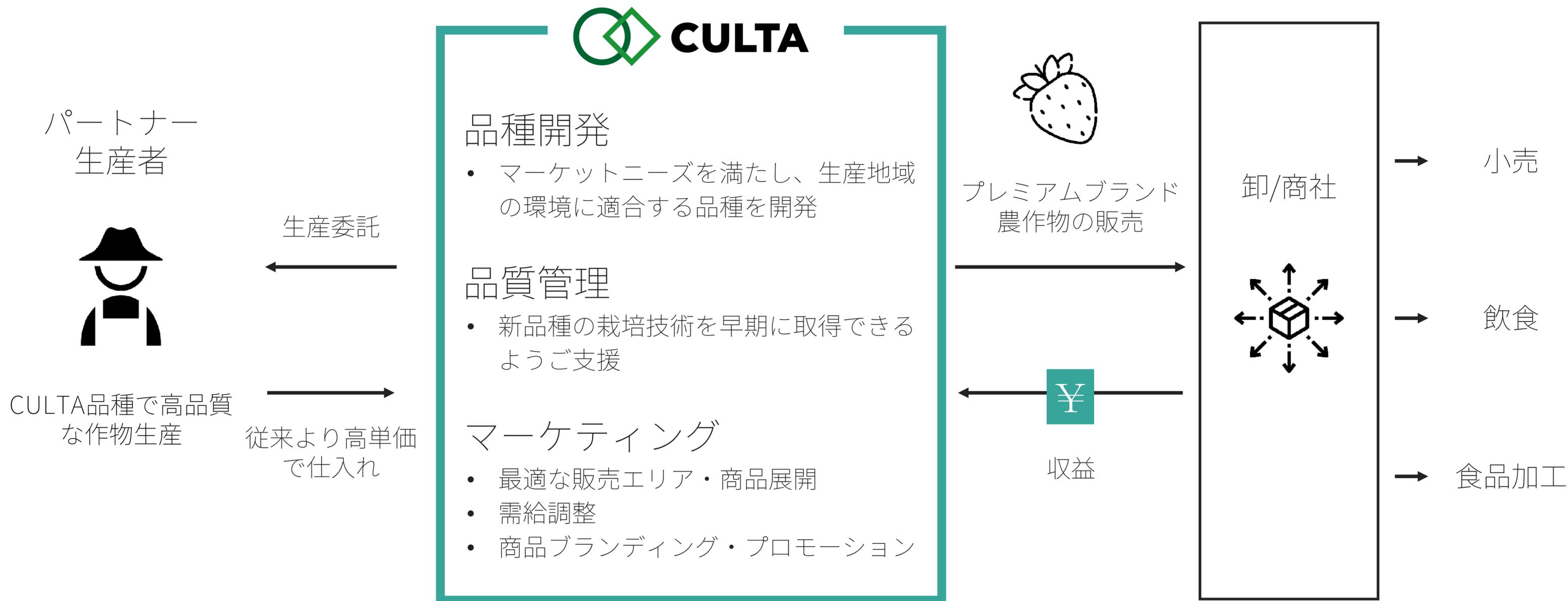


日本中の農家と手を組み
農業の未来をつくる会社

全国100+農家
当社品種を生産



品種から販売まで一気通貫 新品種も栽培からご支援
生産者の皆様と一緒に、高品質なグローバルいちごブランドを届ける



先端技術を融合した独自のAI-Based育種プロセスで、
幅広い気候帯で高品質・高収量を実現する品種を高速開発 ※特許出願済

データ収集

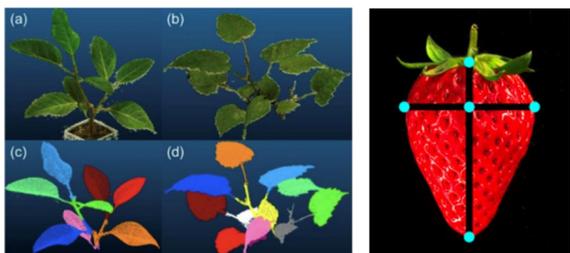
予測

高速育種実行



ジェノタイピング
(*Genotype*)

植物個体の遺伝情報を取得



フェノタイピング
(*Phenotype*)

植物体や果実の特性（表現型）情報を
画像から取得し数値化



育種AIモデル

交配予測モデル

どんな掛け合わせをすると、
良い後代（子供）が生まれるか？

特性予測モデル

その環境で新品種はどんな
パフォーマンスになるか？



育種専用工場

育種プロセスを高速化することに特化し、
環境・養液・栽培をコントロールする人工環境

Step1. 交配

交配予測モデルに基づいて交配
品種候補を3倍速で開発

Step2. 選抜

特性予測モデルに基づいて
精度の高い選抜精度

ゲノム編集ではないから、あらゆる世界に普及可能・あらゆる作物に応用可能

	交配育種	(欠損型) ゲノム編集	遺伝子組み換え
手法詳細	<p>交配して得られた大量の子孫から 選抜する手法</p> <p>病気に強く甘い品種を作り出す!</p> <p>甘くない 弱い 強い 病気に強いけど甘くない 病気に弱いけど甘い 病気に強く、甘い 強い 甘い</p>	<p>特定の遺伝子を狙って切断し、 素早く変異を起こす手法</p> <p>狙った遺伝子を切る 自然界でも存在する可能性のある植物</p>	<p>外来遺伝子を組み込んで、 全く異なる新しい特性を生む手法</p> <p>異なる生物の遺伝子を入れる 自然界には存在しない新しい植物</p> <p>出所：産総研マガジン</p>
対象品目	ゲノム編集非対応作物にも対応可	応用可能作物/特性に制約あり	応用可能作物/特性に制約あり
栽培規制	規制なし	多くの国で栽培規制あり	ゲノム編集以上に厳しい栽培規制あり (多くの国で栽培禁止)
消費者の不安	既往の手法であり、 消費者の不安がない	漠然とした不安あり	漠然とした不安あり

グローバル多品目展開に
適している

開発の成果

通常10年かかると言われるイチゴ新品種を、わずか2年で開発

紅ほっぺ (対照品種)

自社品種
(CULTA-T3L)



果実硬度 (輸送性・棚持ち)

0.31 kg

40%以上

0.44 kg

平均糖度 (甘さ)

8.59 %

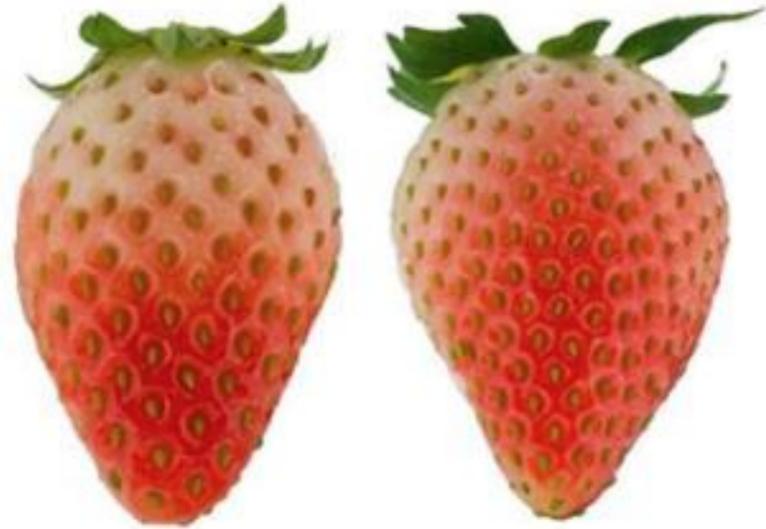


12.2 %

開発の成果

圧倒的に表面が強いから、輸出に最適

一般品種



輸送時の傷みが不安で、
十分に着色しない状態で出荷
せざるを得ない

自社品種
(CULTA-T3L)



完熟に近い状態で出荷しても
ロス率0%
現地顧客の満足度も高い

Day15以降対照品種（章姫）では全果実でカビが発生しているが、高い果実硬度で傷がつきづらいCULTA-T3LはDay20でさえ軽微なカビのみと果実品質を長期間キープ

Day0（収穫時点）

Day10

Day15

Day20

章姫

SAKURA
DROPS

章姫

SAKURA
DROPS

章姫

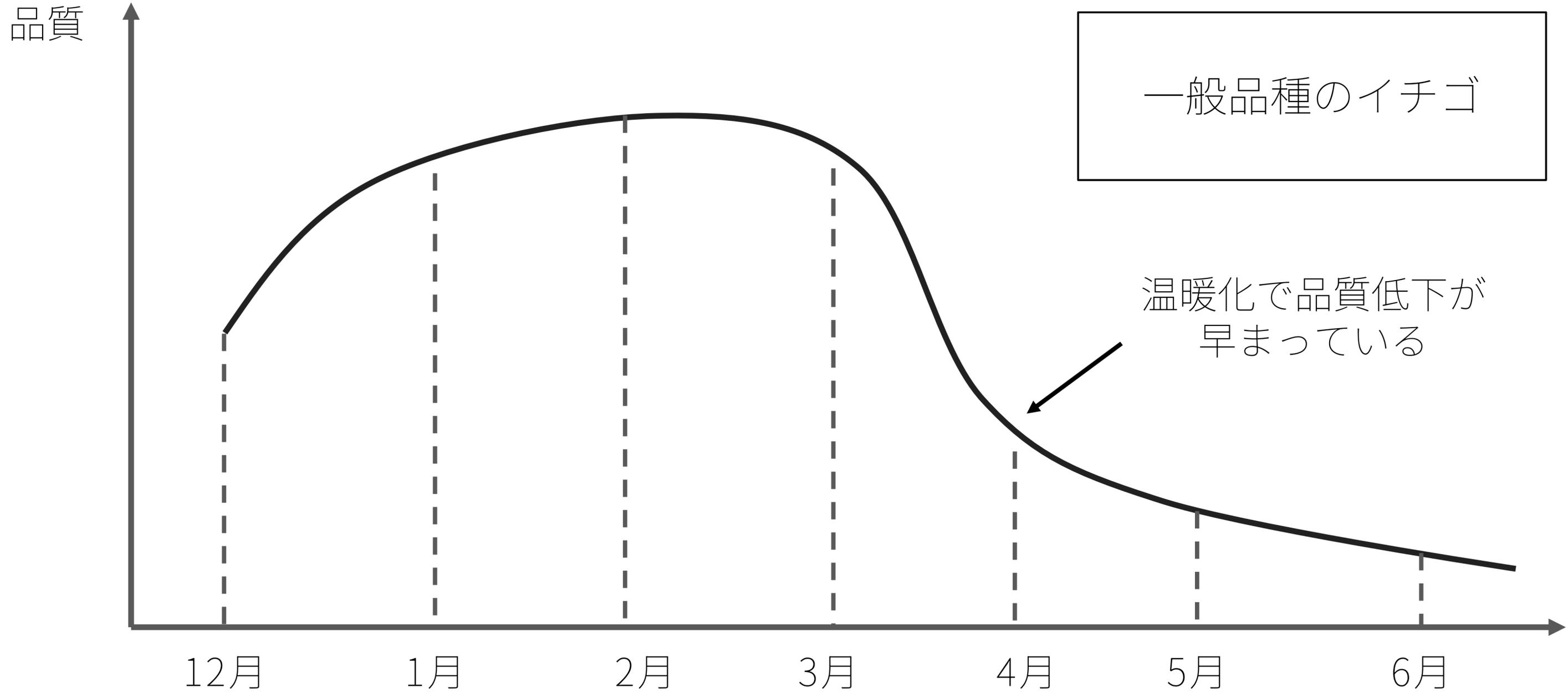
SAKURA
DROPS

章姫

SAKURA
DROPS

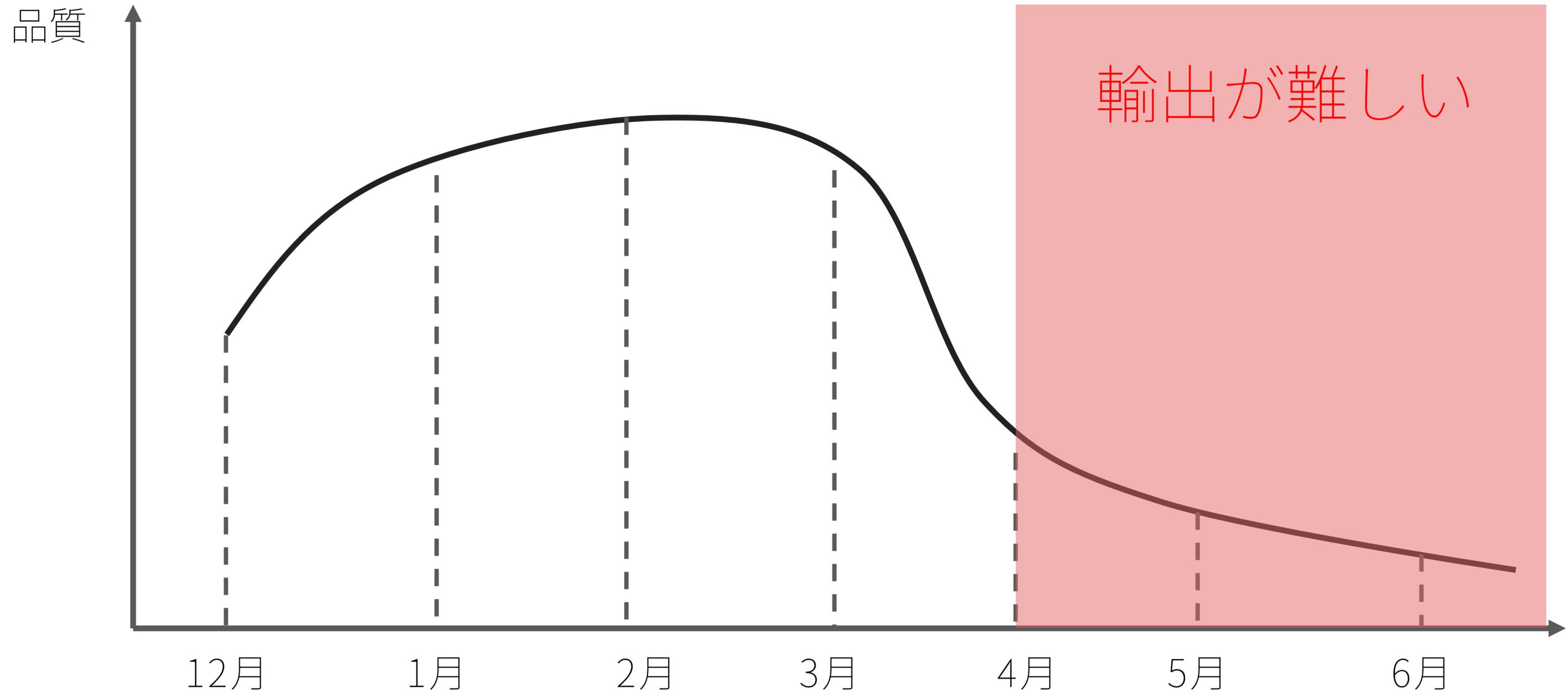


CULTA品種は暑さにも強い「気候変動適応品種」



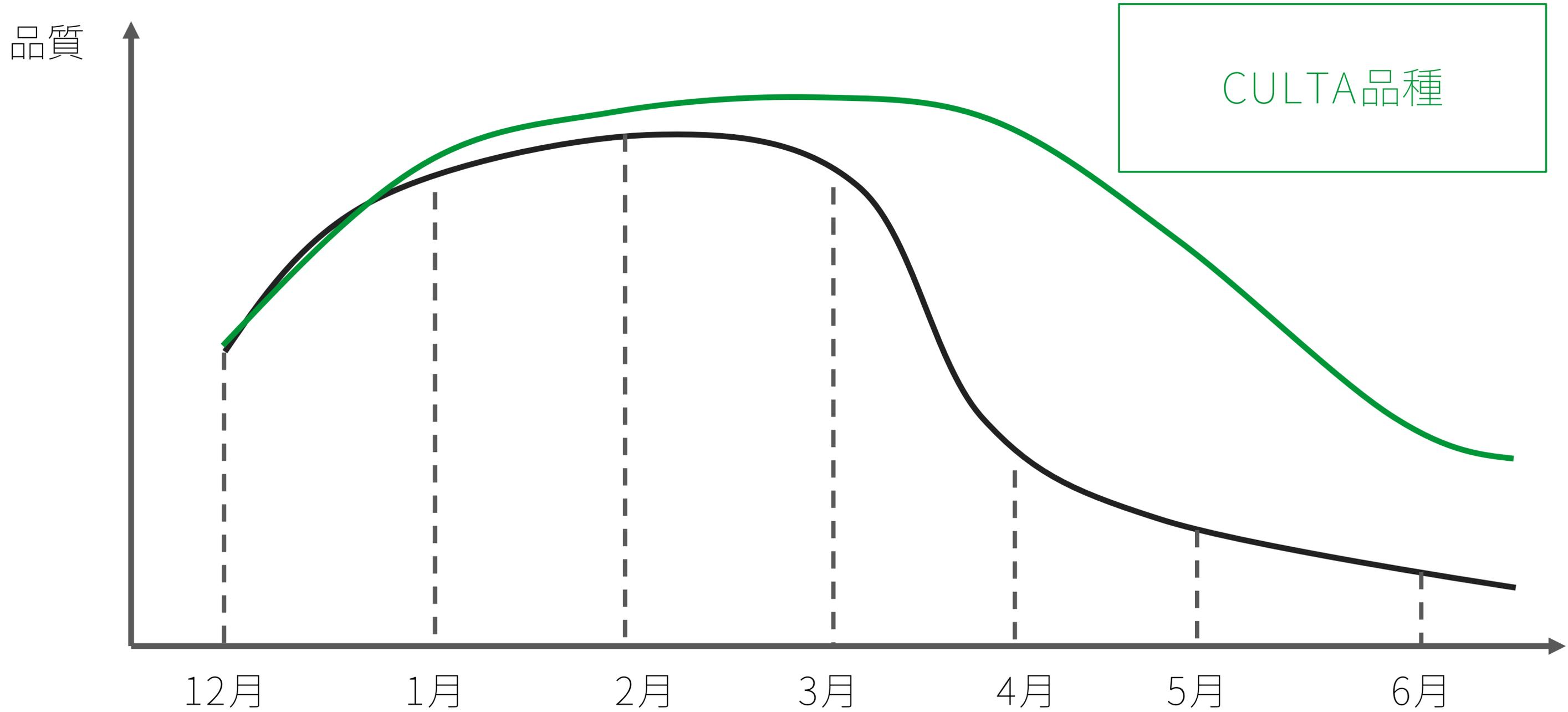
開発の成果

CULTA品種は暑さにも強い「気候変動適応品種」

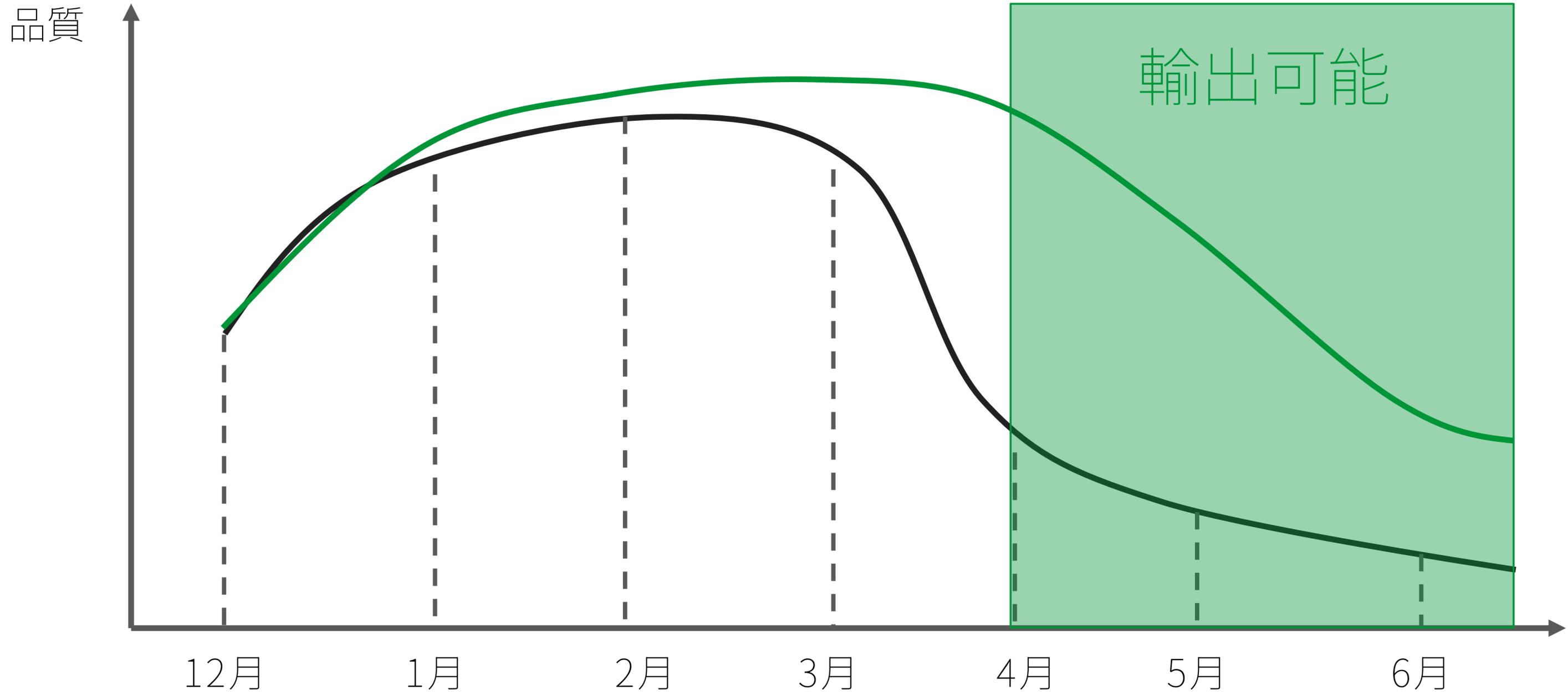


開発の成果

CULTA品種は暑さにも強い「気候変動適応品種」



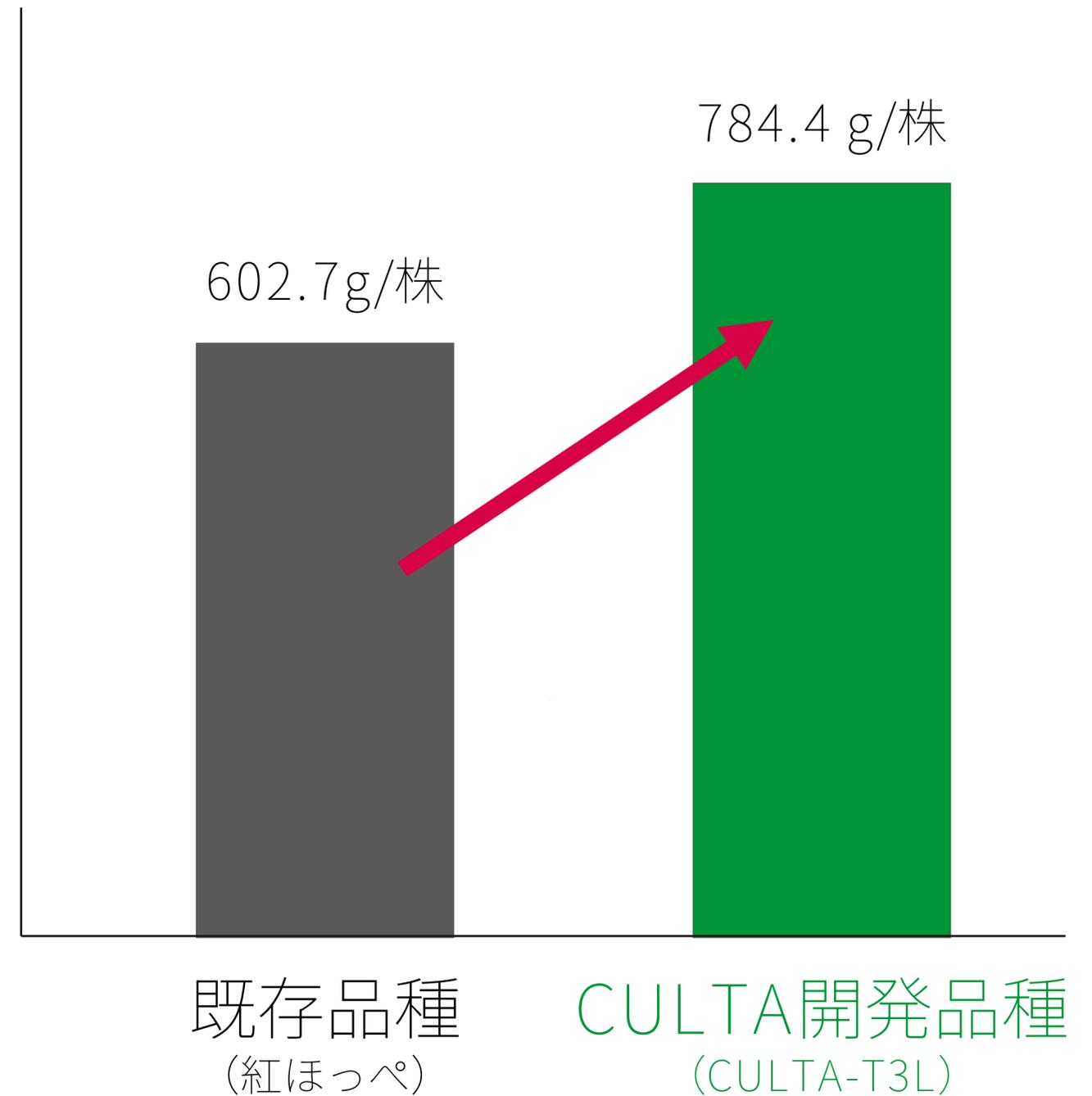
CULTA品種は暑さにも強い「気候変動適応品種」



春先の暑さに強い特徴で

収穫量

40% UP



※当社調べ

市場よりも高単価 全量買取で収益安定

通常 市場平均取引価格 ※1 に基づく手取り ※2

1,200 円/kg

CULTA 買取価格
(資材費・輸送費・手数料なし)

1,500 円/kg

さらに 原則全量買取・期間中一定

※1 福岡県産あまおうの年平均市場取引価格

※2 市場取引価格から農協手数料・資材費等を除いた金額（控除率は推定）

導入実績

CULTA品種の栽培農家

国内 **100** 軒超





愛知県内JA様とも提携！
当社品種を契約栽培中

スマート農業等先端技術導入に積極的
いちご部会の農家3名が、CULTA品種に着手

品種を変えるだけで 農業が変わる

農家は今の設備を
そのまま使える



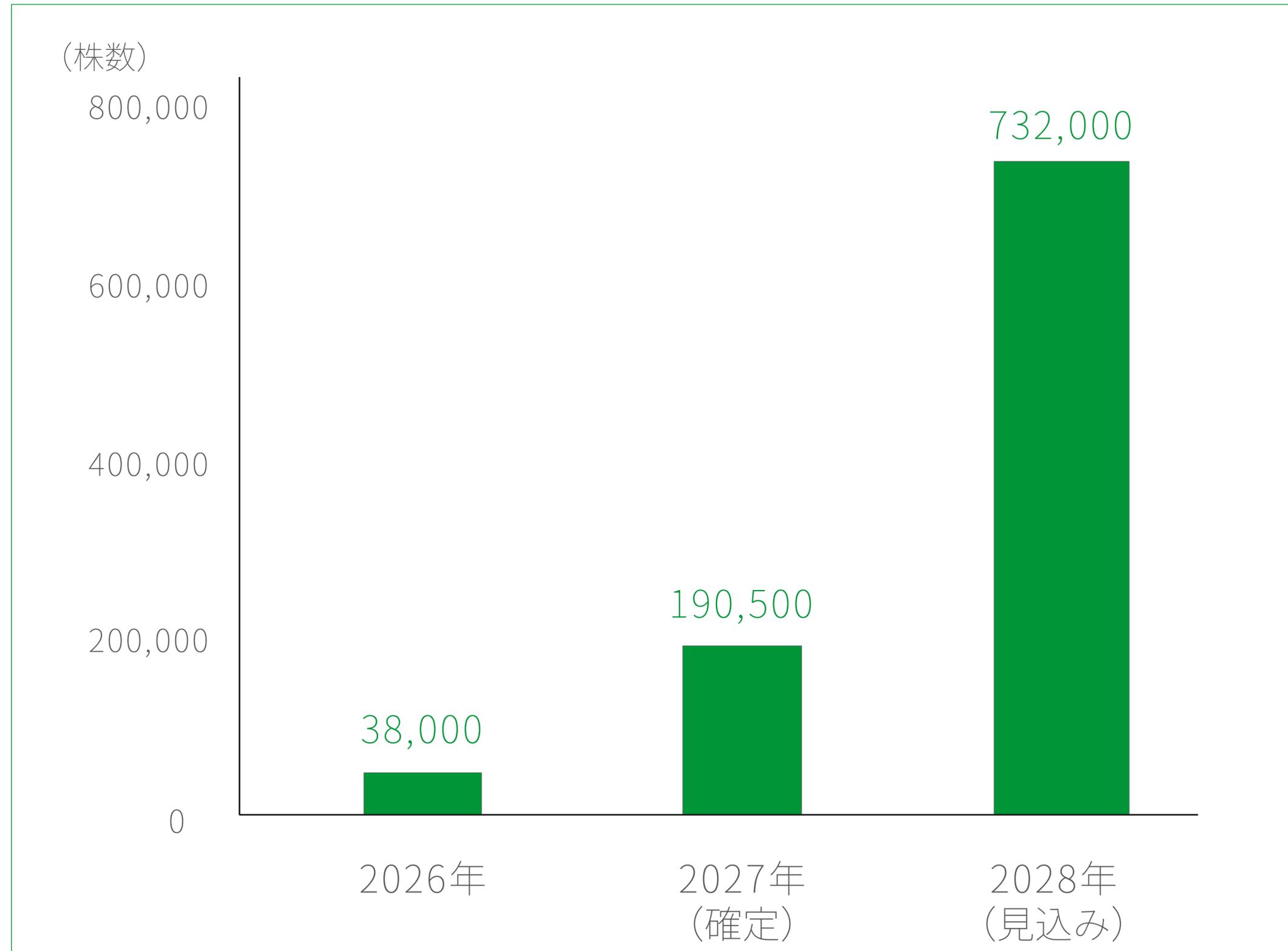
新規設備投資ゼロ



自社で農地を持たない **ファームレス・モデル**

設備投資ゼロで

一気に供給体制
スケール可能



開発の成果

3年半の開発で、すでに4品種を開発・量産開始済



開発の成果

3年半の開発で、すでに4品種を開発・

ECにて販売中！
「CULTA EC」で検索





シンガポール



DONDON:
DONKI

CS Fresh
COLD STORAGE



香港

city'super



マレーシア



de Market
Your friendly grocer

東南アジアで人気拡大中！



産地開発を積極的に推進し、並行して更なる「画期的品種」を開発

産地形成

- 生産地域を集約して拡大し、新品種の技術習得スピードを向上
- 原体集荷・ミルクラン方式を導入し、生産者のパッケージングの負担を大幅に削減するとともに、コスト削減による販売単価の競争優位性を高める

品種開発による 出荷期間延長

- 極早生種、引いては夏イチゴの新品種を開発することで、通年の産地リレー生産・販売を実現
- より高収量・低栽培コスト品種を開発することで、販売単価の競争優位性を高める

日本国内販売との連携で 更なる輸出商品の魅力UP

- 日本国内への販売を開始し、当社ブランドと加工・飲食事業者とのコラボレーションを増やし、訪日観光客からの認知を獲得
- いちご狩り施設にCULTA品種を導入し、訪日観光客に対して「最も美味しいCULTA品種体験」を提供することで更なる認知獲得



CULTA

お気軽にお問い合わせください

- CULTAの委託生産にご興味がある方
- CULTA品種いちごのお取り扱いにご興味がある方

Email : info@culta.jp



テクノロジーを駆使した マーケティング・ 新商品開発の取組

2026年2月24日



目次

Index

1

会社情報

2

変化に対応する海外戦略

3

新領域を求めて



1

会社情報

About Fundodai



会社情報



屋号	株式会社フンドーダイ
代表者	代表取締役 山村 脩
創業	明治2年（1869年）
資本金	1億円
所在地	〒861-5511 熊本県熊本市北区楠野町972
主要事業	醤油、味噌、食酢、ソース類、 つゆたれ類、ドレッシング類、 その他調味料の製造・販売、酒類販 売、国際貿易事業 その他食品全般 に関する企画・販売



2

変化に対応する海外戦略

Global Strategies

当社の海外事業

第Ⅰ期（昭和初期～）

中国・台湾・朝鮮・ベトナム・ハワイへ輸出

満州・天津・バンコクにて工場操業

少子高齢化・食の多様化により国内市場の縮小 設備投資コスト負担

第Ⅱ期（1995年～）

● 1995年 海外事業部を立ち上げ、地理的にも近く成長市場であった中国大連に販売子会社を構えて中国ビジネスを開始。主に日系の冷食工場や日系スーパーへ調味料を輸出。

● 2006年 主要拠点を上海に移す

● 2014年 現地スーパー向け販路拡大

● 2016年 熊本地震 本社工場、工場建屋・設備に被害
アルコールフリー醤油の製法で特許を取得

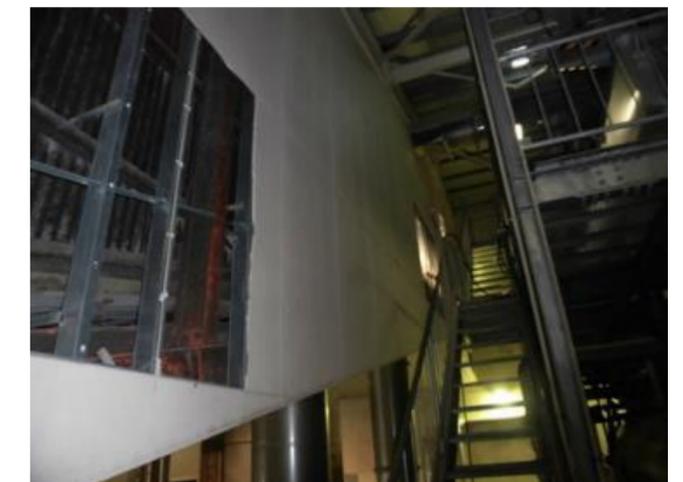


海外工場の様子



中国の販社

展示会の様子



熊本地震時の工場内の様子

当社の海外事業

第Ⅲ期（2016年～）

海外輸出の課題と支援

- ・ 市場性調査
 - ・ 設備投資
 - ・ 認証取得
 - ・ 展示会出展
- にかかるコスト

- 2019年 アルコールフリー醤油の特許製法を応用し創業150周年記念商品「透明醤油」発売をきっかけに、多地域展開を目指す
- 2020年 アルコールフリー・透明醤油 製造設備強化
(中小企業庁ものづくり補助金グローバル展開枠活用)
中東・EU・東南アジア向けブランド育成事業
(経済産業省JAPANブランド育成支援事業(2020-2023年))
- 2021年 海外商談でFSSC認証取得の必要性→調味料工場施設整備
(農林水産省 6次産業化関連交付金(HACCPハード事業))
- 2022年 **FSSC、有機JAS認証取得**
浅草にアンテナショップ「出町久屋」をOPEN
(経済産業省 事業再構築補助金)
- 2023年 **コーシャ、ハラール認証取得**
- 2024年 輸出先国数 32の国と地域に拡大
- 2025年 「Foam」「Leaf」発売
味噌工場施設整備(HACCPハード事業)により全工場のFSSC認証取得を目指す



当社が大切にする取り組み一繋がる 展示会出展

全て単独で出るのは難しい。上部団体（全醤工連）や熊本県での出展、
また補助金等を活用しながらできる限り現地に足を運んでいる。



当社が大切にしている取り組み一繋がる

2022年12月
浅草
出町久屋
OPEN



- 消費者との直接の接点
- 浅草のインバウンド × かつぱ橋の食の感度が高い顧客層にリーチ
- 試食体験による商品認知UP
- SNS・イベント連携によるファン形成
- 新商品マーケティングの場

NFCタグサービスを用いたマーケティング

2024年3月

株式会社サトーと共同でNFCタグサービスを「出町久屋」に導入
購入商品の開封位置情報を蓄積し、エリア別戦略構築に活用



商品Aの開封位置



商品Bの開封位置



タグをタップすると
多言語で商品情報・レシピを楽しむことができる

Step 1 Don't remove the NFC tag

Step 2 Without a camera

NFCタグははがさないでね

Just tap

Step 3 NFCの読み取り場所が、機種によって変わります。

Here to convert to English.
The recommended browser is Google Chrome.

Clear soy sauce recipes

How to use clear soy sauce

Clear soy sauce is a genuine soy sauce made from honjoso dark soy sauce. It is fermented and aged for six months, then clarified. Since it is colorless, it is highly recommended as a secret ingredient in not only Japanese cuisine, but also various other dishes.

透明醤油の使い方

透明醤油は、本醸造の濃口醤油からつくられる真正正銘のお醤油です。6ヶ月間の発酵熟成を経て、透明化処理をして誕生します。色がついていないので、和食だけでなく様々な料理の隠し味にもとてもおすすめです。

Recettes de sauce soja claire

Comment utiliser la sauce soja claire

La sauce soja claire est une véritable sauce soja fabriquée à partir de sauce soja foncée honjoso. Elle est fermentée et vieillie pendant six mois, puis clarifiée. Comme elle est incolore, elle est fortement recommandée comme ingrédient secret non seulement dans la cuisine japonaise, mais aussi dans divers autres plats.

清酱油食谱

如何使用清酱油

清酱油是传统老抽制成的正宗酱油。经过六个月的发酵和陈化，然后澄清。由于无色，因此不仅在日本料理中，而且在其他各种菜肴中都作为秘密配料受到高度推荐。

맑은 간장 레시피

맑은 간장 사용법

맑은 간장은 혼조조 디크 간장으로 만든 진짜 간장입니다. 6개월 동안 발효하고 숙성한 후 투명하게 만듭니다. 무색이기 때문에 일본 요리뿐만 아니라 다양한 요리의 비밀 재료로 강력히 추천합니다.

Depending on your phone the scan location will be at the top or in the middle.

It will be displayed in your phone's language
以您手机的语言显示 휴대전화의 언어로 표시됩니다.

TAPした携帯電話の設定言語で表示されます

Scan the QR code to see the recipe.

QRコードで簡単読み込む、おすすめレシピサイト

NFCタグがポップアップしない時は、こちらのサイトをご覧ください。

There are also recipe sites that can be scanned using QR codes.

还有一些可以使用二维码读取的食谱网站。

QR코드로 읽어들이는 레시피 사이트도 있습니다

RECIPES

対象商品

透明醤油・透明醤油でつくった柚子舞うぼん酢・煎り酒
透明醤油でつくったトリュフ醤油・平成・わさびオイル
透明醤油でつくっただし醤油・寿司醤油・うまくち150ml



3

新領域を求めて

Looking Toward New Possibilities

海外展開における視点

世界中で活躍する日本人シェフの存在

現地料理とのフュージョン、ローカライゼーションの提案



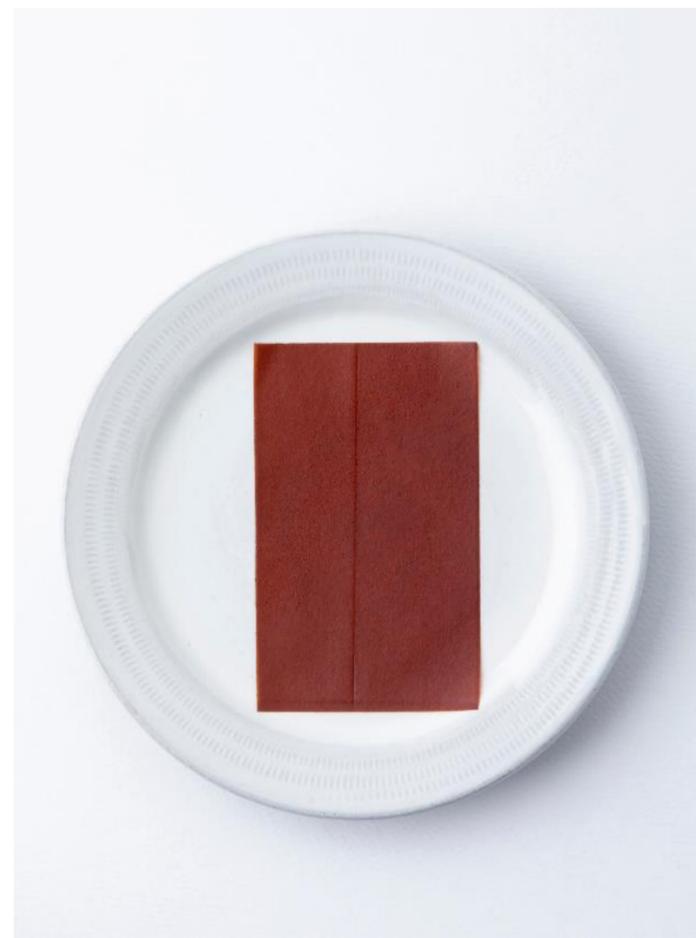
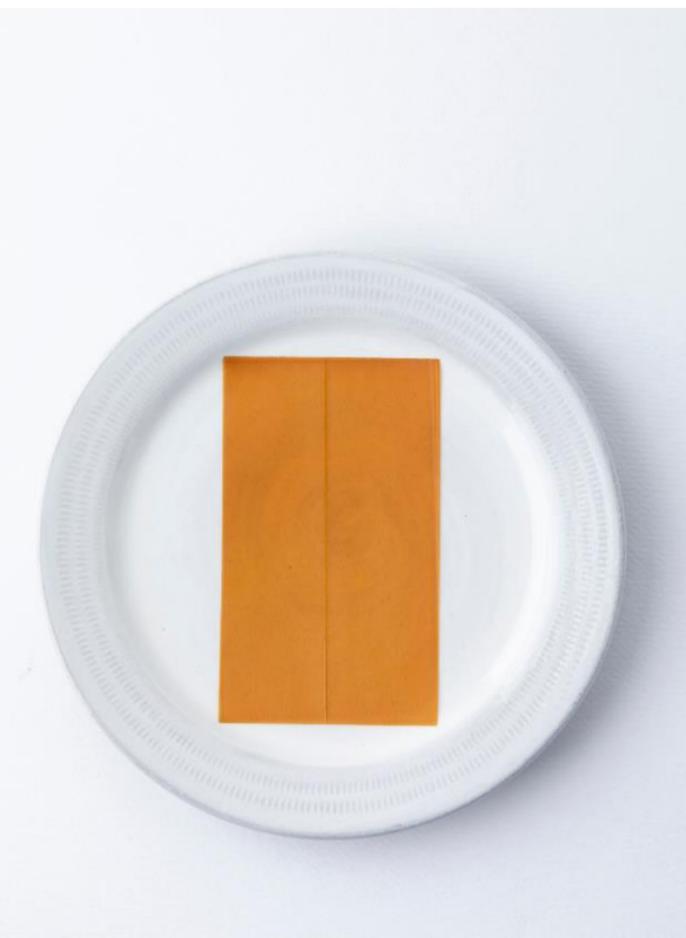


Foam & Leaf

特許技術(※)を用い、

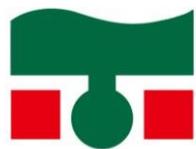
従来の醤油と異なる形状、形態、使い方を追究

新しい市場、新しい顧客へ



(※)Foam:特開2024-014798

Leaf:特許6951052・特許6951052



鹿児島堀口製茶 有限会社

和香園

株式会社 和香園



01 会社概要



企業理念

「日本のお茶は人々の心を豊かにする」 を大隅から世界へ

鹿児島堀口製茶の原動力は、アイデアを生み出す『発想力』と、実際の茶づくりに活かす『行動力』。失敗を恐れ踏みとどまるよりも、まず今、何ができるかを社員全体で考える。

旧来の考えにとらわれず、常に新しい方法を模索・研究・計画し、お茶づくりに取り入れます。

日本の素晴らしいお茶文化を、広く世界へ。

私たちの夢は、世界どこへ行っても日本茶が生活の中に在る光景です。

これからも鹿児島堀口製茶は、世界の高みを目指して走り続けます。

茶業と挑戦に、
火入れする。

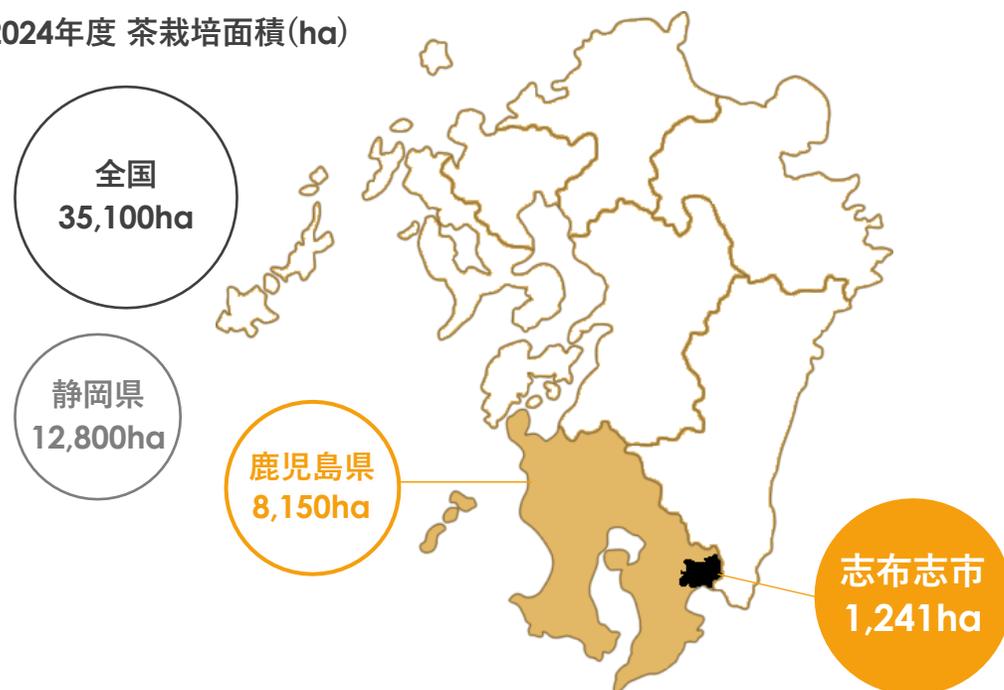
鹿児島県志布志市

温暖な気候と広大な農地

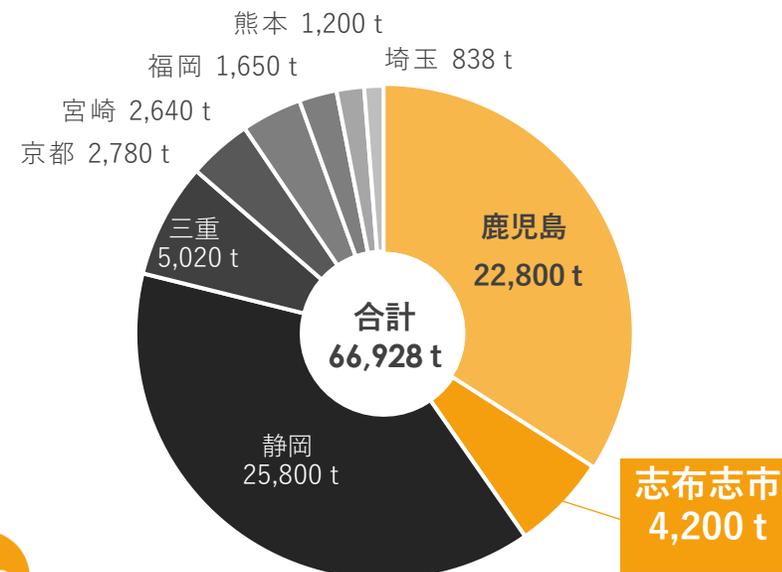
志布志市はお茶の栽培に適した日照時間が長く温暖な気候と、保水と水はけに優れた火山灰の土壌を有している。

荒茶生産量1位のお茶産地である鹿児島県内で、茶面積・荒茶生産量ともに2番目を誇る全国でも有数のお茶の産地。

2024年度 茶栽培面積(ha)



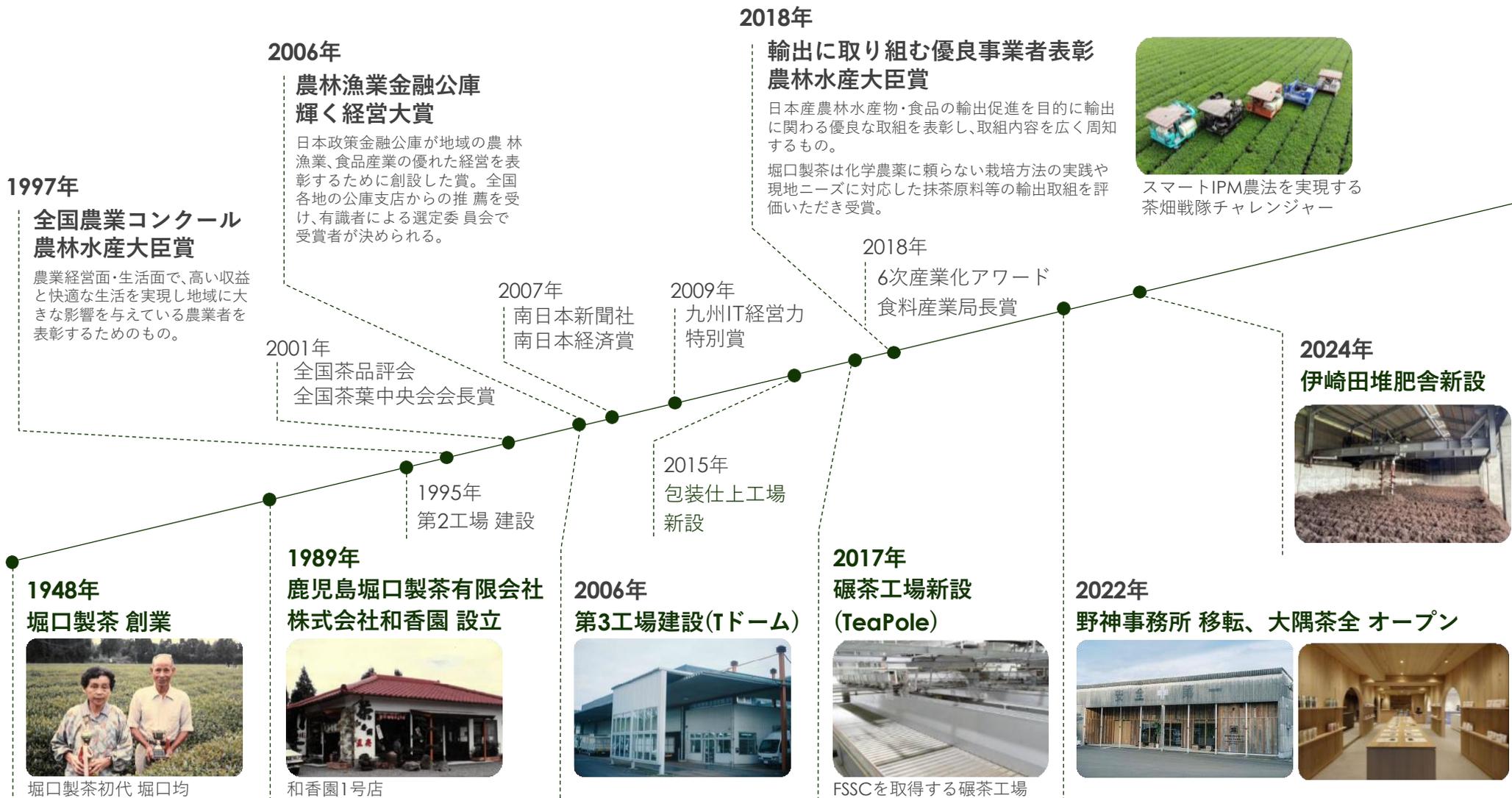
2024年度荒茶生産量(t)



Topic

- 志布志市の名産
うなぎ、牛肉、お茶等々
- 志布志市のふるさと納税額（2024年度）
51億9,000万円（全国34位）
- 志布志港の発展
飼料(とうもろこし)の輸入量や木材(原木)の輸出量が日本トップクラス九州一円、志布志港周辺の高速、高規格道路が繋がる

沿革



堀口製茶グループ



鹿児島堀口製茶有限公司

栽培・製造 Manufacture

- 茶園面積300ha
(自社120ha・系列180ha)
- 荒茶工場
- 碾茶工場
- 仕上げ工場



株式会社和香園

販売 Sales

- 和香園店舗
- 営業(国内・海外・EC)
- 包装工場



大隅ティーナリー

体験 Experience

- 茶音の蔵運営
(お茶の創作レストラン)
- 大隅茶全(旗艦店)
- 着地型観光(体験観光)
- 海外向け販売サイト運営
(wakoentea.com)

強み：一貫通貫のサプライチェーン

効率的な大規模経営と一貫したサプライチェーンを構築



300haの大規模経営
最先端の栽培技術



国内最大級の
荒茶工場・碾茶工場



自社店舗 / EC 販売
卸販売



強み：安全なお茶づくり

化学農薬だけに頼らない栽培へのこだわり

「**いいお茶は、健康的な環境から生まれる。**」という考えから生まれた『茶畑戦隊 茶レンジャー』、水と風で害虫を吹き飛ばす『ハリケーンキング』、米ぬかで害虫を退治する『ブランジェット』など、5台のオリジナルマシンを現在運用しています。

農薬や除草剤だけに頼らない安全なお茶づくりを目指して『**IPM栽培**』を推進し、未来へ継続する農業を行うために『**スマート農業**』へも積極的に取り組んでおります。



害虫駆除・雑草駆除

- **ハリケーンキング**

水圧の高い水と強風で、農薬に頼らないお茶作りを実現しています。

- **散水スプリンクラー**

散水することで一定の防除効果があります。水資源の適切な管理を行っています。



環境に優しい施肥技術への取り組み

- **有機肥料の使用**

肥料は基本的に有機肥料を使用し、消費者の安心はもちろん環境へもきめ細かく配慮します。

- **土壌分析を実施**

土壌の状態は変化するため定期的に土壌分析を行い、その結果を施肥計画に反映させています。肥料使用量は必要最小限に抑えることができ、環境負荷の少ない農業を実践しています。

強み：各種認証

鹿児島堀口製茶／和香園 認証取得状況

有機JAS認証	FSSC	ASIAGAP	Rainforest Alliance Certification
 <p>安心を追求した「有機JAS 認証」。有機JASは、有機食品(農薬や化学肥料などの化学物質に頼らないことを基本として自然界の力で生産された食品)について農林水産大臣が定める国家規格です。有機食品のJASに適合した生産が行われていることを登録認証機関が検査し、その結果、認証された事業者のみが有機JASマークを貼ることができます。</p>	 <p>フードチェーンを通じて最終消費者に安全を提供するための国際規格。ISO22000の内容に具体的な衛生管理の手法が追加されており、食品関連事業者にとって取り組みやすい規格です。</p>	 <p>Global Food Safety Initiativeから承認を受けた農業生産工程管理です。GFSIのベンチマーク要求事項にそった基準作成が求められる為、食品安全の要素の中に、HACCPをベースとした考え方、食品防御や食品偽装防止が含まれています。</p>	 <p>レインフォレスト・アライアンス認証マークは、レインフォレスト・アライアンス認証茶が人と自然にとってより良い未来を築くのに適した方法で栽培されたことを意味します。レインフォレスト・アライアンスに関する詳しい情報は、www.rainforest-alliance.org/jaをご覧ください。(和香園は、レインフォレスト・アライアンス認証茶の調達及び梱包を行っています)</p>

国内外のコンペティションで受賞する高い技術力

Great Taste



- 英国の高級食品小売業組合“The Guild of Fine Food”が主催
- 世界最大規模の食品の国際大会
- 「食のオスカー」とも呼ばれる
- 上位1~2%には最上位の三つ星
- 毎年10,000点以上の応募
- 2021年以降、和香園のお茶が多数受賞

Japanese tea Selection Paris



- ジャパニーズティー・セレクション・パリが主催
- 2017年から開催されているパリで唯一の日本茶コンクール
- パリの一流シェフ、バイヤーから一般消費者まで広範囲に渡る方々が「味・香り・水色」により審査
- 上位3茶には金賞が与えられる

日本茶AWARD

日本茶AWARD



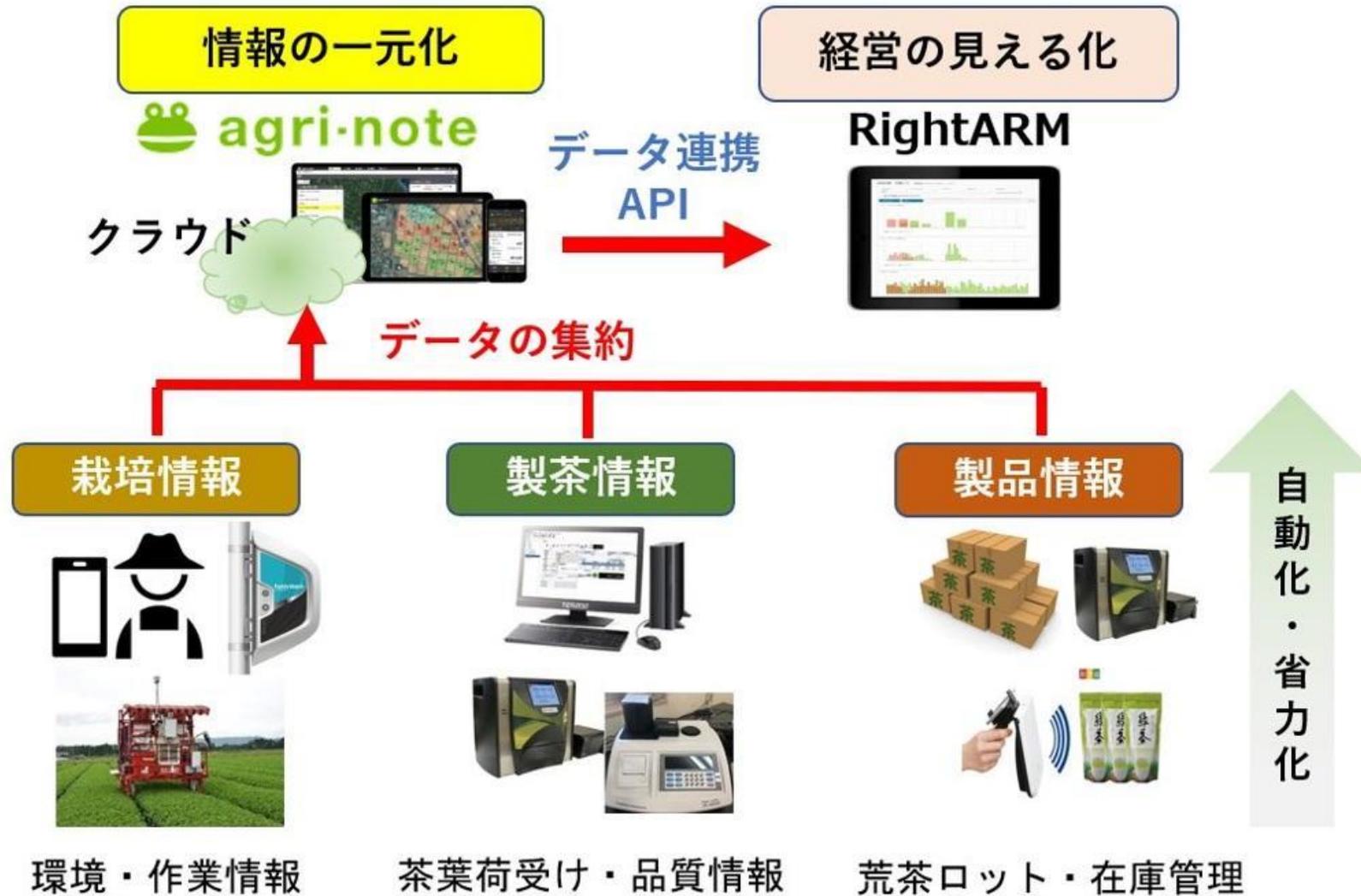
- NPO法人日本茶インストラクター協会が主催
- 2014年に始まったお茶の品評会
- 日本茶の新たな価値を見出し、多くの方に多種多様なお茶の美味しさや香りを伝えていくことが目的
- 毎年、全国より様々な種類の日本茶が出品され、その年の美味しいお茶を決定

02

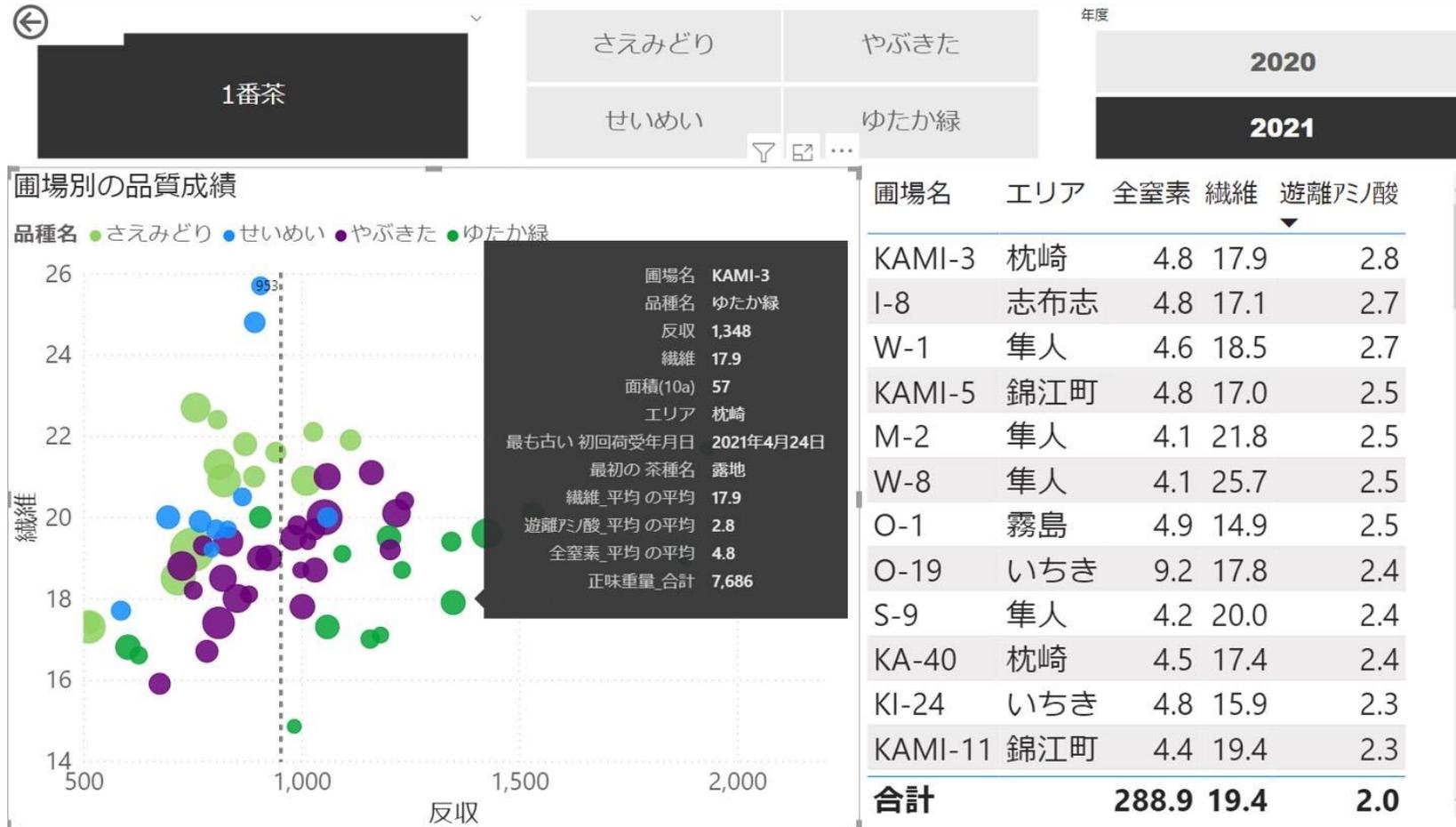
農業現場における
データ利活用



情報の一元管理と経営の見える化



経営の見える化の具体的イメージ



➤ 生産者、圃場、品種、年度などの項目でソートをかけることで、産地内の茶成分や反収を一括で比較することが可能

➤ 個々の農業者で成分等の分析をしても、データの蓄積が限られているため比較検証が難しいが、産地全体で取り組むことで期待する効果が得られる



お茶の生産 × ライトアーム

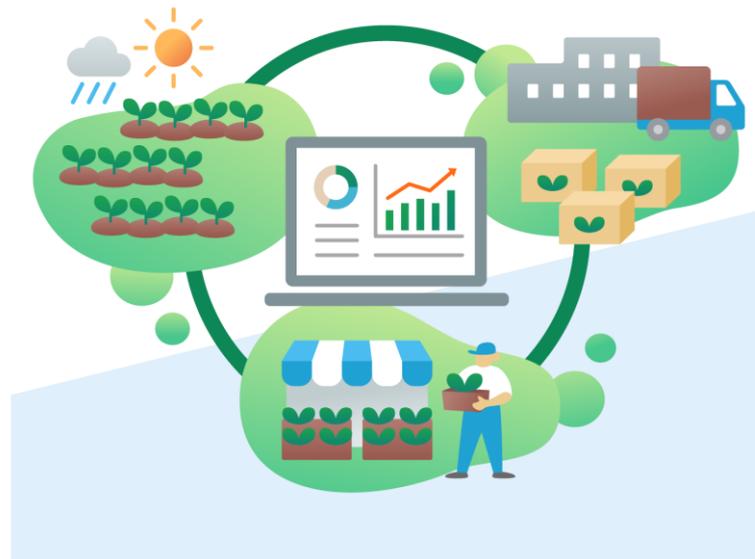
～ スマート農業技術で大規模生産者の課題を解決 ～

GFP輸出産地セミナー

2026.2.24 テラスマイル株式会社

テラスマイルは、 営農データを活用して 農業経営を見える化・最適化します。

農業経営や農産物流通に関する知見のあるメンバーが、自らの体験から得た“勝ちパターン”をもとに、持続的生産が可能な農業のための解決策を提案します。



会社名 テラスマイル株式会社 TERRACE MILE, Inc.

所在地 本社：宮崎県宮崎市
『ひなたキャンパス』
東京オフィス：東京都府中市
『西東京国際イノベーション共創拠点 邂逅館』

創業 2014年

役員 代表取締役 CEO 生駒 祐一

RightARM

**生産計画やコストを一元管理。
経営者の“右腕”として農業経営をサポートします。**

生産計画を立てる際に、商品の売価・収穫量・生産コストをあらかじめ予測できれば、農業経営は安定します。

ライトアームは、生産に関わるデータや気候予測をデータベース化し、計画の立案から進捗管理までを可能にしたツールです。

私たちはこの仕組みを通じて、データを元にした農業（データベース・ファームング）を推進しています。



弊社Webサイト：<https://terracemile.jp/right-arm>

「実証」から「社会実装」へ



スマート農業実証プロジェクト



スマート農業技術産地活用支援



農業支援サービス育成



農機API共通化コンソーシアム

実績
多数

2年PJ・6件

現場で“使い続けられる”
データ基盤の構築

1年半PJ・計6件

色々な産地でのDX実装を

4か所で実証

農業支援の“サービス化”
モデル設計

4年以上継続

農機データ標準化・
API共通化に貢献

単なる技術提供ではない

「農業の意思決定を支える基盤」を構築

- **どんな問題を抱えていたか（私たちの目線）**
 - 膨大な紙運用（情報管理の難しさ、確認や振り返り作業に時間を要す）
 - 経営層、リーダー層に情報が集中し、作業計画や進捗管理の属人化
 - 摘採時期はとにかくいそがしい

- **問題解決の方針**
 - デジタルの力を使って、すこしでも作業に余裕をもてるように
 - ライトアームでデータの集約と活用（データの一元管理化、分析画面、計画作業支援）
 - 可能な限り、現行のオペレーションからの変化点を減らして円滑な移行

散在するデータ・情報



RightARM



2つの活用できる形に



BI画面にデータ可視化

- ・データ分析による振り返りと来期検討
- ・社員間の円滑な認識共有
- ・契約農家へのフィードバック



摘採計画支援システム

- ・定型的業務はシステムが、人がやるべき業務は人が
- ・経営層に特化していた業務をメンバへ展開
- ・計画に関わる作業時間30%以上削減

「経験による知見と感覚」×「データという目に見える事実」の強さ

「経営層から現場メンバへ」属人化脱却による強い組織

● どのように行ったか

- 経営陣だけでなく、現場メンバとのコミュニケーション
- ヒアリングと帳票理解（徹底的に業務理解） & 勉強会の繰り返し（お互いに理解する場）
- ステップを踏むプロセス（計画説明 & モック提供 → ローカル版導入 → クラウド版導入）



● なぜうまくいったか

- 現場浸透を第一優先：システム・技術第一ではなく、現場理解やコミュニケーションを優先
- データ環境：活用できるデータや記録が存在していたため、デジタル化に集中
- 人：新しいことへの受容と対応力、学ぶ姿勢、課題意識の共有





採用地域

日本一産地 多数導入

北海道、岩手県、秋田県、山形県、福島県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、富山県、福井県、山梨県、静岡県、愛知県、三重県、大阪府、岡山県、広島県、徳島県、愛媛県、高知県、長崎県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

※実績がない地域でも、国内であれば対応可能です。

実績のある品目

穀物

米

根菜

にんじん

たまねぎ

さつまいも

だいこん

葉物

キャベツ

ほうれん草

ブロッコリー

黄ニラ

小ネギ

ホップ

果菜

トマト

水なす

ピーマン

なす

きゅうり

ミニトマト

パプリカ

唐辛子

果物

イチゴ

ぶどう

スイカ

もも

花

バラ

茶

茶

※その他の品目も共同研究することで対応可能です。

● 学んだポイント

- 計画は大事
- ひとりに集中しない
- 繰り返し行える

● データを使って先を見据えた行動へ

- 一か月先から考える、作業・生育・防除・販売・価格・投資
- 「後追い対応」から「前倒しで組み立てる経営」に
- 作業計画や出荷先連携なども





原因として考えられる主な要因

1. 高温・低飽差（蒸れ）条件

- 7月中下旬～8月は高温＋温度上昇で飽差が下がり、蒸散力が落ちます。
- 特に夜間の温度が下がらない＋温度が高いと、呼吸過多・同化不足が起りやすくなります。

2. 着果負担の偏り（収穫タイミング）

- 樹の一部に実が集中してつくると、栄養が偏って奇形になりやすい。
- 特に摘果が遅れた場合や、曇天後に急に日射が戻った場合に発生しやすい。

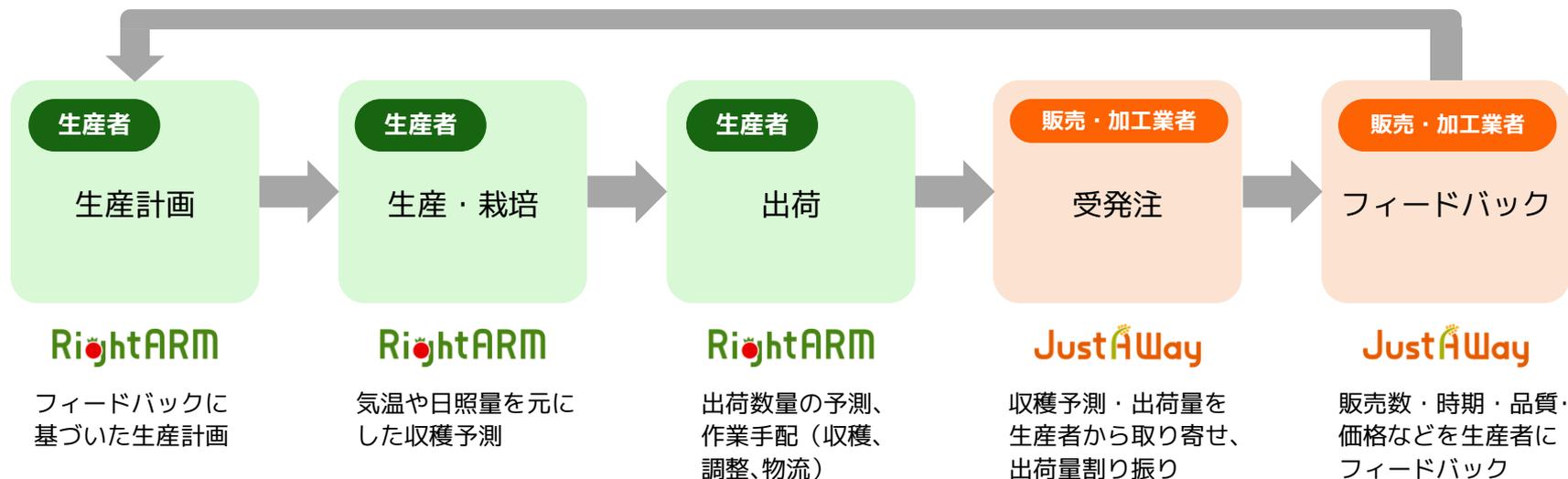
3. アザミウマ（スリップス）など害虫の影響

- 花が形成されるタイミングでアザミウマに吸
- 受粉障害も起きやすく、先細りではなく「タ

毎週レポートの配信
営農カレンダーも提供

月	区分	生育ステージ	補肥	防除	除草	主な作業タイミング
4月	前半	圃場準備・定植準備	×	×	○	圃場排水整備・堆肥投入・耕起、除雪後土壌乾燥確認
	後半	定植・活着期	○	△	○	4/25～5/15頃定植、灌水＋アミノ酸資材で活着促進
5月	前半	活着～初期生育	○	○	○	活着後の追肥（化成5～6kg/10a）＋初期殺虫（タネノエ対策）
	後半	初期生育期	×	○	○	5/20頃中耕除草、アザミウマ初期防除
6月	前半	栄養生長期	○	○	△	6/10頃2回目追肥（有機液肥＋アミノ酸）＋灰色かび防除
	後半	球形成初期	○	○	×	6/25頃保水材2回目、灌水強化、アザミウマ注意
7月	前半	球肥大期	○	◎	×	7/1～7/15灌水＋KSバワー散布、防除間隔10日以内
	後半	球肥大ピーク	×	◎	×	7/20～7/30防除体系、葉面散布＋灌水冷却
8月	前半	登熟期（葉倒伏期）	×	○	×	倒伏確認後に排水改善、病害（腐敗）予防散布
	後半	登熟後期	×	○	×	晴天時に乾燥促進（石灰硫黄合剤散布）
9月	前半	収穫期	×	△	×	8/25～9/15頃収穫、切り口殺菌（トップジンM）
	後半	乾燥・貯蔵準備	×	×	×	風乾・選別・貯蔵庫搬入（20℃・湿度70%以下）

テラスマイルが持つサービス、ライトアーム（RightARM）とジャスタウェイ（Just Away）を組み合わせることで生産から販売まで活用できるDXツールとなります。



テラスマイルは、“営農データ”を活用して、“生産から販売まで”のPDCAをサポートし、“持続可能な農業経営”を一緒に創っていきます。

 RightARM Just A Way



日本食輸出 B2Bプラットフォーム「umamill」

～GFP輸出産地セミナー～

▼WEBで検索▼

umamill or ウマミル



自己紹介

umamill



▼WEB名刺交換▼



名前

松原 壮一郎

会社

umamill株式会社

役職

代表取締役 CEO

前職

ハピネット株式会社
ソフトバンク株式会社

2002年

CD/DVDの商社（現ハピネット株式会社）に入社
CD/DVDの仕入れや企画に携わりマーチャンダイジング責任者を経験

2012年

ソフトバン株式会社へ転職。通信事業の法人営業マネージャーを経験

2015年

社内ベンチャー制度「ソフトバンクイノベーション」で日本食輸出PF
「umamill」事業を立ち上げる

2019年

umamill株式会社を設立

SoftBank Group

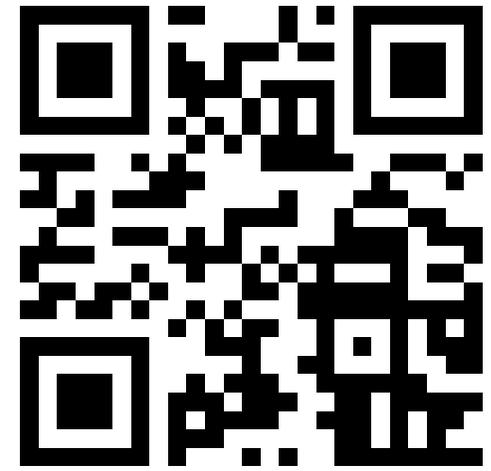
Softbank グループ企業情報： <https://www.softbank.jp/corp/aboutus/business/group/>



ソフトバンクの本業であるIT力を駆使して、
効率的かつ一元的に貿易機会を最大化します。

会社名	umamill株式会社 英文社名) umamill Corp.
設立年月日	2019年4月1日
所在地	東京都港区海岸一丁目7番1号
代表取締役 CEO	松原 壮一郎
株主	SBイノベーション株式会社 アグリビジネス投資育成株式会社 名鉄協商株式会社 旭食品株式会社 創業者

umamillのミッション



<https://umamill.jp>

誰もが挑戦できる場をつくる

日本食輸出 B2B Online Mall



+

Exporter (輸出商社)



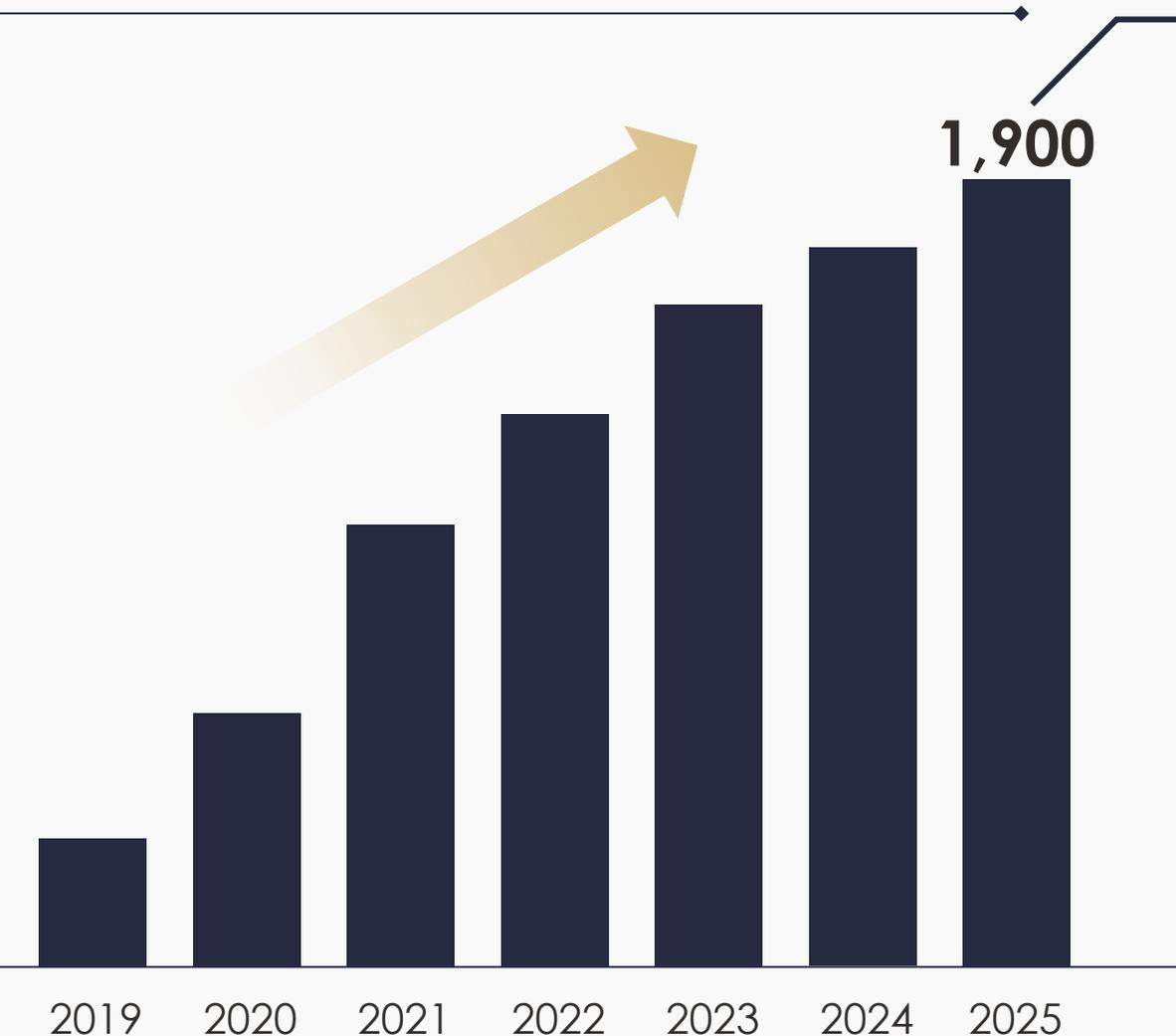
WEB上でのマッチングだけでなく、自社がExporterとして貿易実務を遂行

※Exporterとは：海外市場の規制・関税・物流・貿易決済を精査し、適切な貿易書類の作成、輸出プロセスの最適化を図り、国際商取引を円滑に遂行する貿易専門事業者

出展メーカー数

※2025年2月時点

Number of manufactures on umamill



1,900メーカー

取り扱い商品数

6,700SKU

掲載アイテムが常に増加している状況

海外未進出商品取り扱い数

圧倒的No.1

農林水産省 GFP農林水産物・食品輸出プロジェクト



アンバサダー認定

農林水産省が推進GFP（Global Farmers / Fishermen / Foresters / Food Manufacturers Project）は、官民連携による日本産食品の輸出支援プロジェクトです。

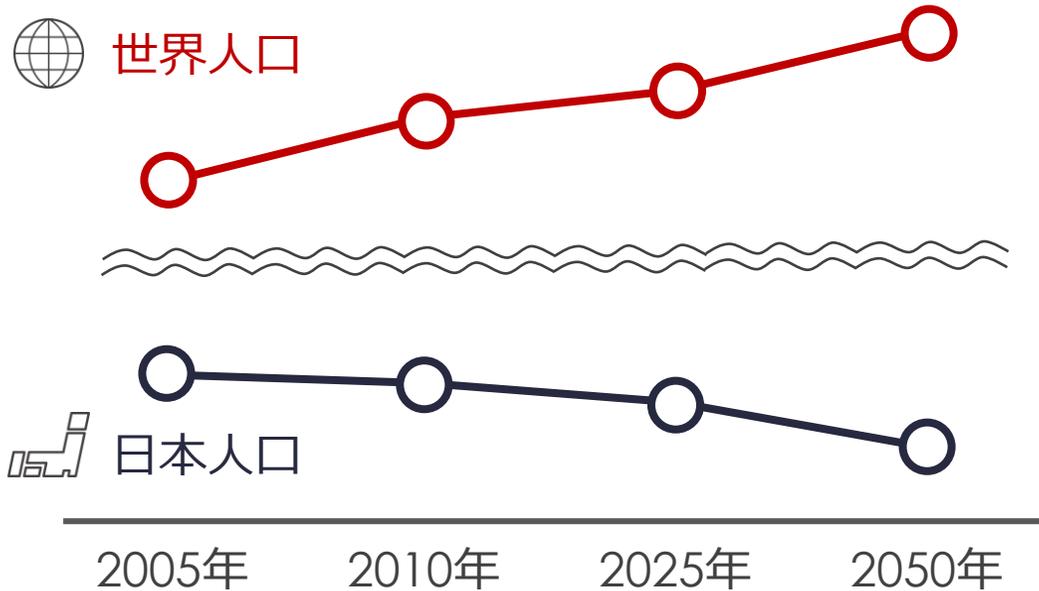
Umamill株式会社はGFPアンバサダーとして、日本の食の魅力を世界へ発信し、輸出拡大に貢献しています。



食品の海外市場環境について

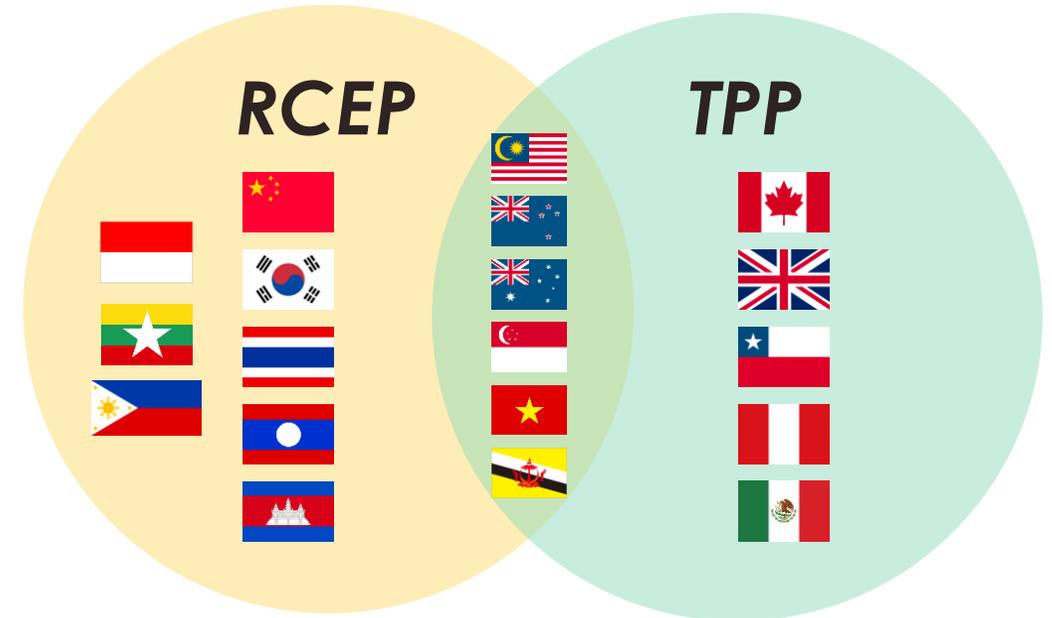
1) マーケット

人口推移予測



人口減 = 食の消費減

自由貿易圏



輸出拡大 = 好機 輸入拡大 = 危機

出所：労働政策研究・研究機構 http://web.iss.u-tokyo.ac.jp/gov/research/asia_ch2_demography.pdf

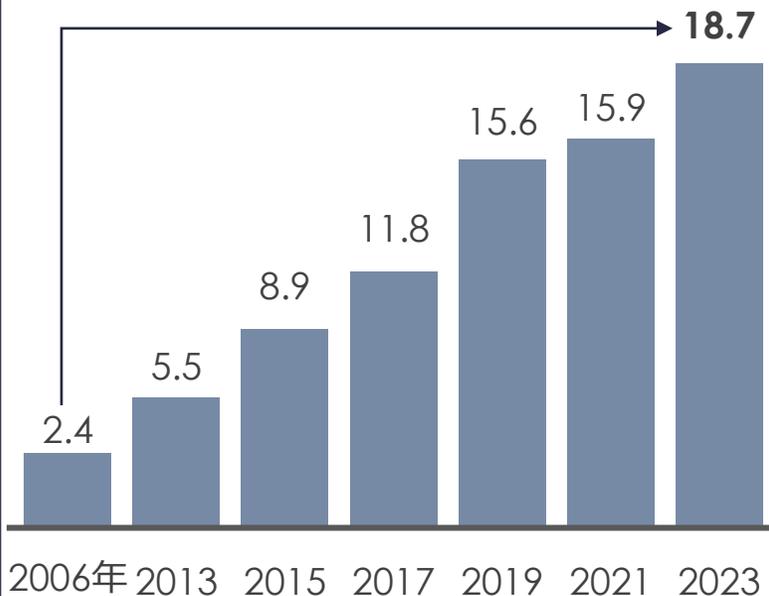
海外進出が日本の食品事業者にとって重要な生存戦略に

2) 日本食の海外需要

日本食の認知度が高まり、ファンが世界で急拡大中

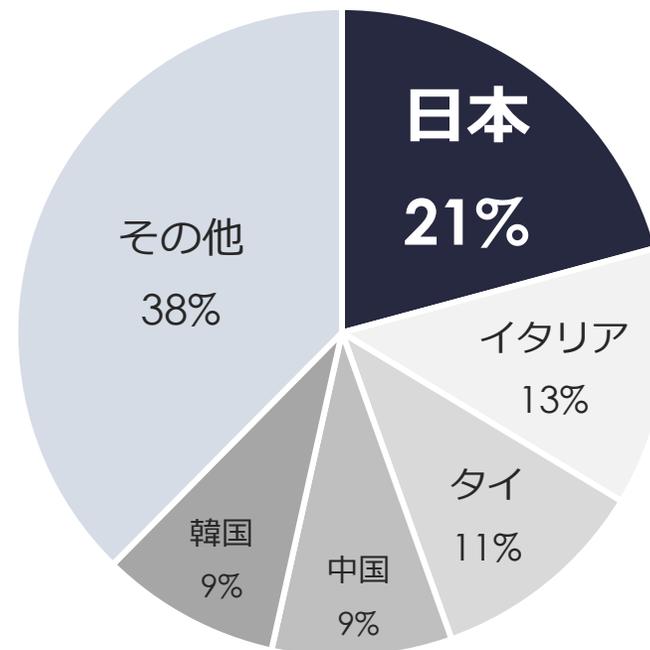
日本食レストラン数

17年で7.8倍



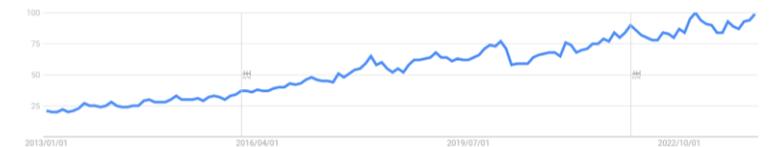
外国人の好きな食カテゴリー

日本食 1位

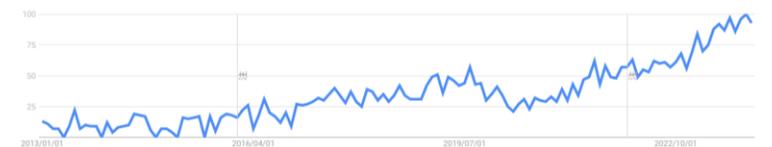


キーワード検索数

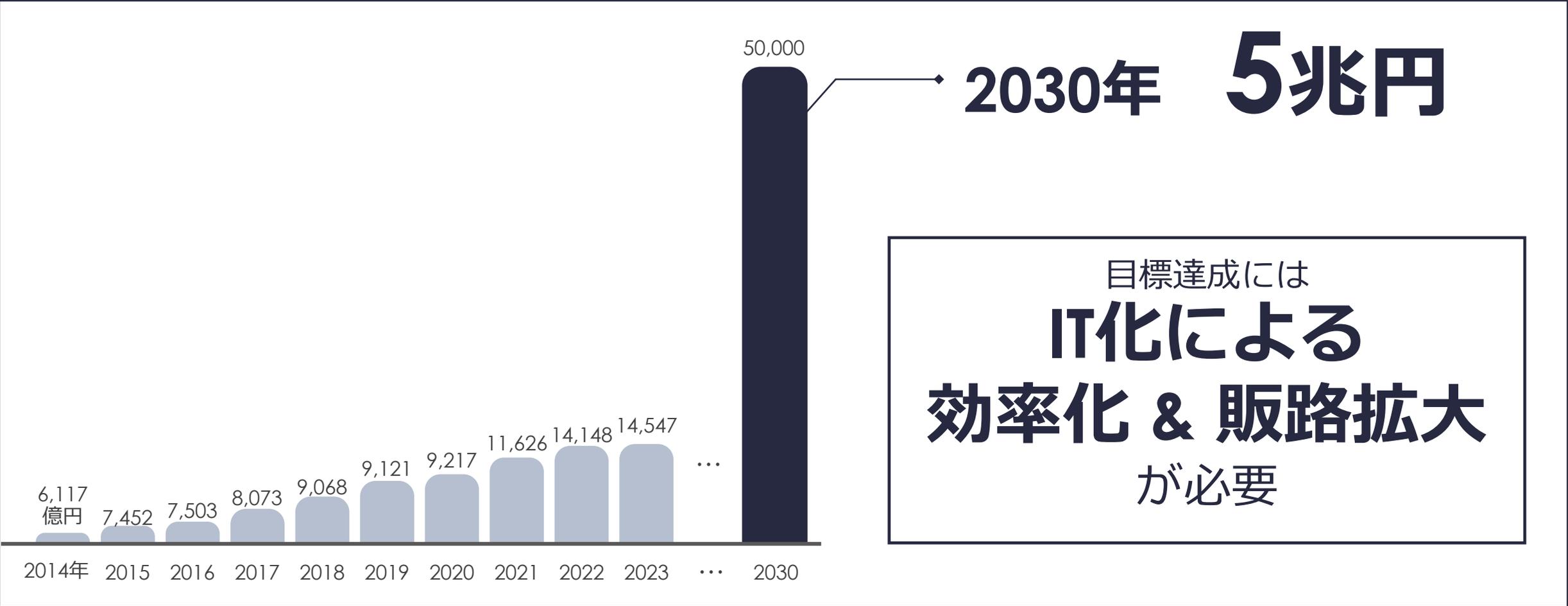
“ramen”



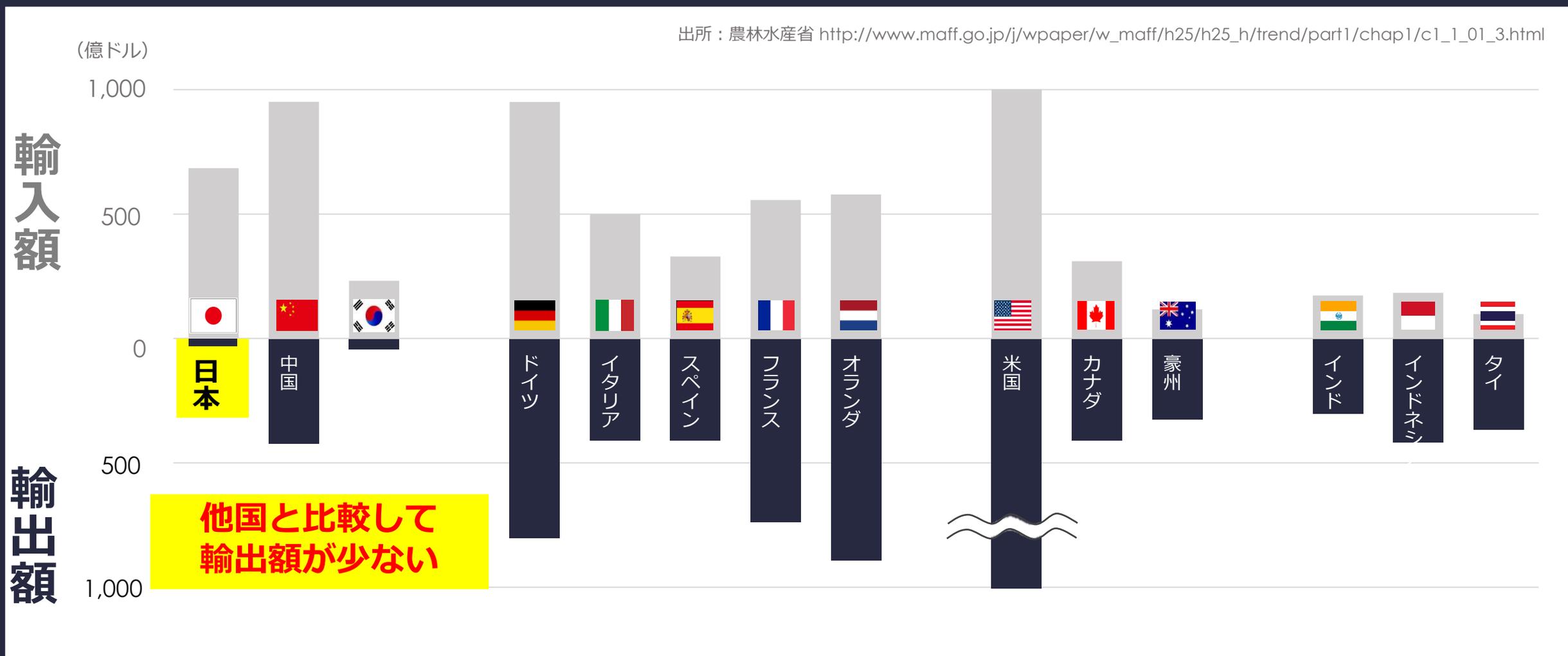
“warabimochi”



3) 日本食品の輸出総額



4) 輸出入額の主要国比較



世界で急拡大する「日本食需要」に乗り遅れている

サービス概要



日本メーカー

輸入規制判断/貿易必要書類手配
1社のみでは物流費が高くなる
貿易条件を踏まえた商談



海外商社

貿易必要書類の取得誘導
コンテナを埋める物流量調整
新規取引口座作成時の時間/工数



取引
依頼



課題

貿易商流の構築



売りたい人・買いたい人を
マッチングだけしても輸出は成約しない
貿易物流の立て付けが最重要

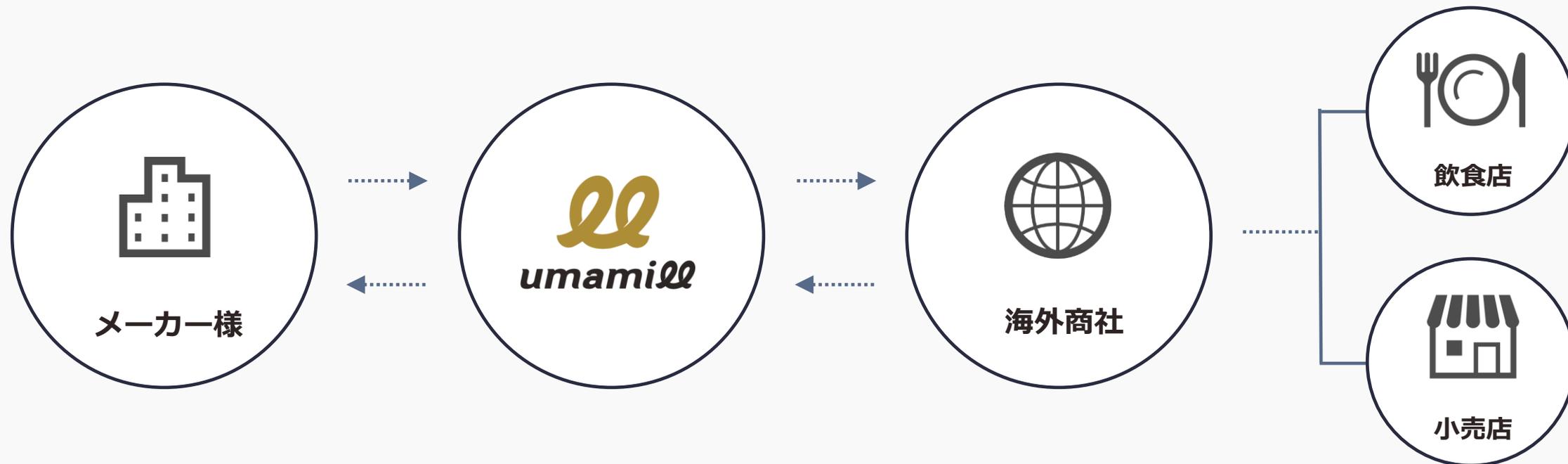
貿易実務者であるumamillが貿易物流を構築

商品情報を日本語で登録 → 商流構築完了



海外へWEB上で卸値を提示し、成約後はumamiellが輸出

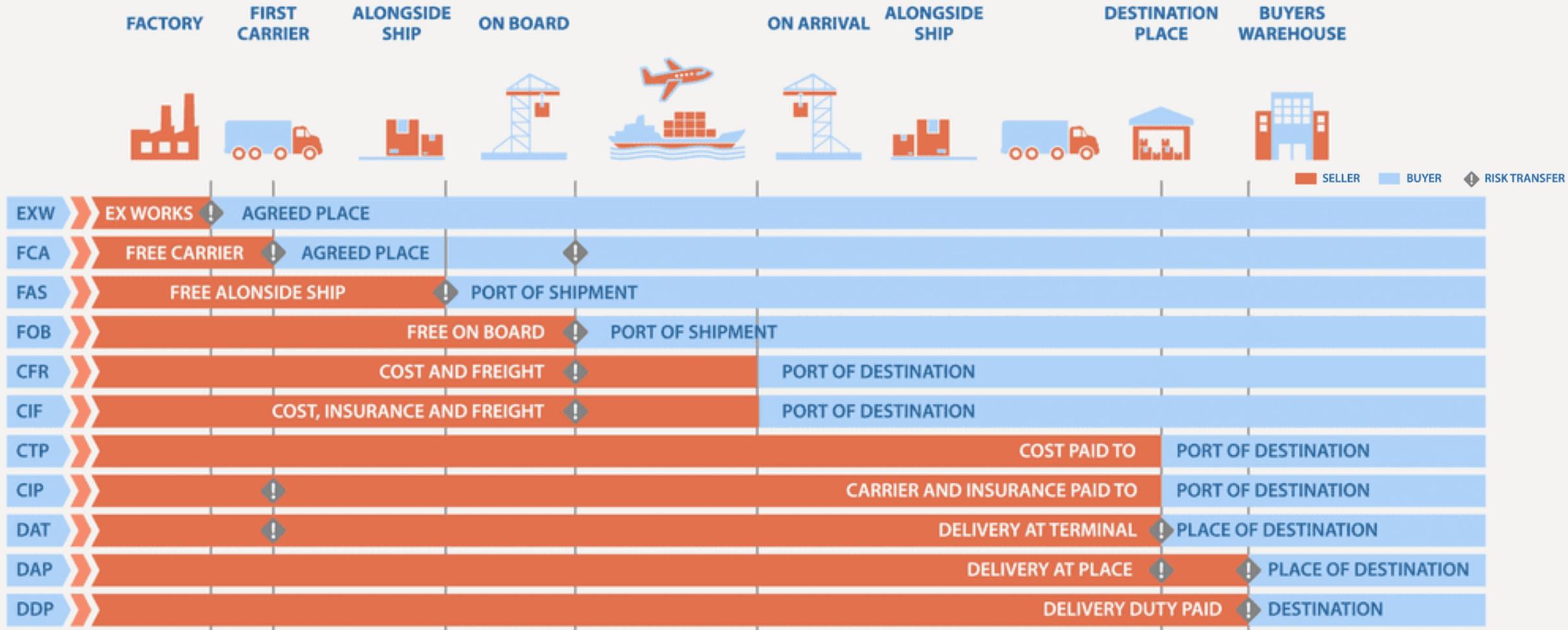
umamillが国内納品/国内決済にて**円で買い取り**



umamillから貴社への販売取引条件	
決済通貨	円 (JPY)
決済方法	銀行振込
決済条件	当月末締め翌月末払い
取引条件	買取り

本輸出の商流について

海外への貿易条件は海外取引先に合わせて対応が可能



海外での取組み

umami展開国について

umami



シンガポール
香港
オーストラリア
カンボジア
中国
台湾
カナダ
韓国
モンゴル
アメリカ
イギリス

今後、展開国を随時拡大予定

SNS上でのライブ配信販売がアジアでは主流に

現地スーパーで販売されていない商品が取上げられる傾向あり



こんな商品が売られています

アンチエイジング

作成までのストーリー

プルプル感+食べ方



- 健康、美容に効果のある食品
- ストーリーが豊富な地域産品
- 調理方法等の説明が必要な商品

韓国：大手ECショッピングサイトと連携

韓国現地で販売されていない日本食を中心に提供

- ・食料品をはじめ日用雑貨、家電製品、ファッションとあらゆる商品を取扱い
- ・独自の物流システムを開発し、迅速な配送が特徴

韓国未進出商品を積極的に取り扱うことにより
韓国現地小売店との差別化を図る

プロモーション連携をし 日本食の売り上げが急成長中



こんな商品が売れています

ギフト用菓子



インスタント食品



九州の県産品



- ・家族・友人に渡すギフト用のお菓子
- ・調理の手間がかからない食品
- ・韓国から距離が近く旅行先として人気な九州産品

カナダ：乳製品の輸入割当枠権利を保持する輸入商社と提携

ロングライフ乳製品を販売軸とし、現地スーパーへ日本食を販売

【日本初】

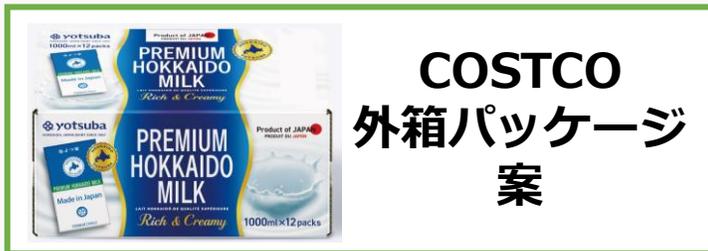
カナダへ日本牛乳を輸出

他乳製品、デザート、調味料も輸出開始



8月：現地の紅茶×牛乳
紅茶ラテの試飲イベント実施

11月：抹茶×牛乳
抹茶ラテの試飲イベント実施



販売先



T&T Supermarkets
中華系大型
スーパーマーケット
カナダ38店舗全店導入



COSTCO CANADA
業界最大手の
スーパーマーケット
110店舗へPB最終提案中

アメリカ：世界各国のお菓子詰め合せBOXに採用

～同社初の日本版をリリース～

- 会員数は15万人
- 設立以来急速に成長し、これまでに1,000万個以上のボックスを出荷
- Forbes、Buzzfeed、The New York Timesなどで取り上げられ、独自性と成功が評価されている

BOXイメージ



採用商品

～2026年4月現地販売開始～



サブスクリプションプラン

	MOST POPULAR	
Yum Box	Yum Yum Box	Super Yum Box
5-7 Snacks in every box	10-12 Snacks in every box	15-18 Snacks in every box
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 12 page booklet with trivia & games ✓ FREE shipping! (USA only) ✓ As low as \$18 per box 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Every snack in the Yum Box + 5 additional snacks to try ✓ 16 page booklet with trivia & games ✓ Recipes, trivia, and so much more! ✓ FREE shipping! (USA only) ✓ As low as \$27 per box 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Every Yum Yum snack + 5 additional full-size snacks ✓ 16 page booklet with trivia & games ✓ A unique drink, a specialty food, AND cultural activity! ✓ FREE shipping! (USA only) ✓ As low as \$41 per box
Gift it	Gift it	Gift it
Get it	Get it	Get it

地域産品のMUSINSA PB化について

対象商品
ラスク菓子



輸入者：AF Solution Co., Ltd.  AF Solution

- ・輸出：海外向け商品を開発し世界へ輸出
- ・輸入：主にアジア食品の輸入卸売

販売先：MUSINSA Co., Ltd 

- ・ファッションEC (GMV33億米ドル)
- ・実店舗：MUSINSA STANDARD32店舗

MUSINSA PB化



生産者



Exporter

umami^{ell}



Importer

 AF Solution



EC/小売店

MUSINSA

勝ち筋

現地マーケットの流通について



 非日系インポーターとの提携による非日系マーケットの開拓が成功の鍵

⇒ メリット

-  日本食への興味/需要が拡大
-  新規ビジネス参入が加速
-  非日系インポーターの問い合わせ増加

⚠ デメリット

-  円安で外国人の訪日が増加
-  日本で購入し持ち帰り
-  海外現地 既存店舗の売上減少

 新たなプレイヤーによる新たなマーケットが創造されつつある

競合となる日系インポーターが未扱いの商品探索が必須課題

▲ 地域産品メーカー視点



取引継続性の不安

生産ラインが崩れ経営が悪化するリスク



与信不安

信用調査機能が無く取引に慎重になる

🗂️ 大手メーカー視点



現地市場価格の乱れ

無駄な価格争いによる低価格化の懸念



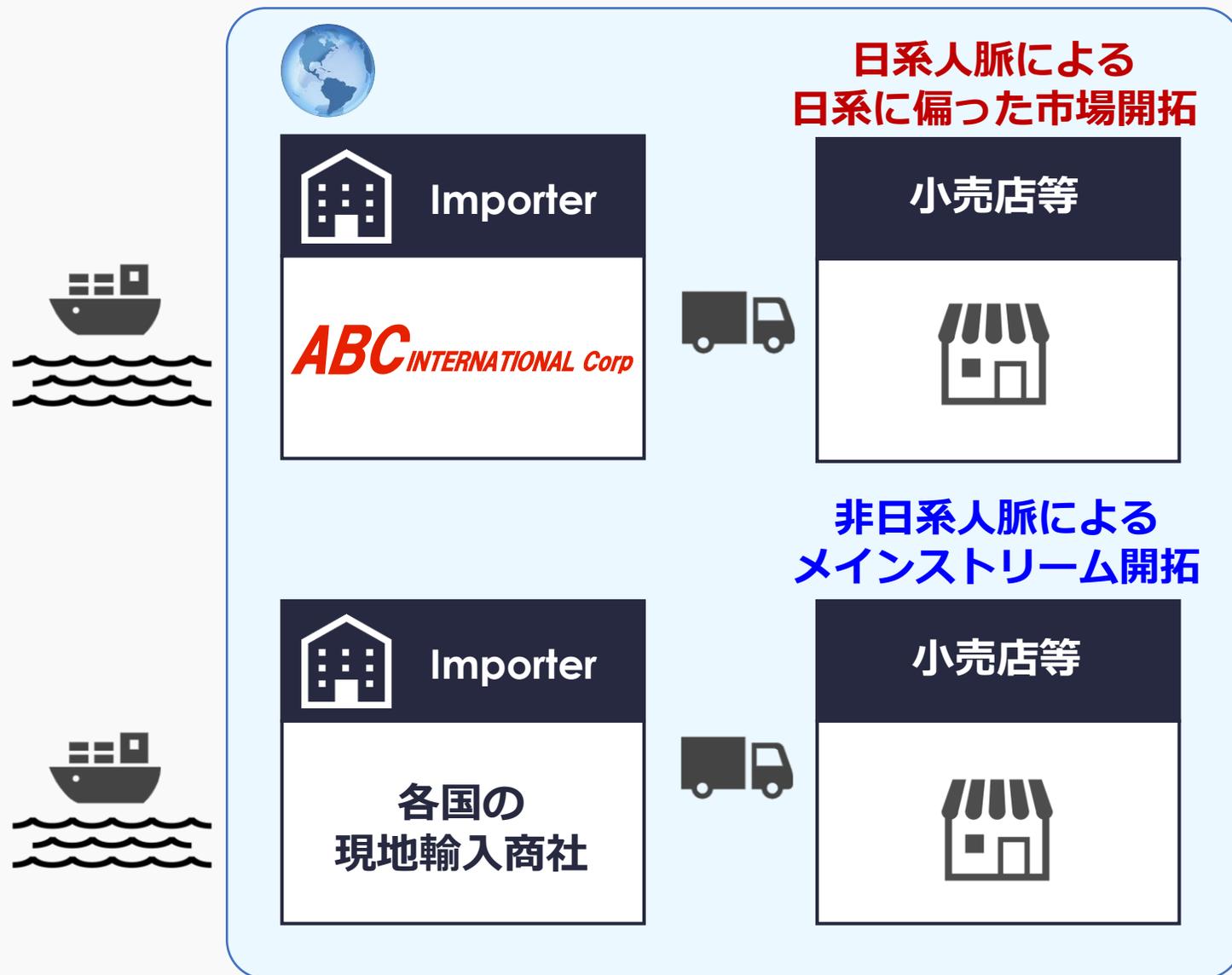
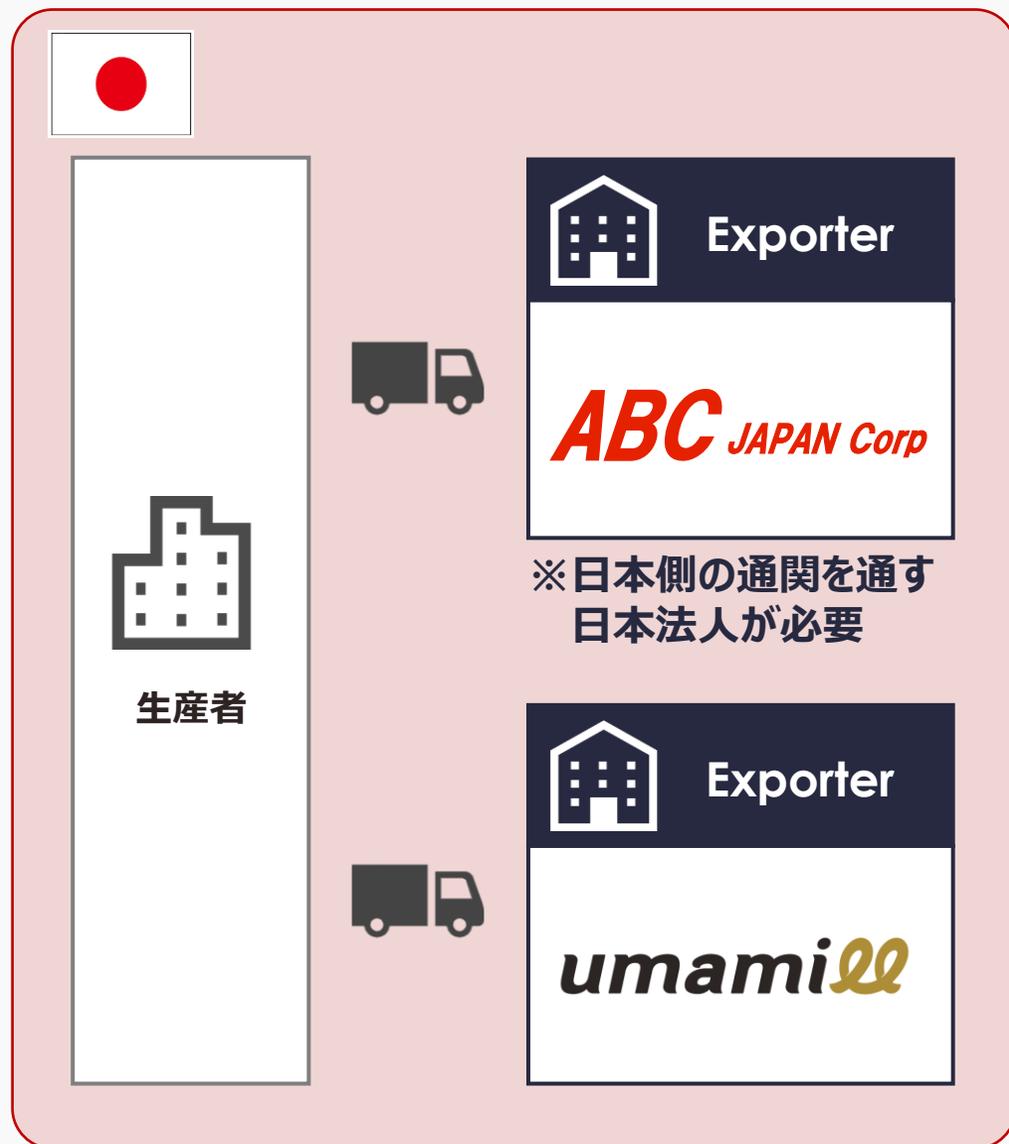
ブランド棄損リスク

流通経路が増えると管理が困難になる



日本メーカーとの取引口座の開設が極めて困難

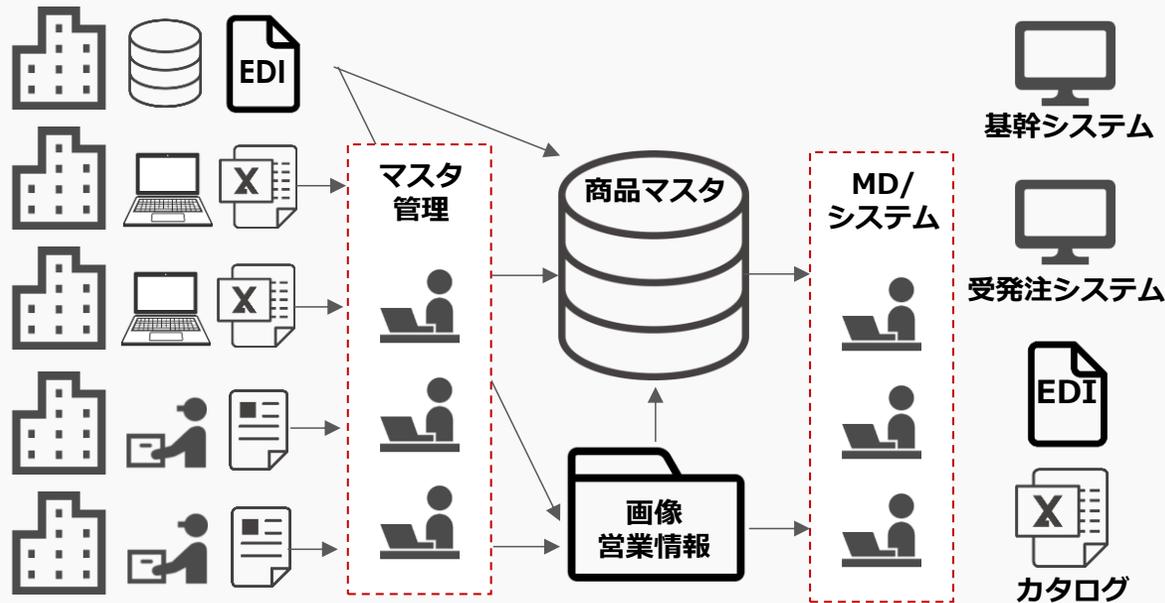
例：日系インポーターとの比較



【商社との違い】 提案商品サイクル

商社：自社管理/更新

取扱商品は**定番品に限定**、数量も**一定を維持**



- 商品マスタの維持管理に係る工数が大きく、**業務負荷が高い**
- 取引実績の少ないメーカー口座は**人的リソースとコストを圧迫**
- 経験とヒアリングを元に**取扱いメーカーを精査する必要がある**

umamill：出展者管理/更新

取扱商品は**継続的に増加**、更新頻度も**高水準**



- 商品情報は出展者がWeb上で登録/更新/管理し**即時データベース化**
- 工数ゼロでデータベース化し、受発注等の**IT自動化が可能**
- あらゆる商品に展開チャンス**、登録情報はリアルタイムで更新

アクセスはこちら

umamill



<https://www.umamill.jp/>

皆さまの知見と力をお借りしながら
ご一緒に日本の文化を海外へ広めていけることを
光栄に思います

EOF