

# 木頭ゆずクラスター協議会

## 木頭ゆず加工品（ゆず果汁、ポン酢、青ゆず胡椒等）

### 基本情報

対象国 米国

輸出額 15,000万円/年

加盟者数 13社

主な販売先 現地問屋、EC

活動地域 徳島県那賀町

品目数 ゆず果汁、ゆず加工品

希望スキーム 直接&間接輸出

備考 -

## 輸出をきっかけに、GI登録産品「木頭ゆず」 を世界へ発信！産地の魅力と価値を向上させる

ゆずブームという追い風の中、パティシエ、レストランとも連携しながら「木頭ゆず」独自のブランド価値を創出・発信し、展示会およびECサイトでの販売を通して販路拡大を目指す。

### 団体概要

所在地 徳島県那賀郡那賀町

設立年 2014年

事業内容 パティシエとのレシピ開発、  
展示会参加、ECサイトでの販売

認証取得 コーシャ：1社、有機：1社

生産規模 木頭ゆず産地面積：160ha



### 取組の経緯 / 概要

- ・近年のゆずブームにより、アジアのみならず欧米においてもゆずの現地生産が始まっており、「木頭ゆず」や「日本産ゆず」が現地の安価商品に取って代わられてしまうのではないかと大きな危機感を抱いている。
- ・その地域ならではの特性を持つ産品として登録された「木頭ゆず」の魅力について、協議会メンバーで協力して海外へPRし、日本のゆずの更なる輸出拡大に向けて取り組んでいく。

### 取組の成果

- ・輸出金額：15,000万円（2025年見込）
- ・展示会成果：商談数50社、成約見込み10社、売上高100万円

# 取組のポイント

海外で現地生産されたゆずとの差別化を意識し、アメリカ市場における「木頭ゆず」のブランド確立を目指す

## 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

展示会における新規バイヤー獲得のハードル

TASK

課題

2

海外で現地生産されたゆずに対する「木頭ゆず」の差別化

TASK

課題

3

先行する他産地からの輸出により、ヨーロッパ市場は既に飽和状態

## 輸出成功のポイント

現地商社が出展するブースを利用した商品の出品

高付加価値日本食材を多数取り扱う商社の紹介により、ニーズのあるバイヤーへアプローチできる。

作り手の想い・地域の魅力と共に価値を発信

ゆずの品種による違いや、生産産地にまで目を向けてもらえるようPRを工夫する。

他産地からの進出が少ないアメリカ市場を開拓

展示会への参加と並行し、小売店やECサイトへの販売を進め、アメリカ市場での勝ち筋を試行錯誤する。

# サプライチェーン別取組

## レシピ開発

- 世界で活躍し、木頭ゆずの使用にも知見も持ち合わせたパティシエと連携し、レシピを開発。
- 現地の高級レストラン等での提案を行う。

## 展示会への出展

- 現地商社のブースを利用し、商品を出品。
- 試飲によって木頭ゆずの特徴をより理解してもらえるよう工夫する。

## ECサイト販売

- 現地商社が運営するECサイトを活用し、木頭ゆず商品を販売。
- 興味を持った顧客に対し、いつでも商品提供が行えるよう体制を整える。

企画

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

今年の取組成果を踏まえて、引き続き、アメリカ市場の開拓を行っていくほか、EU、アジア方面への輸出も更に拡大を計る。

- 今年にはニューヨークで現地シェフとのコラボ企画を行ったので、来年はロサンゼルス等の西海岸でのイベントを企画する。
- 3月に開催される米国最大級のナチュラル製品分野の展示会「Natural Products Expo West」にクラスターとしての出展を検討する。
- また構成員（1社）が有機JAS認証付（オーガニック）商品の外国格付資格を取得したことから、本格的に各輸出先国の有機商品マーケットへの有機柚子商品の輸出も開始する。