

青果物の輸出促進について

令和6年8月



一般社団法人 日本青果物輸出促進協議会
【認定農林水産物・食品輸出団体】

1. 本協議会の概要

(1) 概要及び設立時期

- ・ 日本青果物輸出促進協議会は平成27年5月に設立。
- ・ 令和4年12月には、農林水産大臣が認定農林水産物・食品輸出団体に認定。

(2) 会員数

- ・ 94会員（令和6年7月現在）

令和3年：68会員 → 令和6年：94会員

(3) 各品目部会

- ・ りんご、ぶどう、もも、かんきつ、かき、いちご、かんしょ、なし等の各品目部会を設置。
- ・ 最近のいちご部会では、台湾向けいちごの残留農薬問題に対応すべく、生産者等のグループ化や防除マニュアルの見直し等を実施。

2. 輸出促進の理由

- 我が国の人口は減少傾向で推移。
 - 国内需要や国内市場は縮小するということ。
 - 今から新植・改植した果樹園地が、成園化するころには、国内市場？
- 農業所得の維持・拡大を目指すには、新たな市場への挑戦が必要となっていくのではないか。
- 輸出促進には、国内価格の下支えが可能となる利点がある。
- 「若者が夢を抱く農業」には、親世代が実践してなかった新たな領域が必要。
 - 若者には、ブルーオーシャンに踏み込んでもらいたい。
- 国内でのミスマッチが、海外ではマッチする事例も現れている。
 - まずは、やってみなければわからない。
- 個人だけでの「やる気」では突破できない。大きなロットの確保や緻密な戦略を策定できる全農県本部、農協の圧倒的理解と支援が必要!!!
- 果樹産出額の3%程度が輸出金額。今後、10%に増加できれば、安定的な農業所得の確保が期待されるのではないか。

3. 本協議会の使命

- 輸出金額を増加する**ミッションをクリア**していくためには、**輸出の流れを正しく理解**している「**輸出拡大のプロ**」の活用が必要。

いきなり、販路開拓(展示会出展等)からスタートしても、うまくいかない!!



- **輸出促進事業**は、「**認知**」のためのプロモーションだけで、**終了してはいけない**。「**認知**」→「**購買・喫食意向**」→「**実際に購買・喫食**」→「**再購入**」まで確実に推進することが必要。



上記の一連の流れを構築するため、**段階的な取組を推進**していくことが必要。

4. 本協議会の輸出促進に向けた取組①

(1) 日本産青果物のブランド確立

統一広報資材の作成、偽造防止用日本産果実マークシールの作成 等



J-FEC. Japan Fruit and Vegetables Export Promotion Council
https://fruit-export.jp
Pamphlet introducing Japanese Fruit and Vegetables
https://fruit-export.jp/files/introduction-pamphlet.pdf

ポスター



法被 前面

ハッピー



偽造防止シール

(2) 輸出産地リスト事業者の輸出支援

輸出産地と輸出商社、バイヤーとのマッチング 等

(3) 日本産青果物のプロモーション

JFOODOと連携し、東南アジア主体にプロモーション活動を実施

(4) マーケットリサーチ

東南アジア以外をターゲットにニーズを把握

4. 本協議会の輸出促進に向けた取組②

輸出産地と輸出商社、バイヤーとのマッチング

- 青果物の輸出を検討している輸出産地や生産者に対して、**先進事業者、輸出商社、海外バイヤーから知見を共有**するとともに、**国内商社・海外バイヤーとの商談会**を実施。
- コロナ禍で招へいできなかった海外バイヤーを実際に招へい。
- 商談会の他に、実際の試食会も開催。さらに、生産現場等の視察も実施。
- **海外バイヤー**からは、**成約に向けた交渉の要望**が高くなっている。
- 2023年は、帯広、山梨、大阪、松山、鹿児島で実施。**2024年も実施予定**。



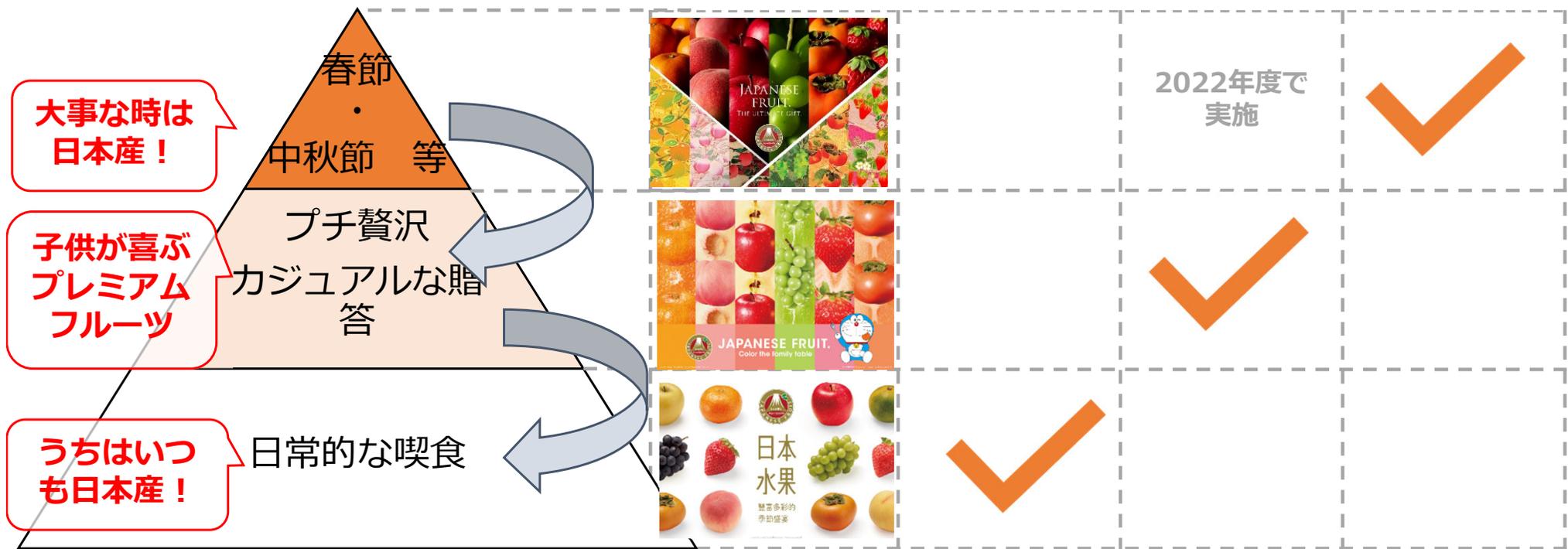
4. 本協議会の輸出促進に向けた取組③

J F O O D Oとの連携事業としてのプロモーション活動

- **連携対象国・地域を昨年度から拡大。** シンガポール・タイ・マレーシアに加え、香港・台湾・ベトナムでも大型プロモーションを実施。
- 日本産果実マークを起点に、**各国・地域の課題や普及段階に応じたコンセプトを発信**することで、より幅広い目的かつ高頻度での日本産の購入を促していく。



日本産果実マーク



【図表】 各国・地域ごとのコンセプト

4. 本協議会の輸出促進に向けた取組④

産地リレーによる長期出荷を実現する取組

- 日本のかんしょは、しっとりとした肉質と高い糖度の特性を持つ。この特性を活かした焼き芋は海外でも高い評価。
- 輸出先からは、効率的、通年的かつ大量の流通を求められていることから、出荷規格・包材の統一、出荷時期の調整に取り組み、産地リレーを実現。

(1) 出荷規格の統一

産地	出荷規格					
	2S	S	M	L	2L	3L
先行輸出産地	60 - 130g	130 - 230g	230 - 330g	330 - 500g	500 - 800g	800g 以上
新興輸出産地	先行輸出産地の出荷規格を導入					

(2) 包材の統一



(3) 複数産地の出荷時期を調整して計画的なリレー出荷（イメージ）

産地	出荷時期						
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
A産地	→						
B産地		→			→		
C産地			→				
D産地				→			
E産地						→	

4. 本協議会の輸出促進に向けた取組⑤

- (1) 「農業大臣サミットにおける
歓迎レセプション」
2023年4月@宮崎県



- (2) 「輸出食品EXPOにおける
プロモーション活動と商談」
2023年6月@東京ビックサイト



- (3) 「日台フルーツ夏祭り」
2023年8月@台湾



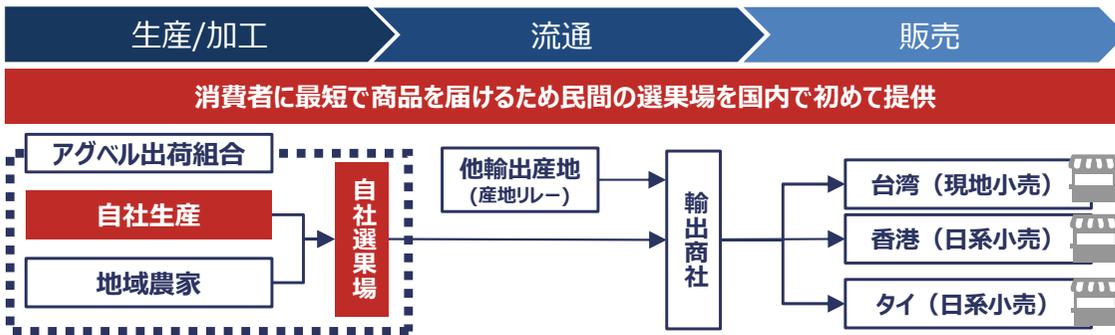
- (4) 「アセアン観光大臣会合歓迎レセプション
におけるジュース試飲と展示」
2023年10月@東京



- (5) 湾岸諸国における商談会の開催
アラブ首長国連邦(2023年12月)、カタール(2024年1月)

(参考) 輸出促進に向けた取組 (GFP優良事例 (抜粋))

【アグベル株式会社 (山梨県)】 耕作放棄地活用による規模拡大・民間選果場の構築に成功



近隣農家を巻き込み“アグベル出荷組合”を形成し、生産者の負担を軽減することで、生産者・小売店・の三方のWin-Win-Win 関消費者係構築

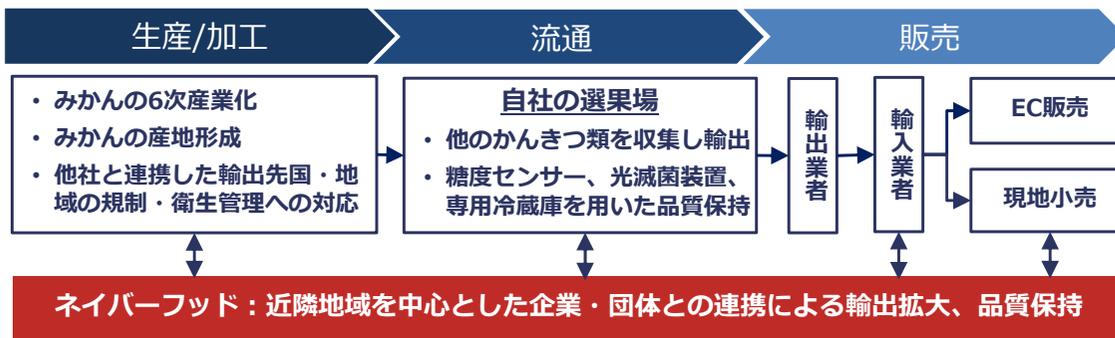
輸出拡大に向けて山梨県・長野県のぶどうの収穫時期のズレを生かして産地出荷リレーを実施。結果、持続的で安定的な輸出体制を構築

日系チャネルだけでなく、高級青果物専門店・現地系ハイエンド小売等向けのプロモーションを強化。今後は加工品販売で客層獲得を目指す



出典: <https://www.maff.go.jp/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf>

【株式会社ネイバーフッド (宮崎県)】 地域一体となり、台湾を中心としたアジアへの輸出拡大!



栽培面積拡大、地域の青果物をまとめる施設整備(貯蔵庫等)による産地形成。二次産品開発・事業者間連携による、輸出先国における規制・衛生規準への対応

生産者は毎日70km離れた市場までトラックで運搬しており、負担が大きい。最新鋭の設備を有する選果場の設置により生産者の負担軽減及び品質保持を実現

2022年は国内商社・海外大手小売との商談が進み、香港・マカオ・シンガポール・マレーシア向けに輸出。更なる台湾への輸出量増加及び新規でベトナムへの輸出を検討

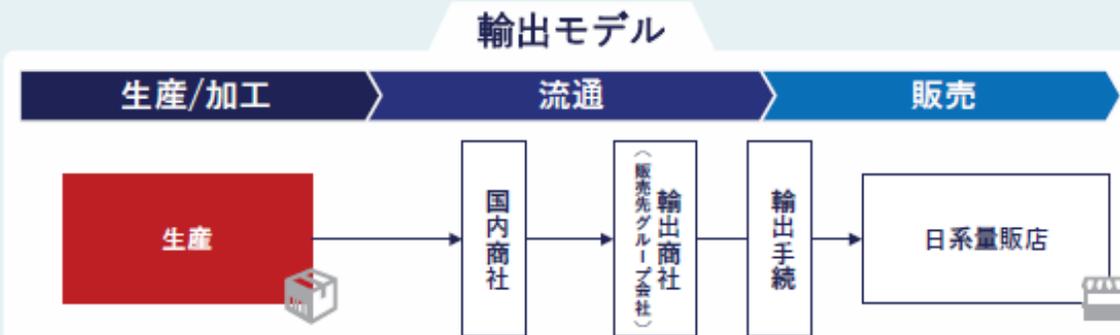


出典: <https://www.maff.go.jp/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-15.pdf>

(参考) 輸出促進に向けた取組 (GFP優良事例 (抜粋))

「大吉農園 (鹿児島県) の取組事例」

<輸出モデル>



丁寧な土作りとIPM(総合的病害虫・雑草管理)を用いた農法で育てたASIAGAP取得済みのキャベツは、安心・安全だけでなく、安定生産・安定供給できるところが最大の強み

長時間の輸送による品質低下・損傷を低減させるため、外葉を多めに残すことで鮮度保持・変色防止の対策に取り組む。また、輸出向け包装は国内向け包装よりも強度が高いダンボールを使用

取引先の意見を踏まえて、見栄えが良く陳列ができるように、玉揃い・彩りを意識したキャベツを選定。シンガポールの販売先では、2020年1月に1万個が完売するなど、海外消費者からも高評価

【参考記事：6次化生活(2020年2月発行)】



愛情いっぱい育てたおいしい野菜を鹿児島から世界へ

鹿児島県薩摩半島の最南端にある指宿市、指宿区を中心とする地域でキャベツ畑を中心に生産している大吉農園。経営しているのは、大吉枝夫さんとご主人だ。

11月から5月まではキャベツやケールを出荷。キャベツは、そのまますべてもおいしく果物を思わせるほど甘い。9月上旬の段階で毎日1000ケースを出荷している。

6・7月には農作の枝豆を出荷する。品種は薄あがり。独自の栽培や収穫後の徹底した冷蔵管理により、糖度33.3%で甘く香りが強い。期間中は毎日3000パックを出荷する。しかし、1シーズン約3.5tの枝豆が余った。これを冷凍加工し販売するつもりで、食品加工技術センターに相談すると、フリーズドライを勧められた。試すと、枝豆の独特の香りがそのままに近い形で残り、製品化を完全に決めた。現在は都内の百貨店やワイパルなどへ納品している。

大吉農園はフリーズドライキャベツを生鮮キャベツの輸出にも取り組み始めている。シンガポールには日本産キャベツがい

個800円くらい売られていた。持ち帰るのを聞き、輸出に興味を持った。FDPを知り、2018年11月に登録した。翌5月にFDPを通し、輸出許可を認められた。最初は、同社がマカオの自産産を調達した鹿児島産キャベツを販売。フリーズドライキャベツは、味やアタックシの戻りに加え、さつまいものおやつに最適な。現地の消費者にも好評だった。今後は、同社と異なる海外販路も計画している。

さつまいもFDPを通じて、鹿児島産キャベツを輸出する。うらまが鹿児島輸出促進会も紹介された。2019年9月の参加をきっかけに、大手小売業者の海外販路向けに生鮮キャベツの輸出が決まり、11月からシンガポール、香港、タイの3カ国に1回5500個(5.5t)の輸出を始めた。GFPに登録して、かつ、急に輸出の進捗がたじろす枝夫さん、GAP認証に加え、2020年1月にはASIAGAP認証も取得。海外販路の拡大を計画している。

輸出に取り組み始めて、愛情込めて育てた野菜が世界に羽ばたいていく。

大吉農園
住所：〒891-0513 鹿児島県指宿市山川岡見ケ水1832-1
TEL：080-6433-6860

大吉農園の経営の印象を言葉、枝豆をフリーズドライにし、経営本来の喜びと新鮮さを伝える。おやつにもおやつにもよくあいます。

<輸出額推移 (GFP参画前後) >



出典：<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf>

出典：https://www.maff.go.jp/j/nousin/inobe/6jika/attach/pdf/free_aper-148.pdf

(参考) 輸出促進に向けた取組

「うるう農園（福岡県）の取組事例」

【輸出開始の経緯】

先々を見据え、国内だけでなく海外での販路拡大を検討

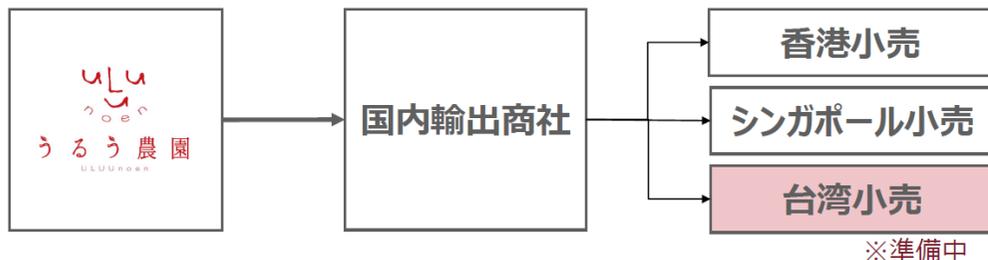
- 今後、国内のビジネスだけで所得を上げていくことに不安を感じ、当時の円安という状況をチャンスと捉え、輸出に向けた取り組みを開始
- 行政に相談し、GFPの紹介を受け、輸出に向けた情報収集をしつつ、GFP・JETRO・行政からの案内の商談会にはとにかく参加
 - 海外でも富裕層向けに「減農薬」というワードが評価される点、**高品質ないちごの量が担保できる点**を強みとし、商談の際にはアピール

- 2022年度の日青協のマッチングで初成約し、**2022年12月に輸出を開始**

- 2022年度の実績：輸出額1,300万円（売上の1割を占める）

【現状の輸出体制】

生産規模と台湾向け輸出への取組が評価され、
昨年12月から香港・シンガポール等に向けて輸出開始



- 当農園のみで国内のあまおう生産量は県内トップ
- 福岡で台湾向けに生産できるあまおう生産者は10件程度であるため、台湾市場はブルーオーシャン

出典：https://jpfruit-export.jp/pdffiles/20230711_04.pdf

【参考：うるう農園Webページ（抜粋）】



出典：<https://shop.uluu-noen.com/pages/%E5%8F%B0%E6%B9%BE%E8%BC%B8%E5%87%BA>

(参考) 輸出促進に向けた取組

「JA中札内村（北海道）の取組事例」

【主な品目】

冷凍えだ豆

【主な輸出先国・地域】

ホンコン、ハワイ、オーストラリア、ドバイ、カナダ、シンガポール、台湾

【輸出に取り組んだ経緯と概要】

- ◆ 効率的な輪作作物として「えだ豆」を導入。札幌での商談会がきっかけで輸出開始。
- ◆ 国内外の需要への対応のため、集出荷貯蔵処理施設を増設し平成28年から稼働。
- ◆ おつまみとしてドバイ、香港にも輸出され、「安全・安心で良食味」と高評価。

【輸出実績】（平成19年度より輸出開始）

	輸出量(kg)	輸出額(万円)	出荷時期
令和2年度	2,242	140	通年
令和元年度	2,184	136	
平成30年度	1,932	118	

【今後の課題・展望】

- 工場増設により生産能力が1.5倍に高まったことから、輸出量100tを目指す。
- 輸出商談会にも積極的に参加し、仲介役の提携商社を増やす。
- 地理的表示(GI)保護制度に登録し、他地域との差別化とブランド保護を目指す。

【輸出に取り組む際に生じた課題及び対応】

- 平成23年10月に「北海道HACCP」の認証を取得し、安全・安心・高品質な冷凍えだ豆の周知活動を実施。
- 平成28年、国内外の需要への対応のため、集出荷貯蔵処理施設を増設。
- 令和元年、農産物加工処理施設が世界で最も厳しいとされる食品安全管理の国際規格「FSSC22000認証」を取得。輸出への弾みになることが期待。
- 地道な販売促進活動の結果、現在信頼できる5商社と提携し、輸出の受注先を確保。
- 安心・安全で良食味が認知され、安価な他国産と差別化。



FSSC22000認証を
取得した工場での選別作業



取れたての鮮緑色で甘み
のある「そのままえだ豆」