



## 令和元年度 農林水産物・食品の輸出取組事例（九州）



# 農林水産省九州農政局

※過去の取組事例は、以下のURLからご覧頂けます。

[http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi\\_zirei/index.html](http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi_zirei/index.html)

# 目 次

## 1. 事業者の輸出取組事例

(1) 輸出取組事例の一覧 . . . . . 1

### (2) 事業者別輸出取組事例

①福岡県 . . . . . 4

②佐賀県 . . . . . 23

③長崎県 . . . . . 28

④熊本県 . . . . . 30

⑤大分県 . . . . . 36

⑥宮崎県 . . . . . 39

⑦鹿児島県 . . . . . 40

## 2. 九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先マップ

①令和元年マップ . . . . . 51

②平成30年マップ . . . . . 52

③平成29年マップ . . . . . 53

### ○掲載ホームページ

<http://www.maff.go.jp/kyusyu/keiei/zigyo/yushutujiirei.html>

#### 【お問い合わせ先】

九州農政局 経営・事業支援部 輸出促進課

代表 : 096-211-9111 (内線 4376)

直通 : 096-300-6347

FAX : 096-211-9825

令和元年度農林水産物・食品の輸出取組事例一覧(九州)

No.	項	都道府県名	事業者	主な品目											主な輸出先	
					米	青果物	花き	茶	畜産物	水産物	加工食品	アルコール飲料	林産物	その他		
1	4	福岡県	株式会社糸島みるくぶらんと	のむヨーグルト伊都物語								○				香港、シンガポール
2	5	福岡県	有限会社ふく太郎本部	冷凍フグ								○				シンガポール、マレーシア
3	6	福岡県	有限会社石橋屋	こんにゃく製品								○				シンガポール、米国、香港、フランス、スイス等
4	7	福岡県	JAみなみ筑後	みかん、いちご、米、ぶどう	○	○										香港、シンガポール、台湾、米国、タイ
5	8	福岡県	直鞍農業協同組合	ぶどう、いちご		○										シンガポール、香港
6	9	福岡県	JA粕屋いちご部会	いちご		○										タイ、台湾
7	10	福岡県	株式会社アクアグローバルフーズ	殻付き活牡蠣								○				中国(香港)、ロシア
8	11	福岡県	オーケー食品工業株式会社	業務用味付け揚げ								○				韓国、米国、EU、アセアン、オセアニア等
9	12	福岡県	株式会社一蘭	即席ラーメン								○				台湾、香港、上海、韓国、オーストラリア等
10	13	福岡県	九州農水産物直販株式会社	かんしょ、いちご、南瓜、りんご、ぶどう		○										香港、シンガポール、台湾、中国
11	14	福岡県	株式会社七尾製菓	焼菓子、ドーナツ、ゼリー、クッキー								○				東アジア、ASEAN諸国、オセアニア
12	15	福岡県	筑前あさくら農業協同組合	柿、なし、イチジク他		○										タイ、香港、ベトナム、米国等
13	16	福岡県	鶴味噌醸造株式会社	合わせみそ、米みそ、白みそ、相撲味噌、その他								○				台湾、香港、フランス等
14	17	福岡県	蛭子屋台名会社	玄米味噌、麦味噌								○				ヨーロッパ、オセアニア等
15	18	福岡県	福岡県花卉農業協同組合	花き類全般			○									中国、上海、香港等
16	19	福岡県	株式会社山口油屋福太郎	加工食品、菓子、製パン材料								○				EU、米国、NZ、シンガポール、台湾等
17	20	福岡県	株式会社高橋商店	ゆず果汁、ゆず皮、ゆずすこ、のりクロ								○				タイ、米国、EU、香港等
18	21	福岡県	柳川冷凍食品株式会社	スリミサラダ、海鮮パスタ								○				タイ、香港、シンガポール
19	22	福岡県	朝倉物産株式会社	葱、ドレッシング		○						○				香港、ドイツ、米国、シンガポール等
20	23	佐賀県	農林水産物等輸出促進協議会	牛肉、みかん、梨、桃、ぶどう		○						○				香港、シンガポール、タイ、フィリピン、台湾
21	24	佐賀県	株式会社サガンベジ	葉もの野菜(ほうれん草、小松菜等)		○										シンガポール、マレーシア、香港
22	25	佐賀県	株式会社まんてん	ごま加工食品(ごま油、すりごま、ごまさふれ、ごまドレッシング等)								○				米国、香港、上海、EU、東南アジア
23	26	佐賀県	三栄興産株式会社	麦茶								○				中国、米国、香港、台湾、欧州

令和元年度農林水産物・食品の輸出取組事例一覧(九州)

No.	項	都道府県名	事業者	主な品目											主な輸出先	
					米	青果物	花き	茶	畜産物	水産物	加工食品	アルコール飲料	林産物	その他		
24	27	佐賀県	佐賀県酒造組合	日本酒								○				北米、欧州、東南アジア
25	28	長崎県	有限会社橋口水産	ブリ、ヒラマサ、クロマグロ							○					米国、中国、中東、韓国
26	29	長崎県	有限会社田中農園	ほうれん草、小松菜、水菜、春菊		○										香港、マレーシア、シンガポール
27	30	熊本県	熊本県やつしろ晩白柚ブランド推進協議会	晩白柚		○										香港
28	31	熊本県	織月酒造株式会社	焼酎、リキュール								○				米国、香港、シンガポール、欧州等
29	32	熊本県	熊本県海水養殖漁業協同組合	ブリ、マダイ、シマアジ、カンパチほか							○					韓国、香港、シンガポール、米国等
30	33	熊本県	株式会社なかせ農園	かんしょ		○										シンガポール、香港、台湾
31	34	熊本県	熊本県畜産物輸出促進協議会	畜産物、青果物、米	○	○				○						香港、シンガポール、台湾等
32	35	熊本県	株式会社イチゴラス	いちご(淡雪(白)、恋みのり(紅))		○										タイ、香港、シンガポール等
33	36	大分県	株式会社ぶんご銘醸	純米酒、焼酎、甘酒								○				米国、アジア地域
34	37	大分県	株式会社中津木材相互市場	丸太(スギ、ヒノキ)										○		中国
35	38	大分県	日田木材協同組合	スギ、ヒノキ										○		韓国、中国、米国
36	39	宮崎県	宮崎茶房株式会社	有機(釜入り茶、紅茶、ウーロン茶)				○								ドイツ、スイス、チェコ、カナダ、米国
37	40	鹿児島県	有限会社南橋商事	さつまいも(主に紅はるか)		○										香港、タイ、シンガポール
38	41	鹿児島県	村商株式会社	牛肉(黒毛和牛)						○						台湾
39	42	鹿児島県	鹿児島県食肉輸出促進協議会	牛肉、黒豚肉						○						香港、台湾、米国、EU、シンガポール等
40	43	鹿児島県	農林水産物輸出促進ビジョン推進本部	さつまいも、きんかん		○										香港、シンガポール、タイ、台湾等
41	44	鹿児島県	かごしま茶輸出対策実施本部	緑茶				○								米国、EU、アジア等
42	45	鹿児島県	(公社)鹿児島県貿易協会	農産物、畜産物、水産物、加工食品、焼酎等		○		○	○	○	○	○				香港、シンガポール、台湾、中国、米国等
43	46	鹿児島県	鹿児島県水産物等輸出促進協議会	養殖ブリ、カンパチ、サバ等							○					米国、東南アジア等
44	47	鹿児島県	ヘンタ製茶有限会社	霧島茶、有機茶、抹茶等				○								シンガポール、米国、香港、カナダ、フランス、デンマーク、台湾
45	48	鹿児島県	大吉農園	キャベツ		○										タイ、シンガポール、香港
46	49	鹿児島県	木材輸出戦略協議会	スギ、ヒノキ										○		中国、韓国
					2	17	1	4	5	6	14	4	3	0		

# 事業者の輸出取組事例

## 加工食品



# 福岡県 株式会社糸島みるくぷらんと 『伊都物語、福岡から海外へ』

### 【主な品目】

のむヨーグルト伊都物語

### 【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内の消費低迷からの脱却、新規売上確保のための輸出
- ◆ 輸出による自社ブランド力の向上

### 【輸出実績】（平成17年度より輸出開始）

	輸出量(ℓ)	出荷時期
平成30年度	29,156	通年
平成29年度	25,240	
平成28年度	11,623	

### 【効果があった取組】

福岡フードビジネス協議会への参加による情報収集やフードエキスポ香港などの展示会への参加により、輸出先の新規獲得および輸出量の増加

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 賞味期限の短さ
- 2 一括表示の貼り付け作業

### 【生じた課題への対応】

- 1 賞味期限延長の検討のため、賞味期限の再検査
- 2 最初にきちんと、「できること」と「できないこと」をはっきり伝えておく

### 【対応の結果】

- 1 賞味期限を長くすることができた。
- 2 弊社梱包等出荷作業の負荷の軽減

### 【今後の課題・展望】

- 1 さらなる輸出エリアの拡大
- 2 フェア等企画の立案および提案
- 3 いかに定番販売を継続させるか



イオンコーンヒル店での店頭試飲販売の様子



フードエキスポ香港での販売の様子

【活用した支援・施策】「福岡フードビジネス協議会」への入会、「フードエキスポ香港」への参加

【ウェブサイト】<https://www.itomonogatari.com/>

【連絡先】担当者名：小宮、TEL：092-332-2345

## 水産物



# 福岡県（有）ふく太郎本部 『フグをシンガポール・マレーシアへ』

### 【主な品目】

冷凍フグ

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール・マレーシア

### 【輸出取組の概要】

- ◆ JETRO輸出有望案件支援企業。中小機構海外ビジネス戦略推進支援事業。
- ◆ シンガポール向けにフグを輸出しているが、通関時に特定部位が抜き取られる。
- ◆ 水産庁、厚生労働省による政府間交渉に協力。

### 【輸出実績】（平成26年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	85万	0.3t	通年
平成29年度	60万	0.2t	
平成28年度	70万	0.3t	

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 シンガポール現地検疫当局で、ヒレ・皮・白子の部位が抜き取られた。
- 2 現地商社でトラフグのみがきの要望が多いが筋肉部位のみ。
- 3 単品のメニューでは訴求力が弱い

### 【生じた課題への対応】

- 1 シンガポール政府と厚労省で協議開始。
- 2 トラフグ以外のマフグなどの筋肉部位のみの商品を提供
- 3 春節パーティ用のフグ刺身を企画し販売



春節用ふぐ刺し

### 【対応の結果】

- 1 日本のフグが地方ごとに異なることを指摘され、現在厚労省が変更中
- 2 日本料理店はトラフグみがきのニーズが高まった。
- 3 中華系レストランで好評となった。

### 【今後の課題・展望】

- 1 シンガポール政府と日本のフグ毒研究の教授を連れてフグの勉強会を開催
- 2 シンガポールレストランバイヤーや記者を招聘し、日本ふぐ文化を宣伝する
- 3 シンガポール中華レストランでフグの展示商談会を行う

【活用した支援・施策】JETRO輸出有望案件支援企業。中小機構海外ビジネス戦略推進支援事業。

【ウェブサイト】 <http://www.fukutarou.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：古川、TEL：093-341-2951



## 福岡県（有）石橋屋 『こんにゃくを米国、東南アジア、EU等20カ国へ』

### 【主な品目】

こんにゃく製品

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール、米国、香港、フランス、スイス等20カ国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成17年シンガポールで開かれた日本フェアへの出展をきっかけに、海外での輸出を検討・開始。
- ◆ こんにゃくの伝統製法「バタ練り」と呼ばれる手作りの商品を開発し、他社との差別化を図った国内販売をしていた製品をアジア地域へ輸出。
- ◆ 欧米の食習慣の違いから、「食感」と「におい」を改善した麺タイプの「雑穀こんにゃく麺（3種）」を開発。現在約20カ国へ輸出し、日系スーパーを中心に販売。

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ こんにゃくの「食感」や「におい」への抵抗感を無くした製品開発の必要性。
- ・ 普及を図るため現地において、こんにゃく製品に関する認知を高める必要。

### 【生じた課題への対応方法】

- ・ 欧米の食習慣に精通したシェフからのアドバイスを基に、現地ニーズにマッチした商品開発。
- ・ 現地、レストラン等で自ら調理方法等の実演販売を行い販路を確保。
- ・ 調理方法等を記載した商品パンフレットの多言語対応。



工場外観

### 【取組の効果】

- ・ こんにゃくの可能性を追求し、相手国のニーズに即した新製品開発による販路拡大。



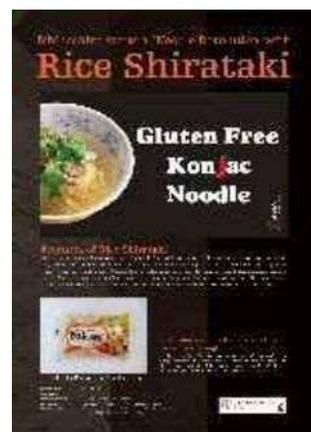
国内外に販売している商品

### 【今後の展望】

- ・ 国産にこだわり、福岡県のコメ生産者と連携（原料供給）して、健康志向の強い国へ、グルテンフリー等の新製品での輸出商品展開の拡大。
- ・ 2018年に国際衛生管理であるISO22000を取得、海外販売の業務用などに向け、さらなる輸出を目指していく。

【ウェブサイト】 国内向け <http://www.konjac.jp/>  
海外向け <http://www.konjac.jp/eng/>

【連絡先】 営業企画：石橋 陵 TEL：0944-58-6683



海外向けチラシ

## 青果物



# 福岡県 JAみなみ筑後

## 『みかん、いちご等を香港、シンガポール等へ』

### 【主な品目】

みかん、いちご、米、ぶどう

### 【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、台湾、アメリカ、タイ

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出国の輸入制度規制に対応し販路拡大・品目拡大に取り組む。
- ◆ 九州農産物通商(株)、行政、各農業団体と連携し、輸出の拡大に取り組む。
- ◆ 経済成長により日本農産物の需要が高まってきているアジアを中心に輸出。

### 【輸出実績】(平成21年度より輸出開始)

	輸出額(千円)	輸出量(kg)	出荷時期
平成30年度	1,910	900	みかん 9月から3月
平成29年度	4,825	16,436	いちご 11月から5月 <small>(30年輸出無)</small>
			米 通年 <small>(30年輸出無)</small>
平成28年度	3,350	6,105	ぶどう 4月下旬から10月上旬 <small>(30年輸出無)</small>

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出国での知名度が低く、食味(糖度・酸味)の感覚違い。
- 2 輸出国の輸入規制制度変更への対応。
- 3 台湾と日本は使用農薬が異なる等、日本の農薬使用基準が適用できない。

### 【効果があった取組】

現地での試食販売することで、認知度アップ。

### 【生じた課題への対応】

- 1 輸出先国のバイヤーを園地に招聘及び現地での試食販売。
- 2 輸出業者との検討会開催及び輸出先国の現地調査実施。
- 3 輸出先の農薬残留基準との照合による防除暦の作成。



タイバンコク  
セントラルワールド

### 【対応の結果】

- 1 現地での情報収集、ニーズなどの把握により徐々に輸出量が増加。
- 2 国内他産地では輸出先国の園地等の未登録が多い中、生産園地と選果・梱包施設の登録に取り組むことで、体制をいち早く確立。
- 3 輸出に向けた生産者のモチベーション向上。



台湾台北・新光三越

### 【今後の課題・展望】

- 1 国内需要が増加した場合、輸出量確保が困難になり、輸出先からの要望対応が困難。
- 2 生産コストの更なる低減と農家所得の向上に取り組む。
- 3 輸出品目の拡大(野菜・加工品)。



ハニーピーナス生産園地

【ウェブサイト】 <http://www.minamickg-fk-ja.or.jp/>

【連絡先】 担当者名: JAみなみ筑後 営農部園芸課 谷川、TEL: 0944-63-8815

## 青果物



# 福岡県 直鞍農業協同組合 『鞍手のぶどう、いちごを海外へ』

### 【主な品目】

ぶどう、いちご

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール、香港

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 地元特産のぶどう、いちごのブランド力強化。
- ◆ 現地百貨店等で試食販売、現地レストランでの提供。
- ◆ 生産者、行政との連携による販路拡大。

### 【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	ぶどう(巨峰等)		いちご(あまおう)		出荷時期
	輸出額(千円)	輸出量(kg)	輸出額(千円)	輸出量(kg)	
平成30年度	721	236	11,260	6,753	ぶどう 8月～9月 いちご 11月～5月
平成29年度	1,300	977	413	87	
平成28年度	162	108	-	-	

### 【効果があった取組】

輸出用パッケージ表記を日本語にすることで日本の鞍手町をPRできた。

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 食習慣の違い(皮、種をそのまま試食)により、現地で受け入れられなかった。
- 2 現地販売価格は、国内販売価格の数倍であり、富裕層以外への販売が課題。
- 3 海外ニーズに応えるため現状の生産量では足りない

### 【生じた課題への対応】

- 1 定期的な試食会の開催、現地レストランでの紹介。
- 2 現地スーパーでの試食販売。
- 3 ピオーネ、種なしぶどうも平行して出荷する体制を構築。

### 【対応の結果】

- 1 現地シェフから「みずみずしい」という評判を得、少しずつ認知度が上昇。
- 2 輸出量が徐々に増加。
- 3 他品種出荷で時間がかかるとの生産者からの声があり、海外へのPRは慎重にして欲しいとの要望有り。

### 【今後の課題・展望】

- 1 ブランド化を進める為の生産量不足。ぶどうについては、海外ニーズに応えるため他品種との平行出荷の取り組み実施。
- 2 生産者等との協力体制の構築。
- 3 輸出先相手国の輸入規制への対応について輸出業者、行政と連携を図る。

### 【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://www.ja-chokuan.or.jp>

【連絡先】 担当者名: 戸次、中村 TEL: 0949-32-3755



日本語表記のパッケージ



海外での販売コーナー



輸出に取り組む生産者園地

## 青果物



# JA粕屋いちご部会 『いちごをタイ、台湾へ』

### 【主な品目】

いちご

### 【主な輸出先国・地域】

タイ、台湾

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内を中心とした販売から国外に市場拡大し、生産意欲の向上を図る
- ◆ 台湾における農薬残留のポジティブリスト制に対応する病害虫防除体制の確立
  - ・炭酸ガス処理による防除回数の抑制体制確立
  - ・天敵を活用した防除回数の抑制体制確立
- ◆ 海外マーケティングリサーチの実施と改善点の検討

### 【輸出実績】 (平成27年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	170	0.9	12～5月
平成29年度	228	1.2	
平成28年度	190	1	

#### 【効果があった取組】

台湾における農薬残留のポジティブリスト制への対応



天敵マミーとアブラハチ

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 日本と台湾等輸出先国の輸入規制措置に関する情報が簡単に入手出来ない。
- ・ 台湾と日本は使用農薬が異なる等、日本の農薬使用基準が適用できない。
- ・ 輸送中並びに現地での傷みを少なくする取組。

### 【生じた課題への対応】

- ・ 輸出先の農薬残留基準との照合による防除暦の作成。
- ・ 防除回数抑制のための炭酸ガス処理施設の導入、天敵利用のための中間宿主植物の配布。
- ・ 輸出業者との検討会開催及び輸出先国の現地調査実施。



炭酸ガスによるハダニ駆除

### 【対応の結果】

- ・ 海外輸出への取り組みによる生産者意識の向上。
- ・ 販路拡大による生産者所得の安定化。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 生産コストの更なる低減と農家所得の向上に取り組む。
- ・ 生産者自らが輸出先マーケットを体験する機会を設定し、現地バイヤー等のニーズをフィードバックさせる。
- ・ 生産技術の確立と輸出量の拡大、輸出先規制への対応等を関係機関と連携。



台湾スーパーでの販売

【活用した支援・施策】福岡県農林水産部輸出向け農産物供給拡大対策事業

【連絡先】 担当者名: 小林、渋谷 TEL: 092-938-2544

## 水産物



# 福岡県 (株)アクアグローバルフーズ 『糸島産牡蠣を海外へ』

### 【主な品目】

殻付き活牡蠣

### 【主な輸出先国・地域】

中国(香港)・ロシア

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 東南アジア及びロシアなどへ販路開拓。
- ◆ 商社を介さず、直接現地のディストリビューター(代理店)と連携し市場調査及び輸出実施。
- ◆ 国内・海外への輸出商談会などへの出展

### 【輸出実績】(平成29年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成30年度	970	不定期
平成29年度	115	通年

### 【効果があった取組】

海外の自社ネットワークによる情報収集を基に、現地のバイヤー等へ直接交渉。直接交渉することにより、信頼関係を構築。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 施設登録や書類の作成等のスキーム構築。
- 2 輸送コスト削減の為、一度の出荷ロットが多く、輸送時のへい死対策  
また、生鮮商品の為、鮮度維持等品質管理に対する輸出先からの高い要望。

### 【生じた課題への対応】

- 1 現地顧客から要望を吸い上げ、フォアダー(貨物運送業者)と打合せを重ね改善
- 2 梱包資材、梱包方法など輸出先からの要望などを取り入れ、実績を重ねる毎に改善

### 【対応の結果】

- 1 輸出先国のレストランなどでの高評価も頂き、取引数も増加
- 2 鮮度維持が向上・へい死率の低下

### 【今後の課題・展望】

- 1 HACCP等必要に応じたライセンスの取得及び、施設や設備の建設・導入。
- 2 海外需要に対するの供給量・生産量などを調整。
- 3 ベトナム・フィリピンなど新興国を中心に輸出相手国を5カ国まで増やす。

【活用した支援・施策】 ー

【ウェブサイト】 <http://ag-f.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 上野、TEL: 092-332-8244



ジャパン・インターナショナル・シーフードショー



福岡県糸島産みるくがき  
※ 商標登録済

## 加工食品



# 福岡県 オーケー食品工業(株)

## 『業務用いなり寿司用味付け揚げ28国へ』

### 【主な品目】

業務用味付け揚げ

### 【主な輸出先国・地域】

韓国・アメリカ・EU・アセアン・オセアニア、  
全28か国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内商社を通じて間接貿易
- ◆ 自社の営業マンが現地企業まで出向き営業
- ◆ 国内外の食品展示会や現地卸企業と同行販売

### 【効果があった取組】

国内の外食チェーンと共に進出国に取り組むことで、国内外の両市場へアピール出来た事

### 【輸出実績】(昭和60年頃より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成30年度	64,200	通期
平成29年度	49,491	
平成28年度	33,730	

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 国内同業者のみならず、中華系メーカーとの競合
- 2 出荷国数の増加で営業が薄くなり、国や地域のニーズなどの情報が不足
- 3 輸出開始当初(S60頃)は、円高により顧客が中国産、台湾産に流れた

### 【生じた課題への対応】

- 1 国内販売以上に価格に厳しい状況であるが、他企業との差別化(ハラール認証の取得)を図り対応
- 2 国内外への食品展示会への出展や、現地卸企業と同行販売
- 3 為替が安定

### 【対応の結果】

- 1 為替の安定とともに日本産食材の秀逸さが世界から注目され、以来、本格的な輸出開始
- 2 一部マスコミ等の現地情報を鵜呑みにすることなく、自ら現地に出向くことでより正確に市場規模を測ることが可能になった

### 【今後の課題・展望】

- 1 多国展開により輸出営業担当者の不足や現地ニーズ等の情報収集が困難
- 2 ハラール取得を活かして、アセアン地区を更に開拓
- 3 米国本土への営業強化

### 【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://www.ok-food.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 本松 洋、TEL: 0946-22-6041



FOODEX(幕張メッセ)



ファンシーフードショー(usa)



海外向けコンテナ積込風景

## 加工食品



# 福岡県 (株) 一蘭

## 『国別の違いを考慮しながら世界各国へ』

### 【主な品目】

即席ラーメン

### 【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、上海、韓国、オーストラリアなど

### 【輸出取組の概要】

- ◆ こだわりとブランドを理解していただいたうえで、慎重に海外展開していく。

### 【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

年度	輸出国	売上推移（前年比）
平成31年度 （令和元年度）	台湾、香港、中国、カナダ、オーストラリア、シンガポール、韓国、アメリカ【準備中】タイ、インドネシア、マレーシア、ベトナム、フィリピン	+130% ※見込み
平成30年度	台湾、香港、中国、カナダ、オーストラリア、シンガポール、韓国	+150%
平成29年度	台湾、香港、中国、カナダ	+1784%
平成28年度	台湾、香港	-

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 日韓関係の悪化による韓国輸出の落ち込みと現地売場維持。
- 2 マレーシアとの取引を進めていた商社が、新商品の取り扱いが困難な状況となり、輸出展開に遅れが生じている。
- 3 シンガポールでは、畜肉関連での輸入可否を確認するだけでも時間を要する。

### 【生じた課題への対応】

- 1 韓国仲卸との現状を乗り切るための話し合いを重ねている。
- 2 海外取引については基本2社以上の企業と話し合いを行うことで、一方が難しくなった場合は、もう一方と相談しものを動かしている。
- 3 通関への回答は、質問内容や事前の情報提供量によって細かく変動するため、確認は1社のみならず、現地法人のある取引先や国内商社にご協力いただいた。

### 【対応の結果】

- 1 政治的要因が大きいため、損失を減らす方向で応急処置を行い静観している。
- 2 遅れは生じているもののマレーシアでの販売開始に向け稼働中。
- 3 自社で多くの情報を持つことで「出来ない」の結論に対し、異論を唱え続けることが出来、対応可能商品にたどり着くことが出来た。

### 【今後の課題・展望】

- 1 海外情勢にアンテナを張り、事前に準備するための仕組み作り
- 2 為替変動による商品の高騰リスクを海外取引先とどう乗り切るか
- 3 各国において信用できる情報の取得方法と、信頼できるパートナー企業の選定

【活用した支援・施策】 JETRO、福岡商工会議所など

【ウェブサイト】 <https://ichiran.com/>

【連絡先】 担当部署：物販(卸) TEL：092-332-2830（株式会社一蘭 糸島オフィス）



海外輸出している  
『一蘭ラーメンちぢれ麺』



海外の小売店に設置している  
一蘭専用の販促什器

## 青果物



# 福岡県 九州農水産物直販(株) 『美味しい日本を世界へ届けます』

### 【主な品目】

かんしょ、苺、南瓜、りんご、ぶどう

### 【主な輸出先国・地域】

香港・シンガポール・台湾・中国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 香港等アジア各国へ展開する地場大手スーパーDairy Farm 社への直接輸出
- ◆ 輸入業者を介さないことによる輸出の促進及び生産者所得への還元

### 【輸出実績】(平成27年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成30年度	39,250	4～3月
平成29年度	30,142	4～3月
平成28年度	20,022	4～3月

### 【効果があった取組】

・DF社専用オリジナルデザインの資材(Pプラス)を作成。  
品質向上を図るとともに競合他社との価格競争を回避、年間通して九直の売場を確保



### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 長距離輸送に伴う品質劣化・事故のリスク
- ・ 物流コスト
- ・ 大衆層にとって手の届かない価格になっているため日本の商品が広がらない



### 【課題への対応】

- 1 鮮度保持資材活用や生産・出荷段階での管理徹底による品質事故の改善
- 2 沖縄ハブを用いた航空運賃の削減
- 3 最大手量販チェーンであるデ일리ファーム社との直取引による中間マージン削減



### 【対応の結果】

- 1 品質面での信用向上による発注数量の安定的増加
- 2 店頭小売価格を下げることで大衆層に手の届きやすい価格を実現  
→ より多くの消費者に日本の農産物のおいしさを伝える＝輸出の促進



### 【今後の課題・展望】

- 1 香港以外の国・地域への販売拡充
- 2 年間を通じた多様な商品の安定的な仕入・調達
- 3 青果物以外の分野(水産・畜産・林産・加工)の開拓

<http://www.kyushu-amp.com/profile.php>

【連絡先】 担当者名:辰己、TEL:092-409-7131 email:tatsumi\_y@kyushu-amp.com

## 加工食品



# 福岡県 株式会社 七尾製菓

## 『焼き菓子などを福岡から世界へ販路拡大中』

### 【主な品目】

焼き菓子、ドーナツ、ゼリー、クッキー

### 【主な輸出先国・地域】

東アジア・ASEAN諸国・オセアニア

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内商社を通じて間接貿易
- ◆ 自社の営業マンが現地企業まで出向き営業
- ◆ 国内外の食品展示会や現地卸企業と同行販売

### 【輸出実績】（平成21年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	4,700	—	通期
平成29年度	3,500	—	
平成28年度	2,700	—	

### 【効果があった取組】

外国語ができる担当者を採用し、商談を優位に進めることができた

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 末端の小売業者からの商品情報。
- 2 国毎の輸入規制への対応。
- 3 クレーマー対応。

### 【生じた課題への対応】

- 1 ジェトロ新輸出大国コンソーシアム専門家への相談。
- 2 定期的に直接現地へ訪問し、現地の企業とマーケットの情報を共有する。

### 【対応の結果】

- 1 早い対応が、現地企業との円滑な取引の開始、継続に繋がった。

### 【今後の課題・展望】

- 1 展示商談会等へ積極的に出店し輸出拡大を目指していく。

【活用した支援・施策】 JETROアドバイザー相談、第一回CIIEジャパンブースへ出展

【ウェブサイト】<http://www.nanaoseika.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：奥野豊正、TEL：093-472-8770



2018.11 CIIE



クリームサンド 抹茶



クリームサンド イチゴ

## 青果物



# 福岡県 筑前あさくら農業協同組合 『果実を中心に海外販路拡大へ』

### 【主な品目】

柿、梨、イチジク他

### 【主な輸出先国・地域】

タイ、香港、ベトナム、アメリカ他

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 富有柿を中心にタイ、香港、アメリカ、カンボジアへ輸出
- ◆ 梨をベトナム、タイ、台湾へ輸出、イチジクを香港へ輸出
- ◆ 加工品(柿チップ、柚子胡椒等)を香港、シンガポールへ販売

### 【輸出実績】(平成25年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	1,400	35	7月～2月
平成29年度	286	7	
平成28年度	326	8	

### 【効果があった取組】



海外商談会の参加・地元輸出業者「九州農産物通商」との連携

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 輸出手続き等の知識不足。
- 2 現地調査、販売先との検疫対応等の作業拡大。
- 3 価格や品質調整等。
- 4 流通施設の整備と出荷組織の調整。

### 【生じた課題への対応】

- 1 福岡県、輸出業者等関係機関等による助言、指導。
- 2 海外商談会、試食販売会、輸出先視察団招聘の実施。
- 3 生産部会との連携、情報交換。
- 4 輸出拠点となる施設再編への取組み。



輸出先視察団との意見交換

### 【対応の結果】

- 1 事前販売価格の決定による販売の安定化、輸出先情報共有に寄与。
- 2 現地関係者との連携強化、輸出品目のPR・販路拡大。
- 3 輸出品の拡大による生産者の輸出向け意識改革。
- 4 流通施設の整備による輸出体制の構築、加工品生産と輸出販売開始。



現地での販売状況様子

### 【今後の課題・展望】

- 1 果実を中心とした更なる輸出拡大。
- 2 現地ニーズに合致したJAオリジナル柿チップ加工品等の安定販売。
- 3 生産者の所得安定と輸出向け生産意欲向上。



ハラル認証ドライフルーツ

【ウェブサイト】 <http://www.asakura-fk-ja.or.jp>

【連絡先】 担当者名: 販売開発課 羽野、TEL: 0946-23-2216

## 加工食品



# 福岡県 鶴味噌醸造(株) 『味噌、味噌加工品を東アジア、ヨーロッパへ』

### 【主な品目】

合わせみそ、米みそ、白みそ、相撲味噌、その他

### 【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、フランス、その他15カ国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内外の商談会、展示会への積極的な参加、活用。
- ◆ 各国の文化、需要、輸出規制の調査、情報収集、分析。
- ◆ 上記分析から最適な商品の開発、提案。

### 【輸出実績】（平成10年度より輸出開始）

#### 【効果があった取組】

取引先の意見を積極的に取り入れた商品開発。また、逆に『Made in Japan』を前面に持ち出したパッケージ。

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出担当人材不足。（輸出手続事務・外国語対応）
- 2 現地ニーズの把握、販路の拡大。
- 3 輸出商談の際、国際認証取得を条件とする取引が増えた。

### 【生じた課題への対応】

- 1 間接輸出にて対応。
- 2 商社、貿易会社との密な関係構築。展示会等での試食、使用方法の説明。
- 3 HACCPの取得。

### 【対応の結果】

- 1 輸出時の事務手続きの軽減。（直接輸出時よりコスト増）
- 2 情報共有が気軽にでき、ニーズの把握、商品開発、販路拡大。
- 3 HACCP取得によるブランド力の向上、販路拡大。

### 【今後の課題・展望】

- 1 更なるブランド力向上、販路の拡大。
- 2 現地のニーズに応えた新商品の開発・提案。
- 3 HACCPより基準の高い食品安全マネジメントシステムの取得。



フランス「Sirha」商談会の様子



台湾試食販売の様子

【活用した支援・施策】 有機JAS認証等支援事業、国内外のJETRO食品輸出商談会、FOODEX、輸出EXPOへの参加

【ウェブサイト】 <http://www.tsurumiso.jp/>

【連絡先】 担当者名：前原 修、TEL：0944-73-2166

## 加工食品



# 福岡県 蛭子屋合名会社 『伝統ある味噌、味噌加工品を海外へ』

### 【主な品目】

玄米味噌、麦味噌

### 【主な輸出先国・地域】

ヨーロッパ、オセアニア他11カ国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 食品安全の国際認証を取得することで販路拡大に取り組む。
- ◆ オーガニック市場への販路拡大に向けた商品開発に取り組む。
- ◆ 北米への販路拡大に向けた一次加工商品開発に取り組む。

### 【輸出実績】（平成10年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	1,100	—	通年
平成29年度	1,000	—	
平成28年度	1,300	—	

### 【効果があった取組】

GFP登録により、情報収集することにより、国際的認証取得支援事業を活用した

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 国内大手メーカー、中国等の廉価品との競合。
- 2 グルテンフリーニーズの高まりによって輸出環境が厳しいものとなっている。
- 3 国際認証取得要求の高まり。



味噌汁の他加工食品でも利用可能

### 【生じた課題への対応】

- 1 自社商品の使用方法のPR、味噌を使った加工品の開発。
- 2 オーガニック市場への進出。
- 3 国の支援事業を活用しISO22000を認証取得(2019年度)



ベトナムでの商談会ブース

### 【対応の結果】

- 1 一次加工した商品の北米向け輸出の増加。
- 2 今後オーガニック市場は、販路拡大へと繋がると見込み、商品開発を取組中。
- 3 国際認証を取得し、他社との差別化はできたが、新たな国際認証取得の要望発生(FSSC22000等)。



海外向け出荷の様子

### 【今後の課題・展望】

- 1 味噌を原料とする加工品開発、素材としての味噌の魅力をPRしていく。
- 2 展示会、商談会へ積極的に参加し認知度を高める。
- 3 輸出環境整備(積極的な国際認証取得)が整い、今後は新たな販路拡大を目指す。

【活用した支援・施策】 農林水産省国際的認証資格取得等支援事業

【ウェブサイト】 <http://misoyanokitchen.com>

【連絡先】 担当者名: 安藤、TEL: 09496-2-1134

花き



## 福岡県 福岡県花卉農業協同組合（福岡花市場） 『福岡県産花きを中国・上海へ』

【主な品目】

花き類全般

【主な輸出先国・地域】

中国 上海 香港 他

【輸出取組の概要】

- ◆ 福岡県産を中心とした日本産花きの販売先の1つとして上海市場への販路開拓を行う。
- ◆ 展示商談会時に日本人デザイナーによる花卉の使用方法・水揚げの仕方などの実演

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）上海実績のみ

	輸出額(万円)	輸出量(本)	出荷時期
平成30年度	296	14,700	12～4月
平成29年度	302	32,100	
平成28年度	59	3,500	

【効果があった取組】

展示商談会開催時に日本のデザイナーによる花卉の使い方や水揚げの仕方等を紹介し関心を高めた事により、sns等で広まり、バイヤーから直接問い合わせが増えた。

【取り組む際に生じた課題】

- 1 国内向けの梱包では輸送コストが割高でリパックが必要。
- 2 輸送中の水落や品質低下の改善が必要。
- 3 現地の消費ニーズの把握が不十分。



展示会の様子

【生じた課題への対応】

- 1 輸送コスト削減の為にリパックを行うと共に、生産者に協力を得て梱包を改善。
- 2 梱包資材の改善と鮮度保持剤の使用。
- 3 ニーズの把握の為に展示商談会でのアンケートや小売店舗の市場調査を実施。

【対応の結果】

- 1 輸送費の削減となった。
- 2 30年産では品質クレームが減少した。
- 3 現地のニーズに合った商材の提案が可能となった。

【今後の課題・展望】

- 1 空輸では輸送コストの圧縮に限界が見られることから、今後は船便を検討。
- 2 輸出向け商材の栽培に取り組んでもらえる生産者の確保と輸出への意識向上。
- 3 輸出先からの要望に対応するため、JA・行政・生産者との連携により信頼確保を得る(周年供給の構築)



デザイナーによるPR

【活用した支援・施策】 全国花き輸出拡大協議会 販売促進活動推進事業

【ウェブサイト】 <http://www.fukuhana.jp/>

【連絡先】 担当者名：藤川、TEL:092-621-6767

## 加工食品



# 福岡県 (株)山口油屋福太郎 『食材輸出事業を積極拡大』

### 【主な品目】

加工食品・菓子・製パン材料

### 【主な輸出先国・地域】

EU・米国・NZ・シンガポール・台湾等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 仕向国の食品輸入規制の調査に基づく、食材の提案
- ◆ マーケティングミックスを重視した、市場開拓
- ◆ 九州の食材を中心とした、輸出展開

### 【輸出実績】(平成28年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	2,300	—	通年 (商品により異なる)
平成29年度	1,700	—	
平成28年度	1,500	—	



商談時使用の「製品概要」を詳細に記載した提供リーフレットの一例

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 全般：賞味期限と物流に要する日数
- 2 液体調味料：高水分活性値製品の輸送条件の制限
- 3 製菓・製パン材料：調理水pHの違いによる、味・色彩の変化

### 【生じた課題への対応】 上記内容に準じ記載

- 1 原材料の一部を高抗酸化原料に、包装資材も高気密に改良
- 2 製造工程を変更する事により、水分活性値を0.84以下に改良
- 3 pH調整を記載したレシピの提供



MENTAI IN TUBE  
(チューブ入り パラコ)

### 【対応の結果】 上記内容に準ず

- 1 賞味期限延長により、物流のマイナス要因を緩和
- 2 液体調味料の常温輸送が可能になり、物流コスト削減を実現(特に米国)
- 3 シェフ・パティシエの現場からの高評価、リピート率アップにつながる

### 【今後の課題・展望】

- 1 物流諸経費の削減(特にLCL)
- 2 直接接包装材規制の分析ならびに改良
- 3 コールドチェーン確立による、生鮮食品の輸出



RED SAUCE  
(明太子風味ソース)

【活用した支援・施策】 中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイス(伴走型)

【ウェブサイト】 <https://www.fukutaro.co.jp>

【連絡先】 担当者名：宗 正成 81-92-4757777

## 加工食品



# 福岡県 (株)高橋商店

## 『ゆずの原料と加工品を海外へ』

### 【主な品目】

ゆず果汁、ゆず皮、ゆずすこ、のりクロ

### 【主な輸出先国・地域】

タイ、米国、EU、香港、他

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内外の展示会、商談会へ積極的に参加
- ◆ 現地スーパーでのプロモーション
- ◆ ゆず原料の使用方法を提案

### 【輸出実績】(平成21年度より輸出開始)

- ・ 20か国以上へ輸出実績あり(平成30年度の輸出額は、前年度の約1.5倍)
- ・ ゆず原料の輸出拡大

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 賞味期限1年以上、常温商品を希望
- ・ 現地の食品規制による、添加物の制限
- ・ 工場認証(HACCP、FSSC22000等)
- ・ 国によって必要な検査(費用対効果)
- ・ 輸出に関する手続きの煩雑な作業

### 【生じた課題への対応】

- ・ イメージしやすいように、使い方を記載したPOPやサンプルを作って展示
- ・ 積極的に現地でのプロモーションに参加し、現地の生の声、市場調査を基に商品開発

### 【対応の結果】

- ・ ゆずの認知度アップ
- ・ 現地のレストランやデザートでゆずを使用したメニューが採用
- ・ インバウンドがお土産として購入

### 【今後の課題・展望】

- ・ 展示会・商談会等の費用、言語対応の資料等が課題のため、公的機関の支援が必須
- ・ YUZU PREMIUM JAPANブランドで、ゆずの販路拡大を目指す
- ・ タイ以外でパートナー発掘、原料の輸出拡大
- ・ 米国食品安全強化法(FSMA)への対応等

### 【効果があった取組】

タイの現地パートナーと連携をし、海外での展示会に継続して出展をしたことで、原料の輸出量を拡大することができた。



海外での展示会に  
YUZU PREMIUM JAPAN  
として出展の様子



タイでのゆずを使用した事例

【活用した支援・施策】ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業・ジェトロ食品輸出商談会、ジェトロのジャパンパビリオンに出展

【ウェブサイト】 <https://www.takahashi-shoten.co.jp>

【連絡先】 担当者名:小野 恭子、TEL:0944-73-6271

## 加工食品



# 福岡県 柳川冷凍食品(株) 『水産加工食品を福岡から海外へ』

### 【主な品目】

スリミサラダ 海鮮パスタ

### 【主な輸出先国・地域】

タイ・香港・シンガポール

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 縮小する国内人口とは反対に、増加の一途をたどっている海外各国から日本の食へのニーズがあると知り、新たな販路開拓を目指して平成28年度より事業を開始。
- ◆ 国内外の展示会や商談会に参加して販路開拓。
- ◆ 各国のニーズや規制に合わせた商品開発。

### 【輸出実績】（平成30年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成31年度	200	1	通年
平成30年度	9	0.05	
平成29年度	-	-	

### 【効果があった取組み】

エンドユーザーへの直接試食販売



スリミサラダの軍艦巻き

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 各国の規制による使用不可な原材料の問題。
- 2 商流の構築。

### 【生じた課題への対応】

- 1 JETROの専門家の支援や輸出業者からの指導をいただき改善。
- 2 展示会や商談会に参加することにより、商流ができた現地の卸売業者の商談会等に参加して、エンドユーザーに直接試食販売。
- 3 画像による食べ方の提案。

### 【対応の結果】

- 1 原料の仕様変更を行い、輸出可能な商品となり、他の国への販路拡大にもつながった。

### 【今後の課題・展望】

- 1 アジア圏だけではなく、北米やヨーロッパへの販路拡大。
- 2 既存の取引先へ販売数量増加の提案。
- 3 新たな商品の開発。



海鮮パスタ



【活用した支援・施策】「福岡フードビジネス協議会」への入会。JETRO輸出専門家による個別支援。

【ウェブサイト】 <http://www.yanarei.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：久賀博美、TEL：0944-73-1124

## 加工食品



# 福岡県 朝倉物産(株)

## 『朝採れ葱と葱ドレッシングを世界へ』

### 【主な品目】

葱、ドレッシング

### 【主な輸出先国・地域】

香港・ドイツ・アメリカ・シガポール他

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 商談会への積極的参加により、販路拡大に取り組む。
- ◆ 商品改良により輸出先国、地域の拡大に取り組む。
- ◆ EUへ販路開拓。

### 【輸出実績】(平成24年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	47.6	0.24	通年 (葱・ドレッシング)
平成29年度	27	0.16	
平成28年度	26	0.15	

### 【効果があった取組】

HP・パンフレットでのレシピの紹介。冷凍保存により賞味期限の延長。



手作り葱ドレッシング



ステーキのネギドレソース



生牡蠣のネギドレソース



朝どれ葱

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 ドレッシングの賞味期限の延長。
- 2 生鮮食品の空輸での輸送コストの削減。
- 3 手作り製品のため大量輸出が困難。

### 【生じた課題への対応】

- 1 商社の協力により、冷凍保存による実証実験の実施。
- 2 空港、港までの輸送料負担のみで商社コンテナへ混載輸出。
- 3 ドレッシング工場をHPで紹介し品質の安全性をアピール。

### 【対応の結果】

- 1 冷凍により賞味期限が延長し、海外輸出が開始。
- 2 輸送コストの削減。

### 【今後の課題・展望】

- 1 グローバルGAP認証取得への取り組み。
- 2 商社との連携により、現地ニーズの把握。

【ウェブサイト】 <http://www.asakurafarm.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 花田信一、TEL: 0946-52-3335

その他



## 佐賀県 農林水産物等輸出促進協議会 『牛肉、青果物を香港、シンガポール等へ』

【主な品目】

牛肉、みかん、梨、桃、ぶどう

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、タイ、フィリピン、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 県、JA、関係市で協議会を設置。バイヤー招聘や海外小売店、レストラン等でのフェア・PR、現地展示商談会への出展などを通じて県産品の販路拡大を図る。

【輸出実績】（佐賀牛・佐賀産和牛）

	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	68.4	通年
平成29年度	57.2	
平成28年度	53.6	

【輸出後に抱えた課題】

- 1 牛肉の高級部位以外の輸出促進
- 2 青果物の輸出における鮮度保持

【生じた課題への対応】

- 1 牛肉については、低下級部位の料理方法を提案。
- 2 青果物については、生産者サイドとも連携し、収穫、選果・梱包、輸送における対策を検討し輸送試験を実施

【対応の結果】

- 1 台湾の牛肉輸出が解禁されたこともあり、輸出量が増加し過去最高を更新
- 2 青果物の輸送試験については、資材等の検証結果は得られたものの、傷みの発生に関する明確な原因特定には至らなかった

【今後の課題・展望】

- 1 規制緩和などに伴う輸出可能国の広がりに対応して、販路拡大を図る
- 2 引き続き市町や関係事業者等と連携し、バイヤー招聘や海外販促を実施



現地バイヤーへの下級部位活用調理セミナー



青果物の輸送試験の様子

【連絡先】 担当者名：宮澤、TEL：0952-25-7252

## 青果物



# 佐賀県 株式会社サガンベジ

## 『有機野菜をシンガポール、マレーシアなどへ』

### 【主な品目】

葉もの野菜(ほうれん草、小松菜等)

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール、マレーシア、香港

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 県の紹介で、平成24年頃から商社を通じてシンガポールに輸出開始。現在は、マレーシア、香港などへも輸出先を拡大している。
- ◆ 周年栽培により年間供給可能数は18品目で、全て有機JAS認証品として輸出。

### 【輸出実績】(平成24年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	約1030	6,87	通年
平成29年度	約1000	6,69	
平成28年度	約955	6.37	

### 【効果があった取組】

パッケージ表記を日本語と英語に変更し、レシピも裏面に表記した。ポスターやミニのぼり等の販促資材を自社で作成し商品売り場に設置。

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸取出引を拡大するにあたり、各国の輸出規制内容など輸出に関する情報が不足。
- ・ 新たな販路開拓に向けた商社等との接点を模索。



現地スーパーでの試食販売の様子(シンガポール)

### 【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロや植物検疫協会などの輸出に精通する専門家から、検査・産地証明、検疫条件などについて情報収集。
- ・ 県等の支援事業を活用した現地企業との交渉、国内外の商談会などに積極的に参加し、自社の有機JAS認証品や供給体制をPR。
- ・ パッケージを工夫し、ミニのぼり等の販促資材を自社で作成し、商品売り場に設置。

### 【対応の結果】

- ・ 輸出可能な相手先国が明確になり、商談を通して周年供給体制の強みと品質の良さ、日持ちの良さが評価され新たな取引に繋がり、輸出が拡大。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 更なる販路開拓や輸出拡大を図ることにより、総販売額に占める輸出割合4割を目標に取り組む。



香港飲食店「佐楽」のメニュー表

【活用した支援・施策】平成30年度海外ビジネス戦略推進支援事業(中小機構)、2019年度輸出スタートアップ支援事業(佐賀県)ジェトロ等主催輸出個別商談会への参加(2019年度9回)

【ウェブサイト】 <http://www.saganvege.com>

【連絡先】 担当者名: 園田幸男 TEL: 0942-89-1559

## 加工食品



# 佐賀県 株式会社まんてん

## 『ごま加工食品を米国、香港、上海などへ』

### 【主な品目】

ごま加工食品(ごま油、すりごま、ごまさぶれ、ごまドレッシング等)

### 【主な輸出先国・地域】

米国、香港、上海、EU、東南アジア

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 同社の取扱商品であるごま加工食品の販路拡大の戦略の一つとして、市場が未開拓な海外の販路に目を向け輸出の取組を進めている。
- ◆ 平成24年に台湾(高雄)で試食販売会に参加したのがきっかけとなった。主な輸出先は台湾であったが、その後、香港、上海、米国、フランス、スイス、タイ、マレーシア、シンガポール、ベトナムにまで広がり、輸出額も順調に伸びてきた。

### 【輸出実績】(平成25年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	800	-	通年
平成29年度	700	-	
平成28年度	500	-	

### 【効果があった取組】

- ・販路拡大のため、国内外商談会に精力的に参加。
- ・国内外向けに新たなニーズに応じた新商品を開発。

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出先国によっては、取引先が1カ国につき1企業に限定されるため、海外の取引先を開拓していかざるを得ない。
- ・ 現地のニーズに合致した商品が求められる。

### 【生じた課題への対応】

- ・ 商工会議所等が海外バイヤーを招聘して行う国内商談会やジェトロ主催の海外での展示商談会に精力的に参加。
- ・ パッケージデザイン等の現地ニーズも視野に入れ新商品の開発を進めている。

### 【対応の結果】

- ・ 多くの国・地域のバイヤーと一度に商談できたため、輸出先国が拡大。
- ・ 新開発した商品を既存の店舗に導入できたため、売上げが増加した。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 年間売上げ1千万円を目標に、海外での販路拡大や新商品開発の取組を強化。
- ・ 自社(商品)の信頼性・品質管理の向上や販路開拓等に繋げるべく、JFS-C規格の認証取得を目指す。



販売支援



販売支援

【活用した支援・施策】平成27年度ジェトロ専門家派遣事業、FOODTaipei、FOODEXPOのジャパンパビリオン出展

【ウェブサイト】 <http://www.manten-jp.com/>

【連絡先】 担当者名:高尾 秀樹、TEL:0952-32-5701



## 佐賀県 三栄興産株式会社

## 『佐賀県産麦茶を中国、米国、香港などへ』

## 【主な品目】

麦茶

## 【主な輸出先国・地域】

中国、米国、香港、台湾、欧州

## 【輸出取組の概要】

- ◆ 国内の主要産地である佐賀県産大麦を100%使用した麦茶を生産。
- ◆ 国内の取引先からの紹介や国内展示会での海外バイヤーからの引合いから輸出開始。国内外商談会などの機会を捉え、販路開拓・輸出拡大に取り組んでいる。

## 【輸出実績】（平成23年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	1,000	-	通年
平成29年度	700	-	
平成28年度	500	-	

## 【効果があった取組】

- ・水筒でお茶を作って持ち歩く習慣がある地域向けに水筒の容量に丁度いいティーバッグを開発。

## 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出国の食習慣や食品表示への対応。
- ・ 販路拡大のため、海外の商談に対応できる人材育成を含めた社内体制の整備と営業活動の展開。

## 【生じた課題への対応】

- ・ ティーバッグ麦茶など現地の食文化・習慣にあった商品を開発した。英語・中国語併記など、取引先に合わせた表示方法に変更した。
- ・ 海外営業に社員を同行し経験を積ませ、積極的に国内外の輸出商談会への参加によりバイヤーとの繋がりを強化した。

## 【対応の結果】

- ・ 開発したティーバッグ麦茶は現地に受け入れられた。また、表示を改善したことで取引が円滑化した。
- ・ 社員に海外ビジネスのノウハウが蓄積され商談スキルが向上し、また、輸出商談会を通して新たな販路が開拓できたことから、輸出実績の増加に繋がった。

## 【今後の課題・展望】

- ・ 国際的に通用する高いレベルの認証規格の導入を目指す。
- ・ より多くの社員が海外取引の実務経験を活かし、新たな販路を開拓することで、さらに輸出力を強化する。



モスクワでのプロモーション



海上コンテナ積み込み風景

【活用した支援・施策】海外見本市出展(FOOD EXPO HK 2013-2018)、ジェトロ国内商談会in FOOD EX JAPAN 2015-2020、平成28年度ジェトロ輸出有望案件支援サービス事業

【ウェブサイト】 <http://www.skk-sanei.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 緒方哲哉、TEL: 0955-62-2824



## 佐賀県酒造組合 『佐賀酒を北米、欧州、東南アジアなどへ』

【主な品目】

日本酒

【主な輸出先国・地域】

北米、欧州、東南アジア

【輸出取組の概要】

- ◆ 日本酒の輸出に重点的に取り組み、これまで米国・EU・中国などから海外トップレストランのソムリエ・バイヤー、英国ワイン品評会IWCの責任者等のインフルエンサーなど20バイヤーを招へいし、酒蔵との商談会を開催。
- ◆ 酒蔵の輸出意欲は年々高まり、日本酒の輸出量は平成23年酒造年度から平成30年酒造年度には7倍に増加した。また、輸出を手がける酒蔵は10社から18社へ拡大した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 海外市場に関する情報、輸出へのアプローチ方法や商談のやり方についての知識と経験が不足していた。

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ佐賀アドバイザーによる貿易投資相談等を活用し、懸念事項を一つ一つ解消した。
- ・ これまで米国・EU・中国などから海外トップレストランのソムリエ・バイヤー、英国ワイン品評会 IWCの責任者等インフルエンサーを招へいし、佐賀酒をPR。

【対応の結果】

- ・ 酒蔵の輸出意欲は年々高まり、日本酒の輸出に重点的に取り組んだ平成23年酒造年度(7月～翌年6月)の1万9,200ℓから平成30年酒造年度には13万3,300ℓと輸出量は増加し、輸出を手がける酒蔵は10社から18社へ拡大した。

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出に取り組む酒造は初めての受注、少量の輸出というケースが多いため、リピートオーダーの獲得、輸出量の増加を目指し、貿易投資相談等を引き続き活用していく。
- ・ 輸出未経験の酒造に対しては、海外からバイヤーやインフルエンサーを招へいし輸出ビジネスとの接点を設け、すそ野拡大を目指す。



香港商談会の様子



フランス商談会の様子

【活用した支援・施策】バイヤー招へい、商談会、展示会、貿易投資相談など

【ウェブサイト】 [www.sagasake.or.jp/](http://www.sagasake.or.jp/)

【連絡先】 佐賀県酒造組合 大坪浩明、TEL:0952-24-3201

## 水産物



### 長崎県 (有)橋口水産

## 『養殖魚(ブリ・ヒラマサ・クロマグロ)を世界へ』

#### 【主な品目】

ブリ・ヒラマサ・クロマグロ

#### 【主な輸出先国・地域】

米国、中国、中東、韓国

#### 【輸出取組の概要】

- ◆ 関係事業者と連携し、現地市場調査及びブリの試験輸出を開始。
- ◆ HACCP(米国)に対応した工場を新設し、EUの認証を取得。
- ◆ FDA(米国食品医薬品局)のグリーンリストに登録。

#### 【輸出実績】(平成28年度より試験輸出開始)

	輸出量(本)	出荷時期
平成30年度	39,600	4～3月
平成29年度	4,400	4～3月
平成28年度	5,000	8～3月

#### 【効果があった取組】

現地バイヤーとの関係づくり及びバイヤーを通じた営業。

#### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 生、チルドフィレ商品の輸出を可能にするため、FDAグリーンリストのステータスを申請。
- 2 新たな販路の開拓のためのターゲットの絞り込み。
- 3 EU出荷における認証登録の必要性。
- 4 輸送中の温度管理。



商談会の様子

#### 【生じた課題への対応】

- 1 FDAグリーンリストのステータス取得(2018年12月)。
- 2 海外向けバイヤーが参加する国内の商談会に出展。
- 3 EU HACCPへの登録申請。
- 4 TTIを貼付し、製品着後の状態を確認。夏場などは状況に応じて保冷剤の数や冷やし込みの時間の調整によって温度を管理。輸送中の製品の保管管理を行った。

#### 【対応の結果】

- 1 米国向けの輸出許可取得及び検疫許可の免除により輸出手続きが簡易になった。
- 2 従来の輸出先(国)以外との商談を実施し、ロジスティクスや温度管理の課題を発見できた。
- 3 EU HACCP施設登録完了及び認証リストにおけるブリフィレ・ドレスの認証取得(加工品は申請中)。
- 4 商品規格を保持した品質管理が容易になった。

#### 【今後の課題・展望】

- 1 グリーンリスト取得により新たな販路拡大のため、各種商談会での積極的なPR活動。
- 2 輸出国に応じた品質管理及び輸出手続きの体系化。
- 3 EU HACCP認証リストへの二次加工品の登録。
- 4 多様な加工形態での輸出の増加。



【活用した支援・施策】 6次産業化ネットワーク活動整備交付金

【ウェブサイト】 <https://hashiguchi2466.jimdo.com/>

【連絡先】 担当者名:橋口直正、TEL:095-865-6066

橋口水産ブランドの「極上寒ブリ」

## 青果物



# 長崎県 (有)田中農園

## 『ほうれん草、小松菜、水菜を香港等へ』

### 【主な品目】

ほうれん草、小松菜、水菜、春菊

### 【主な輸出先国・地域】

香港、マレーシア、シンガポール

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年から国内商社を通じて香港に輸出を開始
- ◆ 「素肌美人」「贅沢野菜」の自社ブランド名でほうれん草、小松菜、水菜を香港へ輸出
- ◆ 平成29年からマレーシア、シンガポールへも輸出を開始

### 【輸出実績】(平成26年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	前年度比1.25倍	通年
平成29年度	前年度比 1.3倍	
平成28年度	前年度比 1.4倍	

### 【効果があった取組】

- ・商品等のPR用パンフレット・動画(英語版)を作成したところ、海外のバイヤー及び国内流通業者より高い評価を得た。
- ・パッケージにオリジナルのシールを貼り、差別化を図った。

### 【輸出後に抱えた課題】

- ・ 輸出先国における市場の拡大・開拓、新たな国への販路開拓
- ・ 香港での商標登録を行い、ブランドの保護を図る
- ・ 安全性の更なる確保のため、GAP認証を取得する



商談先(シンガポール)にて

### 【課題への対応】

- ・ ジェトロ等が主催する商談会や見本市等に積極的に参加し、商品について上手くアピールする
- ・ 香港、シンガポールで商標登録(素肌美人・贅沢野菜・元気野菜)
- ・ 2019年にJGAPを取得

### 【対応の結果】

- ・ 商標登録したことにより、購買者へのアピール、また販路拡大するにあたっての安心感につながった。
- ・ JGAPを取得した結果、従業員の安全、商品の安全・安心に役立ち、従業員の意識が向上した。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 更なる輸出の拡大により、自社の評価を向上させ国内での販路を拡大し所得の向上を目指す。また、島原地域の各種野菜を輸出することで地域の活性化に貢献
- ・ まだ輸出に取り組んでいない生産者へ輸出の道筋を提示する。輸出する生産者が増えることにより、共同輸送等、経費の削減効果による更なる輸出を促進する。
- ・ 日本産の野菜が店頭に並んでいない国・地域への販路の開拓
- ・ 他作物の栽培にも取り組むことによる輸出先国での市場の獲得
- ・ ASIAGAPの取得を目指す

【活用した支援・施策】 ジェトロ等の支援

【ウェブサイト】 <http://www.tanakanouen.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 代表取締役 田中 孝、TEL: 0957-63-0806



「素肌美人」の商標登録(香港)

## 青果物



# 熊本県 熊本県やつしろ晩白柚ブランド推進協議会 『晩白柚(ばんぺいゆ)を香港へ』

### 【主な品目】

晩白柚(ばんぺいゆ)

### 【主な輸出先国・地域】

香港

※ 晩白柚 = 直径約20cmの世界最大級の柑橘、八代地域は全国生産量の9割を占める

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成25年、「熊本県やつしろ晩白柚ブランド推進協議会」を設立
- ◆ 平成26年度から中華圏の春節(旧正月)の需要に合わせ、香港で「晩白柚フェア」を開催
- ◆ 香港では、黄色く、丸く、大きいものが縁起物とされているというニーズに合致

### 【輸出実績】 (平成26年度から輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(個)	出荷時期
平成30年度	588	3,020	1~2月
平成29年度	488	3,120	
平成28年度	393	2,024	

※ 輸出額は現地フェアでの売上金額、輸出量は規格別出荷数の合計を記載

### 【効果があった取組】

- ・ 現地で大人気の“くまモン”のイラスト入りパッケージを使用
- ・ “くまモン”は現地のフェアに毎年出演してPRに大活躍

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 国内向け需要にも対応しつつ、輸出向け出荷数の確保に苦勞。
- 2 生産者による店頭での販売促進活動には就労ビザが必要。

### 【生じた課題への対応】

- 1 出荷が春節に間に合うように、関係者との的確な連絡・調整を実施。
- 2 生産者がメディアに告知をする方法(記者会見方式)でPR。

### 【対応の結果】

- 1 毎年コンスタントに輸出数量の確保(約3,000個)ができています。
- 2 生産者の声を広く届けることができた。

### 【今後の課題・展望】

- 1 農家の高齢化・担い手不足が懸念材料だが、現在の生産体制と販売数量・規模を何とか維持していきたい。
- 2 この取組をきっかけにして、地域の他産物の販路拡大に繋げたい。



“くまモン”の売り場PR



盛況な記者会見の様相

【活用した支援・施策】 地方創生推進交付金

【ウェブサイト】 なし

【連絡先】 八代市 農林水産部 フードバレー推進課(協議会事務局)、TEL:0965-33-8780

## アルコール飲料



# 熊本県 織月酒造(株) 『球磨焼酎を世界へ』

### 【主な品目】

焼酎、リキュール

### 【主な輸出先国・地域】

アメリカ、香港、シンガポール、欧州他

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 2009年、物産協会とアメリカを視察の際、飲食店で「焼酎」の試飲をお願いしたところ、店主から取扱いたいとの要望があり、再び輸出を開始した。その後、商談会等を通じ東南アジアの飲食店向けへも輸出を開始した。
- ◆ 2013年ロサンゼルス酒類品評会において、「川辺」が最高金賞を受賞。現在、国内への出荷を広げる一方で、米国、香港、シンガポールなど13カ国に輸出している。

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・当社が主販売先として位置付けしているアメリカでは、容器等の基準が異なること。
- ・焼酎を販売するにはハードリカーライセンスのある店舗しか扱えないこと。
- ・海外では、日本酒に比べ焼酎の認知度が低いこと。

### 【生じた課題への対応】

- ・海外での展示会などのイベントや商談会など積極的に参加しPR活動を行った。
- ・アメリカへは、日本食レストランだけでなく、日系スーパーや地元リカーショップなど定期的に営業活動を行った。
- ・地域への感謝と球磨焼酎の認知度向上のため、毎年「せんげつ祭り」を開催。来場者は、毎年5,000人を超えている。(外国人の参加も増加。)

### 【対応の結果】

- ・ 2013年ロサンゼルスインターナショナルスピリッツコンペディション焼酎部門において「川辺」が最高金賞を受賞。他「無言」、「織月」が金賞を受賞。
- ・ 2013年アメリカのカリフォルニアで開催されたレストランショーで、リキュール「恋しそう」が人気投票1位。
- ・ 焼酎の認知度が向上し、現在、ニューヨークでは、飲食店50店舗及びリカーショップで取扱中。

### 【今後の課題・展望】

- ・ アメリカや香港を中心に東南アジアや欧州まで十数カ国へ輸出している。今後は、安定した出荷量となるよう、販売先での認知向上が課題。
- ・ 来年の東京オリンピックや日本食ブームを追い風として、「川辺」を中心に球磨焼酎の認知度向上を図り、輸出・消費拡大に繋げていきたい。

【連絡先】 担当者名：松田篤行、TEL：0966-22-3207

【ウェブサイト】 <http://www.sengetsu.co.jp/>



「せんげつ祭り」



「イベント参加状況」



2013ロサンゼルス酒類品評会

## 水産物



# 熊本県 熊本県海水養殖漁業協同組合(天草市) 『鮮魚・活魚(ブリ、マダイ)を世界へ』

### 【主な品目】

ブリ、マダイ、シマアジ、カンパチほか

### 【主な輸出先国・地域】

韓国、香港、シンガポール、アメリカ ほか

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成23年香港、シンガポール向け輸出を皮切りに、30年には15の国と地域へ販路拡大。
- ◆ 鮮魚にこだわり、鮮度及び品質向上のための機器を導入し輸出量増加。
- ◆ 今後は、EUへの輸出を目指す。

### 【輸出実績】(平成23年度から輸出開始)

	輸出額(百万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	481	417	通年
平成29年度	374	383	
平成28年度	326	351	

### 【効果があった取組】

ジェットロ、県などが行う商談会に積極的に出品することで、販路を拡大。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 輸出に関する知識の不足。
- 2 当初は夏場の温度管理等の問題でクレームが多かった。
- 3 顧客によっては、魚のサイズに厳しく、引き取り拒否もあった。

### 【生じた課題への対応】

- 1 事前に国内のセミナー等を数多く受講することで、知識を習得。
- 2 電気ショックで魚を気絶させるフィッシュスタンナーと素早く魚体温を低下させるシルクアイスシステムを導入することで、鮮度維持と品質の向上を実現。
- 3 国内加工場で細かくサイズの仕分けを行うことにより、サイズを統一。

### 【対応の結果】

- 1 輸出する国と地域を15箇所まで拡大。
- 2 鮮度維持、品質の向上を実現したことで、輸出量の増加に繋がり、販売額全体に占める輸出額の割合が15%近くまで増加。
- 3 ニーズに対応したサイズに統一することで、顧客の信頼を得た。

### 【今後の課題・展望】

EUへの輸出に取り組む。EU向けは、より高度な衛生要件を満たす必要があるため、令和元年度に加工場施設の整備を行う予定。

【活用した支援・施策】輸出促進機器整備事業、流通促進取組支援事業ほか

【ウェブサイト】<http://marukuma.or.jp/>

【連絡先】担当者名 藤本、金棒 TEL:0969-72-1221



(生簀からの取り上げ)



(ボストンでのセミナー・商談会)



## 青果物



# 熊本県 株式会社なかせ農園

## 『かんしょ(紅はるか)をアジアへ』

### 【主な品目】

かんしょ

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール、香港、台湾

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成24年、JA熊本経済連を通じて、シンガポールへ輸出を開始。
- ◆ 平成26年、独自ルートで台湾へ輸出するが、検疫検査の壁が高く、2年で断念。
- ◆ 令和元年から、鹿児島のかんしょ生産・販売事業者を経由するルートにより、シンガポールへの輸出を拡大中(年間50トン以上)。

### 【輸出実績】(平成24年度から輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	220	8.7	10～2月
平成29年度	110	3	
平成28年度	110	4	

### 【効果があった取組】

熟成用保管倉庫に収容しきれない収穫直後のかんしょを未熟成、未選別のまま鹿児島の実業家に出荷し、同社倉庫にて熟成・選別した後、シンガポールに輸出。G-GAP取得。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 台湾での検疫が不合格となり、廃棄が発生。(切断面から出る蜜を泥と判断)
- 2 船便での輸出の際、コンテナ内の温度上昇による結露のため、腐れが発生。
- 3 冷房コンテナの温度によるダメージ。(果物との混載便による低温障害リスク)

### 【生じた課題への対応】

- 1 検疫不合格となるリスクを回避するため、輸出先をシンガポールに特化。
- 2 熟成用保管倉庫に収容しきれないかんしょは、未熟成・未選別のまま、鹿児島の実業家に出荷し、同地で熟成後、シンガポールに焼き芋用として輸出。
- 3 品種により品痛みの程度差があるため、腐れにくい品種(紅はるか)に変更。

### 【対応の結果】

- 1 熟成用保管倉庫の収容力(140トン)を上回る収穫量を、鹿児島ルートにより輸出に回すことで、作付面積の拡大及び生産量の増大に取組みやすくなった。
- 2 紅はるかは、他の産地と比較して、ダメージが少なく歩留まりがよいと高評価。

### 【今後の課題・展望】

- 1 東南アジアでの焼き芋人気に乘じ、鹿児島ルートによるシンガポール向け輸出の増産と東南アジア諸国への進出。検疫障壁をクリアして、台湾向け輸出への再挑戦。
- 2 若手甘藷農家任意団体の法人化による輸出向けロットの確保及び有利販売。

【活用した支援・施策】 農林水産物・食品輸出プロジェクトの輸出診断を実施。

【ウェブサイト】 <https://www.nakase-nouen.com/>

【連絡先】 担当者名: 中瀬 靖幸、TEL: 096-221-7829



現地での商談会の様子



現地での販売状況

## 畜産物



# 熊本県 熊本県農畜産物輸出促進協議会 『畜産物、青果物、米を香港、シンガポール、台湾などへ』

### 【主な品目】

畜産物、青果物、米

### 【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、台湾等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 展示商談会への参加や香港・シンガポール・台湾等を中心にフェア等の実施と海外バイヤー等の招へいに取り組んだ。
- ◆ その結果、輸出額が前年比120%以上と大きく増加した。

### 【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	89,165	603	通年
平成29年度	72,945	847	
平成28年度	47,188	590	

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 安定供給が出来るロットの確保及び輸出に適した品目の選定。
- 2 関係機関等との連携による輸出が見込める国・地域での輸出促進活動の強化。
- 3 長期輸送による品質低下への対応。



### 【生じた課題への対応】

- 1 輸出品目の選定及び品目を絞ったプロモーションを実施。
- 2 産地間リレー出荷・混載等、関係機関連携による「オール熊本」での取組み。
- 3 香港、シンガポール、台湾を中心にバイヤー招へいや販売促進イベント、展示商談会を実施。



展示商談会(香港)

### 【対応の結果】

- 1 輸出品の知名度やブランド価値が向上した。
- 2 関係機関が連携した輸出への取り組みや各種プロモーションにより、畜産物を中心に輸出額が増加。



バイヤー招聘事業  
(施設視察)

### 【今後の課題・展望】

現地でのプロモーションやPR活動、更には訪日外国人のインバウンドを意識した取り組みを強化し、関係機関連携のもと輸出拡大が見込める国や地域、品目を中心に輸出促進活動を実施する。

### 【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://jakk.or.jp/>

【連絡先】 担当者名: JA熊本経済連総合営業課 岩崎 (TEL:096 - 328 - 1109)

## 青果物



### 熊本県 株式会社 イチゴラス

## 『玉名産プレミアムフルーツ「雅乃莓(自社ブランド)」を海外へ』

#### 【主な品目】

イチゴ(淡雪(白)、恋みのり(紅))

#### 【主な輸出先国・地域】

タイ、香港、シンガポール、他3国

#### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成24年度、香港への輸出から取り組み開始。
- ◆ その後は香港(9割)、タイ(1割)へ輸出していたが、香港での価格競争激化。先を見据え、平成30年9月にGFP登録、同年11月に輸出診断受診(新たな輸出先の発掘、確保へ)。
- ◆ 現在タイ(3割)、香港(3割)、シンガポール(2割)、他(2割)へ順調に輸出を継続。アメリカへ輸出も模索中。

#### 【輸出実績】(平成24年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	1000	2	12～5月
平成29年度	500	1	
平成28年度	300	0.7	

#### 【効果があった取組】

GFPへ登録、輸出診断等。

#### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 不定期的取引の解消。
- ・ 香港での価格競争激化の回避。
- ・ 新たな輸出先の発掘、確保。

#### 【生じた課題への対応】

- ・ GFP登録、訪問診断受診、マーケティングの強化、商談会等への積極的な参加。
- ・ リスクヘッジのため輸出先の意図的な分散・変更(香港一極の解消)。
- ・ タイ向けJFS規格を取得、他者と差別化され有利な展開(規制をチャンスへ)。

#### 【対応の結果】

- ・ 品質にこだわった自社ブランドの「雅乃莓」が各国で認知され、固定客獲得。また、SNSや口コミで拡散し、さらなる需要増につながっている。
- ・ 価格競争で一步抜けだし、他者と比較し約2倍の価格で取引されるまでになった。

#### 【今後の課題・展望】

- ・ 当社自慢の「品質」で勝負可能なアメリカへの輸出に挑戦(輸出試験の実施から)。
- ・ 輸出に止まらず、共同創業した会社でハワイに観光農園の開園(準備中)。
- ・ 玉名地域等で新たに輸出の取組開始を志す者への手続き支援や助言の実施。



玉名産プレミアムフルーツ「雅乃莓」の輸出用パッケージ



香港での商談会の様子

【活用した支援・施策】担い手確保・経営強化支援事業(ハウス)、GFP輸出訪問診断

【ウェブサイト】 ichigolus.com

【連絡先】 担当者名: 森川竜典、TEL: 0968-51-2125



## 大分県 (株)ぶんご銘醸 『純米吟醸酒・焼酎をアメリカ、中国へ』

【主な品目】

純米酒・焼酎・甘酒

【主な輸出先国・地域】

アメリカ・アジア地域

【輸出取組の概要】

- ◆ 取引先の卸から商談をうけて、アメリカへ純米吟醸酒を年間(平成11年)1,300L輸出して以降、現在も取引を継続中
- ◆ 中国を中心にアジア地域での輸出拡大に取り組む

【輸出実績】(平成11年度より輸出開始)

	品目	輸出量(ℓ)	出荷時期
平成30年度	純米吟醸酒	1,550	通年
	焼酎	140	

【効果があった取組】

輸出商品には、和紙等を使い日本文化を表現する包装とした。

【取り組む際に生じた課題】

- 1 海外マーケットの情報が不足。
- 2 売り先はバイヤー任せになってしまう。
- 3 輸送費や税金等の加算で、現地販売価格が上昇する。

【生じた課題への対応】

- 1 ジェトロや関係商社から情報収集。
- 2 国内商談会へ参画。
- 3 海外向けの新商品開発を検討。

【対応の結果】

- 1 蒸溜酒(焼酎)が、高温多湿のアジア諸国では輸送・保管に有利なことから焼酎の輸出拡大を図る。
- 2 世界の主流であるアルコール度数40度以上の商品開発。
- 3 ノンアルコール商品の販売。

【今後の課題・展望】

- 1 国内のアルコール消費量が減少する中、近隣諸国への販路拡大。
- 2 甘酒(ノンアルコール)の輸出拡大(R1年中国に540L輸出)。
- 3 焼酎の輸出拡大。

【活用した支援・施策】 ー

【ウェブサイト】 <http://www.bungomeijyo.co.jp/>

【連絡先】 代表者: 狩生孝之 TEL: 0972-58-5855



純米吟醸酒



日本独自の健康飲料として売り込み



# 大分県（株）中津木材相互市場 『丸太をアジア圏に本格輸出』

## 【主な品目】

丸太(スギ・ヒノキ)

## 【主な輸出先国・地域】

中国

## 【輸出取組の概要】

- ◆ 県北4森林組合との協力で広く、安定的に丸太を集荷
- ◆ 中国向けの梱包材や加工用に出荷
- ◆ 流通面でメリットのある地元港から輸出

## 【輸出実績】（平成29年より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(m <sup>3</sup> )	出荷時期
平成30年度	20,838	12,330	通年
平成29年度	11,092	7,099	



集荷場からの搬出作業

## 【取り組む際に生じた課題】

- 1 遠方の港を利用していたが、輸送費が高く輸出を断念。
- 2 森林組合単体ではまとまった量の確保が困難。
- 3 為替相場の影響による価格の乱高下。



木材ストックヤード

## 【生じた課題への対応】

- 1 国産材輸出事業者の協力による地元港からの輸出。
- 2 近隣の4森林組合の協力による安定的な集荷。

## 【対応の結果】

- 1 輸送コスト削減。
- 2 集荷力のアップ、継続的な出荷の実現。
- 3 大分県産木材の販路拡大。



## 【今後の課題・展望】

- 1 相手からの良質な木材の要望に、确实、安定的に応えていく。
- 2 輸出拡大を図るため港湾整備。
- 3 東南アジア地域(フィリピン、ベトナム、インド)への販路拡大を検討。



丸太の積み込み作業

【活用した支援・施策】 ー

【ウェブサイト】 <http://www.d-b.ne.jp/genboku/topindex.html>

【連絡先】 担当者名(株)中津木材相互市場 代表取締役 若松 TEL:0979-22-0145



# 大分県 日田木材協同組合 『日本の木材製品を韓国、中国、アメリカへ』

## 【主な品目】

日本のスギ、ヒノキ

## 【主な輸出先国・地域】

韓国、中国、アメリカ

## 【輸出取組の概要】

- ◆ 2011年から日本のスギ、ヒノキの製材品を韓国、中国に輸出
- ◆ 2019年から日本のスギの製材品をアメリカに輸出

## 【輸出実績】(2011年度より輸出開始)

	輸出量(m <sup>3</sup> )	出荷時期
2019年度(*)	203	通年
2018年度	107	
2017年度	208	

(\*2019年度輸出実績は11月末現在)



アメリカ向け輸出開始(2019.3)

## 【取り組む際に生じた課題】

- ・輸出先の実需者から用途毎に細かな規格や品質を求められる。

## 【生じた課題への対応】

- ・確かな加工技術を活かしてニーズに対応した製品加工を行うとともにサンプルを提供。
- ・規格・認証による国際化への対応(JAS規格・PEFC認証材 等)



コンテナの積み込み

## 【対応の結果】

- ・輸出先の実需者から信頼される製材品を供給することで、継続的な取引(輸出)を実現。



コンテナ内の製材品

## 【今後の課題・展望】

- ・国内市場が縮小していくなか、確かな加工技術を活かして輸出に取り組み、「日本のスギ、ヒノキ」のブランド化を図っていく。
- ・高度な乾燥処理など付加価値をつけ輸出先の実需者に直接セールスすることでアメリカへの輸出を更に増やしていきたい。
- ・輸出の増加に向け、輸出先の実需者から求められる規格・品質に応じて加工する組合員を増やしていきたい。



輸出先実需者等との商談

【活用した支援・施策】企業連携型木材製品輸出促進モデル事業

【ウェブサイト】 <http://hitasugi.jp/>

【連絡先】担当者名:日田木材協同組合 高浪 TEL:0973-24-2167

茶



## 宮崎県 宮崎茶房(株)

### 『有機栽培茶を欧州・北米へ』

#### 【主な品目】

有機(釜炒り茶、紅茶、ウーロン茶)

#### 【主な輸出先国・地域】

ドイツ、スイス、チェコ、カナダ、アメリカ

#### 【輸出取組の概要】

- ◆ 海外を含め販売先の多様化を見据え、平成13年に有機JAS認証を取得し付加価値を向上。
- ◆ 弊社ホームページを閲覧した海外バイヤーから直接商談があり、英語が堪能な若者が対応し輸出を開始。

#### 【輸出実績】

	輸出量(kg)	出荷時期
平成30年度	340	通 年
平成29年度	300	
平成28年度	250	



従業員一同



輸出している有機栽培茶商品



有機栽培の茶園

#### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出量の増加に向け、継続的な取引を行うこと。
- 2 輸出に関するノウハウの習得や経験が不足。

#### 【課題への対応】

- 1 品質の向上や注文に対して迅速・丁寧な対応を行うこと。また、輸出相手と信頼関係を築くこと。
- 2 GFPの訪問診断を受けたことやジェトロ主催商談会に参加し輸出に対するノウハウが蓄積。

#### 【対応の結果】

- 1 商社等を通さず輸出しているため、経費の節減が図られている。
- 2 取引相手との信頼関係を築くことにより、輸出量も毎年増加してきている。

#### 【今後の課題・展望】

- 1 輸出に関するノウハウを更に構築することで迅速な対応を行う。
- 2 取引の継続とともに新たな商品開発を行い、更なる販売強化と販路拡大を目指す。

【活用した支援・施策】-

【ウェブサイト】 <http://www.miyazaki-sabou.com/>

【連絡先】 担当者名: 宮崎 亮、TEL: 0982-82-0211

## 青果物



# 鹿児島県 有限会社 南橋商事

## 『さつまいもを香港、タイ、シンガポールへ』

### 【主な品目】

さつまいも(主に紅はるか)

### 【主な輸出先国・地域】

香港、タイ、シンガポール

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成28年9月からタイへ青果輸出開始
- ◆ 平成30年3月からシンガポールへ青果輸出開始
- ◆ 令和元年GFP登録



### 【輸出実績】(平成28年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	6,780	254	通年
平成29年度	760	31	
平成28年度	405	17	

### 【効果があった取組】

- 輸出用包材を作り、「かのや紅はるか」をローマ字で記載し、売り場用のシールにもローマ字で記載。
- 現地の市場やスーパーの売場に小型焼き芋機を設置して、焼き芋に加工し販売。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 単価を下げることを最優先した結果、輸出先からの要望への対応が難しくなる。
- 2 現地でのさつまいもに対する認識の違いと輸送中の腐敗等への対応。
- 3 輸出商社の選定によっては、輸出側の負担が大きくなり取引が困難となる。



現地スーパーでの野菜コーナーへの陳列

### 【生じた課題への対応】

- 1 国内取引のA品より単価の高い特A品を出荷。
- 2 目的の合致する商社を選択。
- 3 さつまいもの特性(芋の発芽、皮剥け)を現地言語によるチラシ作成により説明。輸送時の皮剥け、発芽をなくすための温度管理の徹底など。
- 4 コンテナ内の電解水消毒、混載の温度変化に対応するため、包材を変更。

### 【対応の結果】

- 1 現地での評判が良く取引量が増えた。
- 2 特A品のみでの出荷によりクレームも一切なし。
- 3 商社との良好な関係作りにより、弊社の負担が少なくなった。



現地スーパーでの販売風景

### 【今後の課題・展望】

- 1 輸出先国を広げるのではなく、輸出量を増やすことを目標としていく。

【活用した支援・施策】強い農業づくり支援事業

【ウェブサイト】<https://imonosora.co.jp/>

【連絡先】担当者名: 牧谷滉平、TEL: 0994-40-4851

## 畜産物



# 鹿児島県 村商株式会社 『鹿児島県産黒毛和牛を台湾へ』

### 【主な品目】

牛肉(黒毛和牛)

### 【主な輸出先国・地域】

台湾

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成30年、台湾に「新村畜産国際有限公司」を設立し海外輸出事業開始
- ◆ 令和元年、台湾SOGO台北復興館に新村畜産和牛専門店「博多USHIO」オープン

### 【輸出実績】(平成30年度より輸出開始、令和元年度は10月現在)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和元年度	3,372	4,437	通年
平成30年度	2,193	3,062	
平成29年度	—	—	

### 【効果があった取組】

1頭売りでなく部位ごとのブロック肉で取引し、現地での買い手の選択肢を広げている。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 言葉の壁、生活習慣等の差異があり、冷凍品を常温で保管するなどのトラブル(事故品の発生)が生じた。
- 2 現地での売上を円換算する際、日ごとに為替レートが変わるため注意する必要がある。

### 【生じた課題への対応】

- 1 初めての取引の際には、受け手の輸入ライセンス、検疫状況、保管施設等を事前に現地視察等で確認する。
- 2 現地での信頼できる物流業者等を確保し、国内では把握できない情報を入手している。

### 【対応の結果】

- 1 現地で人脈を築くことによる販路拡大。
- 2 物流の詳細な把握による事故品の未然発生防止。

### 【今後の課題・展望】

- 1 HACCP、ISOを取り入れたカット工場の新設予定
- 2 牛舎(700頭規模)を新設し全頭数3,000頭を目標に計画進行中

### 【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <https://www.shinmurachikusan.com/murasho/>

【連絡先】 担当者名: 古里充、TEL: 0994-65-8029



台湾催事イベント



博多USHIOショップ台湾

## 畜産物



# 鹿児島県食肉輸出促進協議会

## 『鹿児島和牛』・『かごしま黒豚』 18の国と地域へ！

### 【主な品目】

牛肉，黒豚肉

### 【主な輸出先国・地域】

牛肉：香港，台湾，米国，EU 等

黒豚肉：シンガポール，香港，台湾 等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ オールジャパン体制と連携した，県産牛肉，黒豚肉の認知度向上
- ◆ 輸出相手国での食品見本市への出展，及び生産者と一体となったPR活動
- ◆ 商談後のフォローアップに料理・カット技術者を派遣し，販売促進を推進
- ◆ 新たな輸出国での輸出促進



【輸出実績】	牛肉 輸出量(t)	黒豚肉 輸出量(t)
平成30年度	1,390	37
平成29年度	1,352	43
平成28年度	869	53



※ 県内食肉輸出認定施設からの輸出実績

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 外国産WAGYUの先行による日本（鹿児島県）産和牛の認知度の低さ
- ・ 高級部位（ロース・ヒレ）以外の多様な部位の需要拡大
- ・ 新たな輸出国へのいち早い売り込み 等

### 【生じた課題への対応】

- ・ オールジャパンの活動と連携した産地紹介PR活動，生産者による生産状況PR
- ・ 多様な部位（カタ・モモ等）の販売推進のためのカット技術指導者の派遣
- ・ 海外における販売指定店制度の推進，商談後のフォローアップ活動

### 【対応の結果】

- ・ 「KAGOSHIMA WAGYU」・「KAGOSHIMA KUROBUTA」の認知度向上
- ・ 半丸セット販売等の増加
- ・ 新たな輸出国での輸出拡大



### 【今後の課題・展望】

- ・ 輸出相手国での継続的なPR活動と認知度向上
- ・ 新たな輸出国におけるPR活動と販路拡大
- ・ 販売指定店制度の推進，GI登録による差別化
- ・ 生産者の輸出に対する一層の理解醸成と生産意欲の向上



↑ カット技術者の派遣と商談のフォローアップ



↑ 生産者による生産状況プレゼンテーション



↑ 新規輸出国でのPR

【活用した施策・施策】 —

【ウェブサイト】 <http://k-meat.net/>

【連絡先】 鹿児島県農政部畜産課内 鹿児島県食肉輸出促進協議会事務局、TEL:099-286-3216

## 青果物



# 鹿児島県 農林水産物輸出促進ビジョン推進本部 『さつまいも、きんかん等をアジア，EUへ』

### 【主な品目】

さつまいも、きんかん

### 【主な輸出先国・地域】

香港，シンガポール，タイ，台湾等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 「鹿児島県農林水産物輸出促進ビジョン」に基づき，輸出重点品目，輸出重点国・地域毎に「つくる」「あつめる・はこぶ」「うる」の3つの視点から戦略的取組を展開。

### 【青果物の輸出実績】

	輸出額(千円)	輸出量(トン)	出荷時期
平成30年度	212,657	720	通年
平成29年度	105,296	499	
平成28年度	97,737	341	

※ 県産農林水産物を輸出している団体等に聞き取り調査等を行い，回答があったものについて取りまとめ。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 輸出相手国の残留農薬基準への対応と産地づくり
- 2 船便等の活用による低コストで，なおかつ品質を維持した輸送手段・ルート の確立
- 3 県産品の海外での認知度向上



SHIP & AIRの活用促進

### 【生じた課題への対応】

- 1 輸出用さつまいもやきんかんの防除暦の作成と産地づくりに向けた栽培技術の検討
- 2 鹿児島発の定期船便と沖縄国際物流ハブ空港発の定期航空貨物便の利用による地理的有利性を生かした輸送スキーム(SHIP & AIR)の活用促進
- 3 国内外でのフェア等の取組強化。輸出用統一ロゴマークの作成とPR資材の作成



海外バイヤーを招いた商談会

### 【対応の結果】

- 1 輸出に取り組む生産者の確保・育成
- 2 SHIP & AIRの利用増（対前年377%）
- 3 青果物の輸出額増（対前年202%）



さつまいも等のPR

### 【今後の課題・展望】

- 1 フェア等の開催をきっかけに継続的な取引による輸出拡大
- 2 輸出相手国の規制やニーズに対応したグローバルな産地づくり

【活用した支援・施策】 県農林水産物等輸出促進ビジョン推進事業

【ウェブサイト】 <https://www.pref.kagoshima.jp/sangyo-rodou/nogyo/yusyutu/index.html>

【連絡先】 鹿児島県庁農政部かごしまの食輸出戦略室、TEL:099-286-3194



統一ロゴマーク パンフレット

茶



# 鹿児島県 かごしま茶輸出対策実施本部 『日本茶を米国・EU・アジアへ』

【主な品目】

緑茶

【主な輸出先国・地域】

米国・EU・アジア等

## 【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出相手国の食品安全基準に対応した生産流通体制の確立
- ◆ 世界各国に輸出対応可能な有機栽培茶の生産拡大に向けた取組強化
- ◆ 海外におけるかごしま茶のPR、販路の開拓・確保の支援
- ◆ 海外バイヤー招へいによる商談会・産地視察の開催
- ◆ 海外からの抹茶需要に対応した抹茶加工施設の整備促進

## 【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	33,768	145	年間
平成29年度	27,397	111	
平成28年度	22,124	133	



県茶市場の輸出茶コーナー

## 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出相手国の食品安全基準に対応できる茶の生産・流通
- ・ 輸出拡大に向けたかごしま茶のPR・販路開拓
- ・ 海外からの需要に対応した抹茶等の生産・流通体制の整備推進

## 【生じた課題への対応】

- ・ 輸出サプライチェーンによる輸出向け茶の生産流通、茶園の団地化による有機栽培茶の生産拡大
- ・ 国内外商談会への出展、海外バイヤー招へい、米国デスク(輸出相談窓口)の設置、日本茶大使を活用したかごしま茶PRパートナーの開拓等による販路開拓
- ・ 「かごしま有機抹茶輸出促進基本構想」の推進に向けた推進会議の開催

## 【対応の結果】

- ・ 世界各国に輸出対応可能な有機栽培茶の生産拡大
- ・ 継続したPR活動等による輸出額の増(前年比123%)
- ・ 抹茶の輸出拡大等、海外からの需要に対応した生産体制の拡充

## 【今後の課題・展望】

- ・ 海外からの需要に対応した茶の生産拡大・商品開発
- ・ かごしま茶PRパートナーと連携したPR、販路の開拓・確保
- ・ 海外からの抹茶需要に対応した抹茶加工施設の整備推進



海外バイヤーを招へいた商談会

【活用した施策】平成25-26年度輸出に取り組む事業者向け対策事業

【連絡先】公益社団法人鹿児島県茶業会議所 TEL:099-267-6063

鹿児島県農産園芸課 TEL:099-286-3200

【ウェブサイト】 <http://www.ocha-kagoshima.jp/> 英語版: <http://kagoshimacha.org/>

その他



## 鹿児島県 (公社)鹿児島県貿易協会 『県内企業の海外市場開拓を支援』

### 【主な品目】

農産物, 畜産物, 水産物, 加工食品, 焼酎等

### 【主な輸出先国・地域】

香港, シンガポール, 台湾, 中国, 米国等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 関係団体と連携し、複数の国や地域からバイヤーを招へいた産地視察及び商談会を開催。
- ◆ 複数の国や地域のレストラン, 量販店等において販売促進フェアを開催。
- ◆ 海外量販店でのフェアと現地市場視察を目的としたミッション団の派遣。
- ◆ 海外ビジネスセミナーの開催, 貿易相談の実施, 会員向け貿易情報誌の発行。

### 【輸出実績】

#### ・輸出品目

農産物, 畜産物, 水産物, 茶, 焼酎, 黒酢, 薩摩揚げ, 鰹節等

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 香港, シンガポール等では, 産地間競争が激化。
- ・ 市町村, 関係機関・団体と連携した新規輸出企業の発掘。

### 【生じた課題への対応】

- ・ 県産品のブランド価値を高める工夫。
- ・ 市町村, 関係機関・団体と連携した商談会の開催や貿易セミナーの地域での実施。

### 【対応の結果】

- ・ 海外高級レストランでの鹿児島フェアの開催。
- ・ 商談会参加企業数の増加, 会員企業数の増加。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 海外での継続的な県産品の認知度, ブランド価値の向上。
- ・ 輸出に取り組む企業の商談スキルアップ。
- ・ 新規市場の開拓。

【ウェブサイト】 <http://www.kibc-jp.com/>

【連絡先】 担当者名: 辻・奥・太田・浅松 TEL: 099-251-8484

(鹿児島県庁かごしまPR課内)



バイヤー招へいによる商談会



マカオレストランでの  
鹿児島フェア



アメリカスーパーマーケット  
での鹿児島フェア

## 水産物



# 鹿児島県水産物等輸出促進協議会

## 『鹿児島県産水産物を北米・アジア諸国へ』

### 【主な品目】

養殖ブリ・カンパチ, サバ等

### 【主な輸出先国・地域】

米国, 東南アジア等

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出促進戦略・アクションプラン・ロードマップの策定
- ◆ 戦略等に基づく輸出に携わる人材の育成や国際認証制度取得促進
- ◆ 外国語版PR資材の整備

### 【輸出実績】

	輸出額(百万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	9,455	7,588	周年
平成29年度	7,735	5,058	
平成28年度	6,927	4,576	



### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 取扱量の増大及び安定的供給
- 2 輸出先国に応じた衛生基準等の整備
- 3 新たな商流の構築

### 【生じた課題への対応】

- 1 経営セミナーによる生産者の意欲醸成, 国際的認証セミナーの開催
- 2 輸出先国に応じた衛生基準導入に関するセミナーの開催
- 3 展示会参加・商談実施等への参加支援, 新規市場開拓調査の実施



国際的認証制度セミナー開催

### 【対応の結果】

- 1 国際的認証の取得, 協議会会員数の増加
- 2 HACCP等認定施設登録
- 3 展示会等参加による新たな取引

### 【今後の課題・展望】

- 1 人工種苗による輸出量の増大及び安定供給
- 2 商流及び輸出品目の拡大



外国語版パンフレット作成

【活用した支援・施策】 かごしまのさかな海外市場拡大事業

【連絡先】 鹿児島県水産物等輸出促進協議会事務局 鹿児島県商工労働水産部水産振興課内

TEL: 099-286-3435

茶



## 鹿児島県 ヘンタ製茶(有) 『霧島茶を海外へ』

### 【主な品目】

霧島茶、有機茶、抹茶等

### 【主な輸出先国・地域】

シンガポール、米国、香港、カナダ、フランス、  
デンマーク、台湾

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年から、霧島茶、有機茶、抹茶等の輸出に取り組んでいる。
- ◆ 有機茶を健康志向の強い層をターゲットに売り込み、販路拡大・輸出拡大に繋げる。
- ◆ 国内外の商談会や物産展を利用した効果的なPRにより、自社ブランド評価の向上を図っている。

### 【輸出実績】(平成26年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度	2,800	3.2	通年
平成29年度	1,900	2.7	
平成28年度	1,000	2.1	

### 【効果があった取組】

海外向けに英語による説明を併記したパンフレットを作成。

### 【輸出後に抱えた課題】

- 1 有機抹茶の引き合いが多く、1回当たりの取引希望数量がトン単位となってきているが、弊社は1回当たり数百kg単位が限界である。
- 2 商談時に、取引先から価格を問われることが多く、商品価格の設定に苦慮している。



茶畑

### 【生じた課題への対応】

- 1 取引希望数量をクリアするには、県全体での取組が必要と考えている。現在は、県外工場への委託生産で対応している。
- 2 価格設定は輸送コスト削減が課題であり、現在は国内の輸出港までの運賃を弊社で負担し、輸出国までの運送費負担は請け負っていない状況。



有機抹茶

### 【対応の結果】

- 1 平成30年10月にASIAGAPを取得し、ヨーロッパからの引き合いが増えた。
- 2 ヨーロッパでは、抹茶の需要が多く、認知度も高くなってきている。



商品ディスプレイ

### 【今後の課題・展望】

- 1 輸出拡大に向け、国内販売(煎茶等の生産販売)と輸出(抹茶、スティック茶等の生産販売)のバランスをみて、弊社の規模に合った取組を実施する。

【活用した支援・施策】平成27年度 6次産業化実践者販路支援事業、  
JETRO日本茶輸出商談会in九州

【ウェブサイト】 <http://www.henta.jp/>

【連絡先】 担当者名: 邊田孝一、TEL: 0995-77-2777

## 青果物



# 鹿児島県 大吉農園

## 『キャベツを東南アジアへ』

### 【主な品目】

キャベツ

### 【主な輸出先国・地域】

タイ、シンガポール、香港

### 【輸出取組の経緯】

- ◆ 2019年GFP登録、同年2月に輸出訪問診断を受講
- ◆ 6月、マカオでの鹿児島フェアに枝豆フリーズドライを出展
- ◆ うんまか鹿児島輸出商談会(9月)、輸出EXPO(11月)に参加

### 【輸出実績】(令和元年11月より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和元年度	未定	未定	11月～5月
平成30年度	—	—	
平成29年度	—	—	

### 【効果があった取組】

- 商談会で商品の紹介チラシ(ハガキ大サイズ)にメールアドレスと試食用枝豆フリーズドライを添付して配布した。
- 経験豊富な通訳に協力を依頼した。

### 【取り組む際に生じた課題】

- 1 当初は輸出に関する情報が少なく、海外のニーズを把握することが難しかった。
- 2 植物検疫及び残留農薬について輸出先の基準に対応する必要があった。
- 3 スムーズに商談をすすめるうえで語学力が必要。



現地での催事の様子

### 【生じた課題への対応】

- 1 商談会や展示会等への積極的な参加により輸出会社とのマッチングを試みた。
- 2 JGAP、ASIAGAPver2.2を取得することにより輸出先国のニーズに対応した。
- 3 輸出先の商品サイズや梱包個数に応じるため、栽培品種の検討と生産計画を見直した。
- 4 商談会で栄養成分分析表を数値で提示し、差別化を図った。



枝豆フリーズドライ

### 【対応の結果】

- 1 流通業者とのマッチングが成立し、11月からの輸出が実現した。
- 2 通訳の協力によるパンフレットや商談後のメール文作成により商談成立したものや商談が前に進んだものがあった。

### 【今後の課題・展望】

- 1 青果物のほか、フリーズドライ枝豆スナックの輸出を実施したい。
- 2 取引先のニーズに応えられるような農業経営を目指す。



キャベツ畑

【連絡先】 担当者名: 大吉枝美、TEL: 080-6433-6860

## 林産物



# 鹿児島・宮崎県 木材輸出戦略協議会（事務局：曾於地区森林組合） 『スギ、ヒノキ丸太を中国、韓国へ』

### 【主な品目】

スギ、ヒノキ

### 【主な輸出先国・地域】

中国、韓国

### 【輸出取組の概要】

- ◆ 平成23年4月に木材輸出戦略協議会を設立し、同年7月から輸出を開始しており、現在は、鹿児島県・宮崎県の近隣4森林組合で活動。
- ◆ 4森林組合が連携することにより、国内需要の少ない大径材や低質材を安定的に供給することが可能となるとともに、九州の地理的利便性を生かしながら、中国を中心に販路を拡大。

### 【輸出実績】（平成23年から輸出開始）

	スギ輸出量(m <sup>3</sup> )	ヒノキ輸出量(m <sup>3</sup> )	出荷時期
平成30年度	59,979	1,807	通年
平成29年度	51,471	2,709	
平成28年度	38,737	2,149	

### 【取り組む際に生じた課題】

- ・ 原木の長期的・安定的供給体制の構築。
- ・ 他国との価格競争の懸念材料及び現地ニーズの情報不足。



志布志港ヤード

### 【生じた課題への対応】

- ・ 県境を越えた森林組合が木材輸出戦略協議会を設立し、現在は4森林組合（鹿児島県：曾於市森林組合、曾於地区森林組合、宮崎県：都城森林組合、南那珂森林組合）が連携して輸出。
- ・ 国内外の現地視察や市場調査の定期的な実施と、関係者からの情報の収集・共有の実施。



原木の積込状況

### 【対応の結果】

- ・ 協議会で連携することによる安定した供給体制の構築と、受注から出荷までの時間の短縮。
- ・ 国内需要の少ない低質材や大径材の輸出による、森林所有者の所得の向上。

### 【今後の課題・展望】

- ・ 中国市場等へ良質材や木材製品を売込み、産地間の連携による共同出荷でブランド化。
- ・ 木材輸出港としてのヤード整備。



アメリカ視察の様子

【連絡先】 担当者名：曾於地区森林組合 山下、TEL：099-475-1875

# 九州の主な農林水産物・食品の 輸出品目と輸出先マップ

# 九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先

**【佐賀県】**

<露地みかん>	→ カタ、香港、シガポール	元年度	96.3 t
<ハウスみかん>	→ 香港	元年度	2.9 t
<いちご(さがほのか)>	→ 香港、シガポール	元年度	0.7 t
<なし>	→ 香港、シガポール	元年度	2.5 t
<牛肉>	→ 香港、シガポール、アメリカ、タイ、フィリピン、台湾	元年度	63.8 t
<コメ>	→ シガポール、中国	元年度	26.8 t

**【福岡県】**

<いちご(あまおう)>	→ 香港、シガポール等	元年度	280 t
<ぶどう>	→ 香港、シガポール等	元年度	12 t
<みかん>	→ 台湾、シガポール等	元年度	60 t
<柿>	→ タイ、香港等	元年度	279 t

**【長崎県】**

<みかん>	→ 香港、台湾、シガポール	元年度	28.5 t
<鶏卵>	→ 香港	元年度	255.1 t
<牛肉>	→ 香港、台湾、シガポール、アメリカ等	元年度	25.8 t
<いちご>	→ 香港、シガポール、アメリカ、マレーシア等	元年度	45.3 t
<ほうれんそう>	→ 香港、シガポール、マレーシア	元年度	12.0 t
<水産物(活魚(マグイ、マダ等)、鮮魚(マグロ等))>	→ 韓国、中国等	元年度	623.0 t
<木材>	→ 韓国、中国、ベトナム	元年度	17,115m <sup>3</sup>

**【大分県】**

<なし>	→ 台湾、香港等	元年度	122.0 t
<かんしょ>	→ 香港、マレーシア、シガポール等	元年度	81.0 t
<乾しいたけ>	→ 香港、アメリカ、タイ等	元年度	1.7 t
<牛肉>	→ 台湾、マカオ等	元年度	14.0 t
<水産物(養殖ブリ・養殖クロマグロ)>	→ 北米、EU、中国等	元年度	549.0 t
<木材(丸太・製材品)>	→ 中国、フィリピン等	元年度	105,665m <sup>3</sup>



**【熊本県】**

<牛乳>	→ 香港、シガポール等	元年度	366 t
<かんしょ>	→ 香港、シガポール等	元年度	127 t
<牛肉>	→ 香港等	元年度	136 t
<いちご>	→ 香港等	元年度	66 t
<水産物(マグイ、マダ等)>	→ アメリカ、韓国等	元年度	2,060 t
<木材>	→ 韓国、中国等	元年度	143,684m <sup>3</sup>

**【宮崎県】**

<かんしょ>	→ 香港、シガポール等	元年度	1,696 t
<お茶>	→ 台湾、EU等	元年度	141 t
<花き>	→ アメリカ、EU等	元年度	688千本
<牛肉>	→ アメリカ、台湾等	元年度	483 t
<養殖ブリ等水産物>	→ 香港、ベトナム等	元年度	2,261 t
<木材>	→ 中国、韓国等	元年度	397,000m <sup>3</sup>

**【鹿児島県】**

<農産物(さつまいも等)>	→ 香港、シガポール等	元年度	394百万円
<緑茶(抹茶含む)>	→ アメリカ、台湾、EU等	元年度	458百万円
<牛肉>	→ 香港、台湾、アメリカ、EU等	元年度	7,767百万円
<豚肉>	→ 香港、シガポール、台湾等	元年度	316百万円
<鶏肉>	→ 香港、ベトナム等	元年度	393百万円
<鶏卵>	→ 香港	元年度	268百万円
<水産物(ブリ、カマダ、水産加工品等)>	→ アメリカ、EU等	元年度	10,299百万円
<木材>	→ 中国、韓国、台湾等	元年度	2,599百万円

資料：九州農政局調べ(各県からの聞き取り)

# 九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先

**【佐賀県】**

<露地みかん>	→ 加ガ、香港、シガホール	30年度	50 t
<ハウスみかん>	→ 香港	30年度	1.5 t
<いちご(さかほのか)>	→ 香港、シガホール	30年度	0.2 t
<なし>	→ 香港、シガホール	30年度	1.9 t
<牛肉>	→ 香港、シガホール、アムカ、 タイ、フィリピン、台湾	30年度	68.4 t
<コメ>	→ シガホール、香港	30年度	5.6 t

**【福岡県】**

<いちご(あまおう)>	→ 香港、台湾等	30年度	233 t
<ぶどう>	→ 香港、台湾等	30年度	10 t
<みかん>	→ 台湾、香港等	30年度	42 t
<柿>	→ タイ、香港等	30年度	198 t

**【長崎県】**

<みかん>	→ 香港、台湾、シガホール、 マレーシア	30年度	24.9 t
<鶏卵>	→ 香港、台湾	30年度	318.0 t
<牛肉>	→ 香港、台湾、シガホール、 アムカ等	30年度	21.2 t
<いちご>	→ 香港、台湾、シガホール、 マレーシア等	30年度	59.2 t
<ほうれんそう>	→ 香港、シガホール、 マレーシア	30年度	11.7 t
<水産物(活魚(マダイ、マサチ等)、 鮮魚(マグロ等))>	→ 韓国、中国等	30年度	255 t
<木材>	→ 韓国、中国	30年度	20,090m <sup>3</sup>

**【大分県】**

<なし>	→ 台湾、香港、ベトナム等	30年度	118 t
<かんしょ>	→ 香港、シガホール、 マレーシア等	30年度	78.2 t
<乾しいたけ>	→ 香港、タイ、 オーストラリア等	30年度	2.2 t
<牛肉>	→ 台湾、マカオ等	30年度	7.54 t
<養殖ブリ他鮮魚>	→ 北米、EU、中国等	30年度	647.4 t
<木材>	→ 中国、韓国、台湾へ原木を輸出 → フィリピン等へ製材品を輸出	30年度	111,942m <sup>3</sup> 30年度 7,944m <sup>3</sup>



**【熊本県】**

<牛乳>	→ 香港、シガホール等	30年度	236 t
<かんしょ>	→ 香港、シガホール等	30年度	63 t
<牛肉>	→ 香港等	30年度	111 t
<いちご>	→ 香港等	30年度	28 t
<水産物(小魚、マグロ等)>	→ 米国、韓国等	30年度	1,959 t
<木材>	→ 韓国、中国等	30年度	158,580m <sup>3</sup>

**【宮崎県】**

<かんしょ>	→ 香港、シガホール等	30年度	1,265 t
<お茶>	→ 台湾、EU等	30年度	107 t
<花き>	→ アムカ、EU等	30年度	835千本
<牛肉>	→ 米国、香港等	30年度	470 t
<養殖ブリ等水産物>	→ 香港、EU等	30年度	2,864 t
<木材>	→ 中国、韓国等	30年度	353,000m <sup>3</sup>

**【鹿児島県】**

<青果物(さつまいも等)>	→ 香港、シガホール等	30年度	720.1 t
<緑茶(抹茶含む)>	→ 米国、台湾、EU等	30年度	144.7 t
<牛肉>	→ 香港、台湾、米国、EU等	30年度	1,389.6 t
<豚肉>	→ 香港、シガホール、台湾等	30年度	221.2 t
<鶏肉>	→ 香港、ベトナム	30年度	1,675.5t
<鶏卵>	→ 香港	30年度	844t
<水産物(ブリ、カマチ、水産加工品等)>	→ 米国、EU等	30年度	7,588.4 t
<木材>	→ 中国、韓国、台湾	30年度	236,325m <sup>3</sup>

資料：九州農政局調べ(各県からの聞き取り)

# 九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先

**【佐賀県】**

<露地みかん>	→ 加ダ、香港、シガポール	29年度	249 t
<ハウスみかん>	→ 香港	29年度	3.3 t
<いちご(さがほのか)>	→ 香港、シガポール	29年度	2.7 t
<なし>	→ 香港、シガポール	29年度	1.4 t
<牛肉>	→ 香港、シガポール、アムカ、 タイ、フィリピン、台湾	29年度	55.4 t
<コメ>	→ シガポール、香港	29年度	8.9 t

**福岡県**

<いちご(あまおう)>	→ 香港、台湾等	29年度	339 t
<ぶどう>	→ 香港、台湾等	29年度	9 t
<みかん>	→ 台湾、加ダ等	29年度	75 t
<柿>	→ タイ、香港等	29年度	35 t

**【長崎県】**

<みかん>	→ 香港、台湾、カナダ、シガポール	29年度	58.1 t
<鶏卵>	→ 香港	29年度	202.5 t
<牛肉>	→ 香港、タイ、台湾、アムカ等	29年度	12.5 t
<いちご>	→ 香港、台湾、シガポール、ルノア等	29年度	28.3 t
<ほうれんそう>	→ 香港、シガポール	29年度	12.1 t
<水産物(活魚(マダイ、マサチ等)、鮮魚(マサチ等))>	→ 韓国、中国等	29年度	462 t
<木材>	→ 韓国、中国、インド	29年度	15,052㎡

**【大分県】**

<なし>	→ 台湾、香港、シガポール等	29年度	116.1 t
<かんしょ>	→ 香港、シガポール、ルノア等	29年度	48.63 t
<乾しいたけ>	→ 香港、台湾、加ダ	29年度	7.2 t
<牛肉>	→ タイ、香港等	29年度	7.45 t
<養殖ブリ他鮮魚>	→ 北米、香港、タイ等	29年度	719.4 t
<木材>	→ 中国、韓国、台湾へ原木を輸出 → フィリピン等へ製材品を輸出	29年度	97,210㎡ 29年度 5,791㎡



**【熊本県】**

<温州みかん>	→ 加ダ、香港、シガポール	29年度	313 t
<かんしょ>	→ 香港、シガポール	29年度	59 t
<牛肉>	→ 香港等	29年度	88 t
<いちご>	→ 香港	29年度	29 t
<水産物(ブリ、マサチ等)>	→ 米国、韓国等	29年度	1,856 t
<木材>	→ 韓国、中国等	29年度	127,074㎡

**【宮崎県】**

<かんしょ>	→ 香港、台湾等	29年度	1,038 t
<牛肉>	→ 香港、米国等	29年度	394 t
<養殖ブリ等水産物>	→ 香港、EU等	29年度	514 t
<木材>	→ 中国、韓国等	29年度	52,616㎡

**【鹿児島県】**

<さつまいも>	→ 香港、シガポール等	29年度	405 t
<緑茶(抹茶含む)>	→ 米国、台湾等	29年度	111 t
<牛肉>	→ 香港、米国、台湾、シガポール等	29年度	1,356 t
<黒豚肉>	→ シガポール、香港、台湾等	29年度	43 t
<水産物(ブリ、カサチ、水産加工品等)>	→ 米国、EU等	29年度	5,058 t
<木材>	→ 中国、韓国、台湾	29年度	169,389㎡

資料：九州農政局調べ(各県からの聞き取り)

# 九州農林水産物等輸出促進ネットワーク 会員入会案内(無料)

## <九州農林水産物等輸出促進ネットワークとは>

九州地域の輸出業務に係わる機関等の情報交換及び相互連携を図るため、平成19年に「九州農林水産物等輸出促進ネットワーク」が設立されました。

本ネットワークは、九州農政局が事務局となり、県域を越えた各事業者間等の連携により、農林水産物の輸出等の促進及び輸出に関する基本的な情報の効率的な収集と効果的な提供等を行うことにより、輸出促進が図れるよう、以下の取組を実施しています。

## <ネットワークの活動内容>

- ①関係機関における基本的な情報を提供します。
- ②共有された情報を活用した輸出事業者への情報を提供します。
- ③専門機関や外部の有識者による、輸出促進セミナー開催等を通じた詳細な情報等の普及を行います。



### 【お問い合わせ先】

九州農林水産物等輸出促進ネットワーク事務局  
(九州農政局経営・事業支援部輸出促進課)

担当者:海外展開支援係

電話:096-211-8607 FAX:096-211-9825



**GFP** 農林水産物・食品  
輸出プロジェクト



# あなたを、 生産者の 日本代表にしたい。



1億人ではなく、  
100億人を見据えた  
農林水産業へ。

四季の豊かなこの国で、だれかを喜ばせたい一心で取り組む生産者のみなさんへ。  
海外各国からのニーズが大きくなっている今、みなさんと輸出の成功事例をつくっていきたい。  
このコミュニティにぜひ参加して第一歩を踏み出しませんか。農林水産省が全力でサポートします。



こんな方に最適です！

- 輸出をしたいけど、どうしたらいいかわからない！
- ビジネスパートナーを探したい！
- 輸出に関わる情報を効率よく入手したい！

GFPを通じた成約事例も続々と出ています！

登録  
無料

参加を希望する方はまずはメンバー登録を。

WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

問い合わせ先：農林水産省 食料産業局 輸出促進課 輸出プロジェクト室 mail : [gfp@maff.go.jp](mailto:gfp@maff.go.jp)



農林水産省