

青果物の輸出促進について

令和6年7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



ポスター



ハッピ



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

J F O O D O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

香港

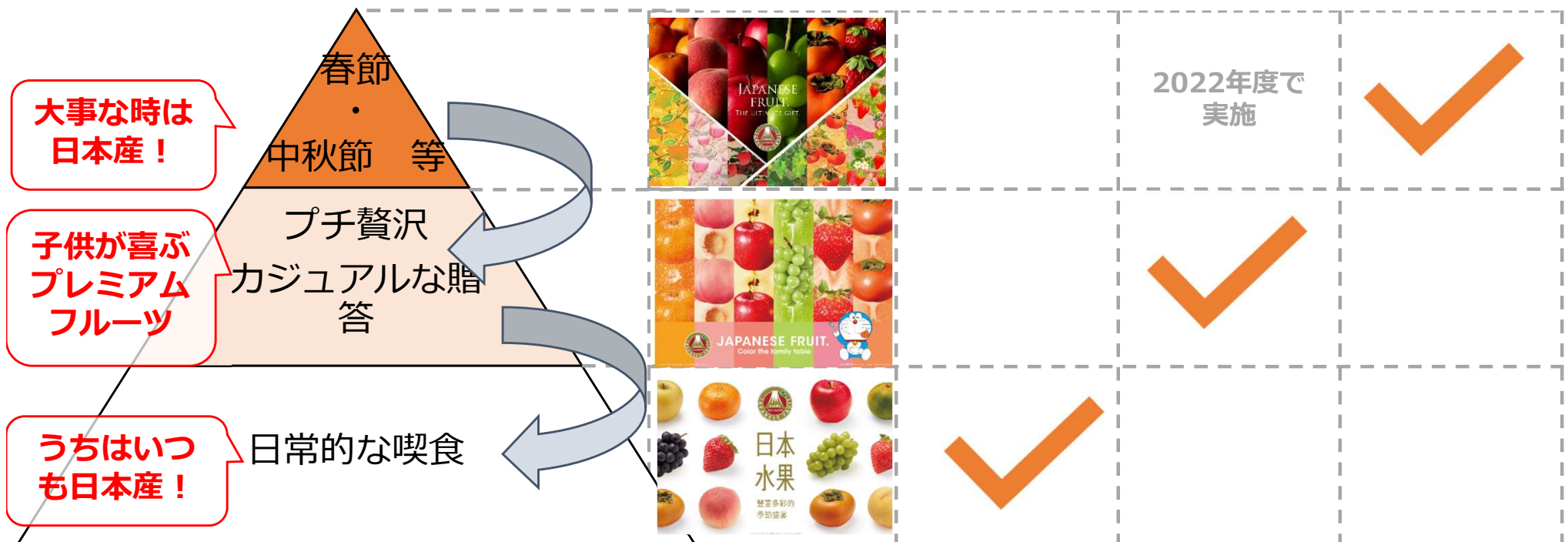
台湾

タイ

シンガ
ポール

マレーシア

ベトナム



【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」

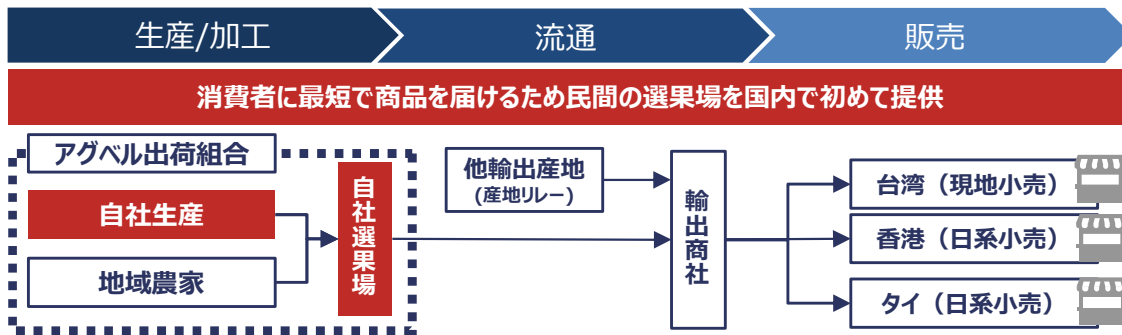
2023年10月@東京



(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



消費者に最短で商品を届けるため民間の選果場を国内で初めて提供

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・三方のWin-Win-Win関係消費者係構築

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

輸出額推移 (GFP参画前後)

GFP参画前 (2019年)

1,000万円

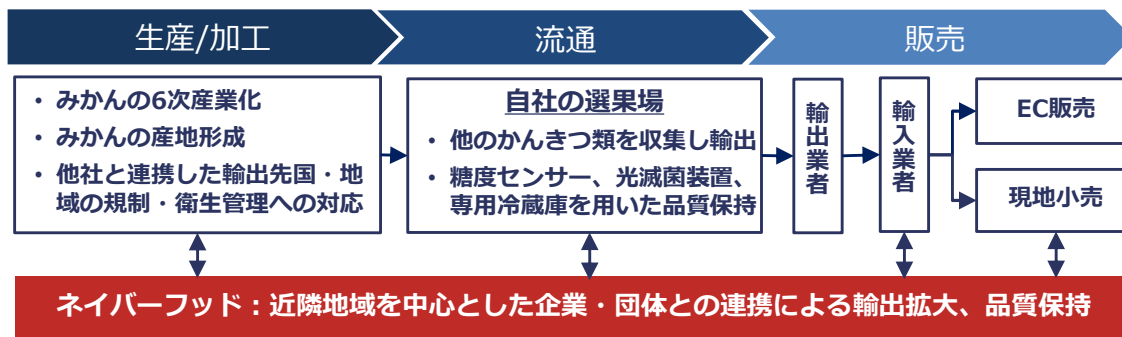
+7,000万
(800%)

GFP参画後 (2021年)

8,000万円

出典: <https://www.maff.go.jp/j/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!



ネイバーフッド: 近隣地域を中心とした企業・団体との連携による輸出拡大、品質保持

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・衛生基準への対応

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

輸出額推移 (GFP参画前後)

GFP参画前 (2020年)

900万円

+1,250万
(239%)

GFP参画後 (2022年)

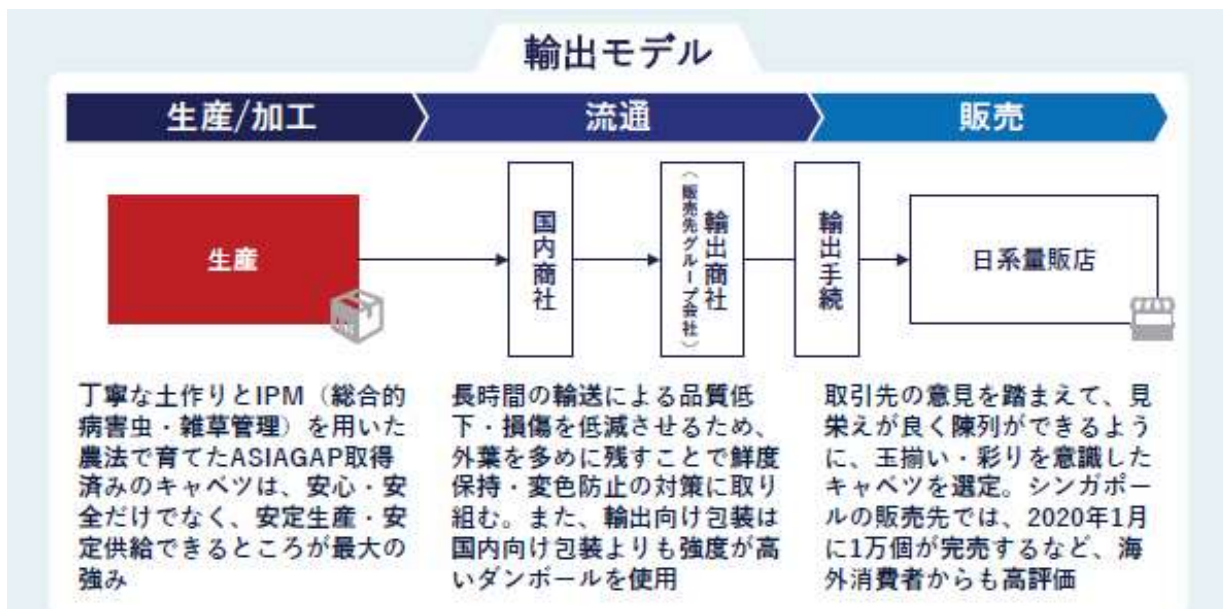
2,150万円

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

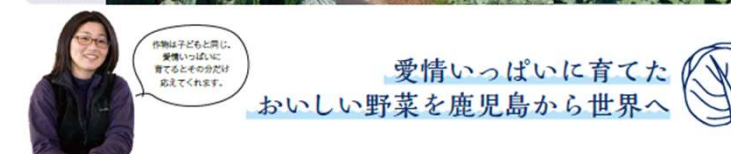
(参考) 輸出促進に向けた取組 (GFP優良事例 (抜粋))

「大吉農園 (鹿児島県) の取組事例」

<輸出モデル>



【参考記事：6次化生活（2020年2月発行）】



鹿児島県薩摩半島の最南端にある指宿市、薩摩郡のふたつの農地約40haでキャベツ畑を中心として生産している大吉利農園。経営しているのは、大吉利英さん（ご主人）。

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、その栽培方法でもおもしろい。果物を思わせるほど甘い。8個入りの段ボール箱で毎日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、皮なし、無農薬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、おいしい。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、県の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、枝豆の長と鮮やかな色、そのままだに近い形で、冷凍・製氷化を完了。今では都内の百貨店やワインバーなどへ納品している。

大吉利農園は、フリーズドライの枝豆を生鮮キャベツの輸出にも取り組む。始めていたシンガポールでは日本産キャベツが、

個800円くらいで売られていた。この価格を聞き、輸出に興味を持った。FDPを知り、2018年11月に登録した。翌3月にFDPを通じ、輸出許可を給介された。1月には、同社のマカオの自産物を、薩摩大吉利農園で栽培したキャベツと、味を比べ、バックアップの良さに加え、2019年9月の輸出に参画することになった。同社と次なる海外販路を計画している。

さらに、FDPを通じて、鹿児島県農産物輸出協会が実施する、うまか農産物輸出協会も紹介された。2019年9月の参加をきっかけに、大手小売業者の海外店舗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5000ケース（5t）の輸出を始めた。GFPに登録して、かつ、輸出の道を開けたと話す枝英さん、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。

輸出に取り組むことで、整備された道が世界に羽ばたいていく。



<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、
昨年の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

【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>

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

(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「そのままだ豆」