



福岡県 株式会社高橋商店

『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】

- ◆ コロナ禍で、オンライン商談等に参加（一部、リアル商談会）
- ◆ 現地スーパーでのプロモーション（コロナ禍では、商品を輸出しプロモーションに参加）
- ◆ タイでのゆず原料の使用事例を他国へも提案

【輸出実績】（平成21年度より輸出開始）

	ゆず原料の輸出額(前年対比)	出荷時期
令和4年度	145%	通年
令和3年度	230%	
令和2年度	105%	

【効果があった取組】

タイの現地パートナーと連携し、海外での展示会に継続して出展したことで、原料の輸出量を拡大できた。また、コロナ禍でも現地での販路拡大により売上はアップ。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 海外からは、賞味期限1年以上、常温商品を希望。
- 2 海外での認知度向上。
- 3 国によって必要な検査(費用対効果)、工場認証(HACCP、FSSC22000等)

【生じた課題への対応】

- 1 賞味期限の延長、常温化できるよう解決策を検討。
- 2 使用方法についての現地食材での提案等。
- 3 検査機関数社に確認し、最安値を探し費用を抑える。
工場認証取得（国内HACCP、2022年に水産加工品の対米HACCPを取得）

【対応の結果】

- 1 賞味期限の延長、常温化できるよう解決に向けて現在も取組中。
- 2 現地のケーキ・アイスクリーム等やレストランのドリンクでゆずの使用が進み定番化。
- 3 対応可能な輸出相手先国の増加に伴い、海外から商品の問い合わせ増。

【今後の課題・展望】

- 1 展示会・商談会等の費用、言語対応の資料作成等が課題のため、公的機関の支援が必須。
- 2 YUZU PREMIUM JAPANブランドで、ゆずの販路拡大をタイ以外でも目指す。
- 3 米国食品安全強化法（FSMA）等各国の規制への対応等。



海外での展示会に YUZU PREMIUM JAPAN として出展した様子（コロナ前）



タイで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、新輸出大国コンソーシアム、ジェトロ食品輸出オンライン商談会

【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