

農林水産物・食品の輸出取組事例(令和6年度)

ページ番号をクリックすると該当ページへ移動します。

県名	ページ	事業者名	主な品目		主な輸出先国・地域
福岡県	2	株式会社糸島みるくプラント	加工食品	のむヨーグルト伊都物語	香港、シンガポール
	3	株式会社吉岡製菓所	加工食品	地飴シリーズ（九州産原料にこだわった飴）	イギリス、フランス、アメリカ他
	4	鶴味噌醸造株式会社	加工食品	味噌、味噌加工品	台湾、香港、フランス、その他20カ国
	5	柳川冷凍食品株式会社	加工食品	海鮮パスタ、スリミサラダ、魚の西京漬等	タイ、香港、シンガポール、アメリカなど
	6	株式会社若山食品	加工食品	高菜漬、ごま高菜漬、高菜油炒め	アメリカ、カナダ、タイ、ベトナム、スペイン等
	7	株式会社高橋商店	加工食品	ゆず果汁、ゆず皮、ゆずすこ、のりクロ	タイ、米国、EU、香港、他
	8	株式会社七尾製菓	加工食品	ビスケット、クッキー、せんべい、ドーナツ	東アジア、オセアニア、北米
	9	株式会社Fu	水産物	冷凍フグ、うなぎ	シンガポール、マレーシア、オーストラリア、香港
	10	株式会社アクアグローバルフーズ	水産物	殻付き活牡蠣、冷凍殻付き牡蠣	香港、台湾、シンガポール、カザフスタン
佐賀県	11	伊之助製麺株式会社	加工食品	乾麺（うどん・そば・そうめん）	アメリカ、カナダ、中国、香港、ドイツ
	12	株式会社まんてん	加工食品	ごま加工食品（ごまさぶれ、ごまドレッシング、ごまミックス、ごま塩等）	香港、上海、台湾、シンガポール、米国、EU
	13	（株）石橋果樹園	青果物	温州みかん	香港・ベトナム・カナダ
長崎県	14	株式会社エコグリーンヒガシ	花き	観葉植物（ゴムの木など）	香港・シンガポール・マカオ
熊本県	15	熊本県農畜産物輸出促進協議会	その他	畜産物、青果物、米、加工品	香港、シンガポール、台湾等
大分県	16	（株）中津木材相互市場	林産物	丸太（スギ・ヒノキ）	中国
	17	ブランドおおいた輸出促進協議会	その他	梨、かんしょ、牛肉、丸太、製材品、乾しいたけ、養殖ブリ、養殖クロマグロ等	アジア、米国、ヨーロッパ等
宮崎県	18	大山食品株式会社	加工食品	柚子調味料（マーシー）	アメリカ、オーストラリア、EU等（全10カ国）
	19	株式会社MOMIKI	加工食品	ソース調味料（黒にんにく）	米国、EU等（全13カ国・地域）
	20	小浦製茶	茶	有機荒茶	アメリカ、EU等
	21	株式会社かぐらの里	加工食品	ゆず加工品	米国、EU、台湾等（全21カ国）
	22	くしまアオイファーム	青果物	さつまいも	香港、台湾、シンガポール、タイ、イギリス、ドイツ
	23	株式会社杉本商店	林産物	乾しいたけ・しいたけパウダー	米国、EU、香港、台湾、ベトナム等（全24カ国）
	24	株式会社ネイバーフッド	青果物	温州みかん	台湾、香港、シンガポール、マレーシア、マカオ



福岡県 株式会社糸島みるくぷらんと 『伊都物語、糸島から海外へ』

【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】

- ◆ 国内の売り上げ減少カバー、新規売り上げ確保のための輸出。
- ◆ 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
令和5年度	41,218	通年
令和4年度	38,749	
令和3年度	36,594	

【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、新規輸出先の獲得及び輸出量の増加。



APITA太古での
糸島フェアの様子

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 短い賞味期限。
- 2 現地での更なる認知度の向上。

【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 店舗でのフェア等開催による販売促進を実施。

【対応の結果】

- 1 賞味期限をさらに延長することができた。
- 2 フェアの実施回数の増加による認知度向上及び定番発注数量の増加。

【今後の課題・展望】

- 1 ドライ商品の開発および販売。
- 2 フェア等企画の立案及び提案による更なる認知度の向上。
- 3 輸出エリアの拡大、製造能力・供給量アップ。

【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】 <http://www.itomonogatari.com/>

【連絡先】 担当者名：小宮 T E L：092-332-2345



フードエキスポ香港での
販売の様子



福岡県 株式会社吉岡製菓所

『北九州発の地飴を世界へ』

【主な品目】

地飴シリーズ（九州産原料にこだわった飴）

【主な輸出先国・地域】

イギリス、フランス、アメリカ他

【輸出取組の概要】

- ◆ 大手100円ショップの定番商品として海外店舗でも販売。
- ◆ JETRO、北九州市の事業を活用し、国内輸出商社とのマッチングによる海外販路開拓。
- ◆ 様々な商社からのサンプル送付依頼に速やかに対応し、海外からの定期的な受注を獲得。

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

	輸出額(対前年比)	出荷時期
令和5年度	118%	通年
令和4年度	108%	
令和3年度	93%	

【効果があつた取組】

- 商談会へ積極的に参加し、昔ながらの手作り感をPR。
- 古き良き日本らしい包装デザインとこだわりの伝統製法。
- 輸出専門家への相談。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 国、地域毎に輸入規制が異なるため個別の対応が必要。
- 2 船便での常温輸送の場合、商品の品質劣化を懸念。
- 3 新たに中国へ輸出する際に必要となった原産地証明書やサイン証明書の取得。

【生じた課題への対応】

- 1 輸出プロモーターの指導の下、着色料の変更及び香料（乳成分）を廃止。
- 2 冷蔵コンテナを使用し、商品の劣化を防止。
- 3 農政局、商工会議所の担当へ手続きの相談。

【対応の結果】

- 1 規制されていた着色料や香料を変更することで、全ての商品が欧米諸国へ輸出可能。
- 2 賞味期限が長く、輸送中の劣化もないことから、遠方の欧米諸国との商談成立。
- 3 証明書を取得し、中国へもスポット輸出。

【今後の課題・展望】

- 1 甘いものが良く売れるという南米（ブラジル）への販路開拓。
- 2 東南アジアへの輸出が減少傾向にあるため、中国、香港向け販路拡大。
- 3 PL訴訟頻度が高いアメリカへの輸出増加に伴い、海外PL保険への加入を検討。

【活用した支援・施策】 JETRO輸出プロモーター事業、ジャパンモール、北九州市海外販路開拓・オンライン商談セミナー

【ウェブサイト】 <https://yoshioka-seikasho.com/>

【連絡先】 担当者名：吉岡浩一、TEL：093-691-3970

CANDY 飴 あめ Japan
crispy texture and gentle taste

Cooked slowly over an open flame for a crispy texture

By using high-quality ingredients such as wasanbon sugar and matcha, we create candies with natural flavors and aromas.
Please try the highly fragrant candy, which is a little different from mass-produced candy.

株式会社 吉岡製菓所 **YOSHIOKA seikasho Corp.**
4-3-15 Honjohigashi Yahatanishi-ku, Kitakyushu-shi, Fukuoka-ken 807-0815 Japan
TEL 093-691-3970 <https://yoshioka-seikasho.com/>

海外向けの販促用POP



八女産の抹茶を使用した「地飴」



福岡県 鶴味噌醸造株式会社

『味噌、味噌加工品を東アジア、ヨーロッパへ』

【主な品目】

味噌・味噌加工品

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、フランス、その他20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）

	輸出額(対前年比)	出荷時期
令和5年度	120%	通年
令和4年度	120%	
令和3年度	119%	

【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。
○『Made in Japan』を前面に出したパッケージデザインを使用。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出を担当する人材不足（輸出手続事務、外国語対応）。
- 2 現地ニーズの把握、販路拡大。
- 3 輸出商談の際、国際認証の取得状況を確認する取引の増加。

【生じた課題への対応】

- 1 間接輸出、OEM、小ロットでの対応。
- 2 取引先、貿易会社との密な関係構築。展示会での試食、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削減）。
- 2 情報共有が気軽に出来、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。

【活用した支援・施策】 輸出先国規制対応支援事業、有機JAS認証等取得支援事業、JETRO食品輸出商談会、FOODEX、輸出EXPO参加

【ウェブサイト】 <http://www.tsurumiso.jp/>

【連絡先】 担当者名：前原 修、T E L：0944-73-2166



フランス「SIAL2024」商談会の様子



フランスでのイベント出店



福岡県 柳川冷凍食品株式会社

『水産加工品を福岡から海外へ』

【主な品目】

海鮮パスタ、スリミサラダ、魚の西京漬等

【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年度から事業を開始。
- ◆ 国内外の展示会や商談会（コロナ禍のため主にオンライン）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。

【主な輸出先国・地域】

タイ、香港、シンガポール、アメリカなど

【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
令和5年度	2,462	10	通年
令和4年度	1,500	6	
令和3年度	1,000	4	

【効果があった取組】

- エンドユーザーへ直接試食販売。
- 画像による食べ方の提案。



調理例：海鮮パスタ

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 コロナ感染症拡大による、業務用商品の売り上げ減少。
- 2 輸出担当人材不足（輸出事務手続、外国語対応）。

【生じた課題への対応】

- 1 営業努力による、市販用商品の商談増加。
- 2 社内の人材育成を強化しつつ、輸出担当人材を増員。

【対応の結果】

- 1 市販用商品の輸出国増で売上増加、輸出量は増加傾向。
- 2 輸出担当を増員したことにより営業力の強化。

【今後の課題・展望】

- 1 アジア圏だけではなく、北米への販路拡大。
- 2 新たな商品開発。

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

【ウェブサイト】 <https://www.yanarei.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：久賀博美、TEL：0944-73-1124



魚屋がバスタシリーズ
「海鮮と有明海苔のペペロンチーノ」



コロナ対応の冷凍自動販売機



福岡県 株式会社若山食品

『福岡県産高菜漬を北米、東南アジア、欧州へ』

【主な品目】

高菜漬、ごま高菜漬、高菜油炒め

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、カナダ、タイ、ベトナム、スペイン等

【輸出取組の概要】

- ◆ 国内の漬物消費の減少を契機にJETRO、商社と連携して海外市場へ進出。
- ◆ JETRO、貿易協会等のリモート商談会へ積極的に参加し、新たな販路を開拓。

【効果があった取組】

【輸出実績】（平成29年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	236	3.6	通年
令和4年度	166	2.8	
令和3年度	217	3.5	

○輸出先国の規制対応のため、HACCPの第三者認証（JFS-B規格）を取得。
 ○北米向け輸出に対応するため、FDAの登録認証を取得。
 ○海外で規制・禁止されている添加物を代替品に転換した商品開発。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出先国で異なる添加物の規制への対応。
- 2 商品の賞味期限の延長。

【生じた課題への対応】

- 1 輸出先国の規制の対象となる添加物の情報を収集し、代替品へ転換。
- 2 賞味期限を延長するための商品改良、輸送方法の検証を繰り返し実施。

【対応の結果】

- 1 アメリカのFDA登録認証を取得。
- 2 食味を損なうことなく、輸送方法を常温から冷凍へ切り替えることに成功。

【今後の課題・展望】

- 1 国内で販売しているNB商品のグローバル化。
- 2 包装材の見直しなど、輸出コスト削減の取り組みを実施。

【活用した支援・施策】 JETRO輸出プロモーター事業、地元商工会及び各県貿易協会の支援

【ウェブサイト】 <https://www.wakayama-foods.net/>

【連絡先】 担当者名：若山広利、T E L：0979-22-1274



伝統の製法を守りつつも、最新の設備で製造された各種こだわりの「高菜漬」



ベトナムでの現地商談会



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】

- ◆ 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(対前年比)	出荷時期
令和5年度	70%	通年
令和4年度	145%	
令和3年度	230%	

【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、原料の輸出量が拡大。
○コロナ禍でも現地の販路拡大により売り上げはアップ。

【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、常温商品の希望。
- 2 近年、不作による原料不足。
- 3 国で異なる必要な検査（費用対効果）、認証取得要請（HACCP、FSSC2200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 原料確保のため情報収集。
- 3 検査機関数社に確認し、最安値を探し費用を抑制。
工場認証取得（国内HACCP、2022年には水産加工品の対米HACCPを取得）

【対応の結果】

- 1 現在、賞味期限の延長や常温化に対応できるよう取組中。
- 2 今後の原料確保に向けた産地との信頼関係構築。
- 3 対応可能な輸出国の増加に伴い、海外から商品の問い合わせが増加。

【今後の課題・展望】

- 1 展示会・商談会の費用、言語対応の資料作成等が課題。公的機関の支援が必須。
- 2 「YUZU PREMIUM JAPAN」ブランドで、タイ以外でのゆずの販路拡大を目指す。
- 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
として出展の様子（コロナ前）



タイでのゆずを使用した事例

【活用した支援・施策】JETRO輸出有望案件発掘支援事業、新輸出大国コンソーシアム、JETRO食品輸出オンライン商談会

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

【連絡先】 担当者名：小野 恭子 TEL：0944-73-6271



福岡県 株式会社七尾製菓

『小麦粉焼菓子生産日本一から世界へ』

【主な品目】

ビスケット、クッキー、せんべい、ドーナツ

【主な輸出先国・地域】

東アジア、オセアニア、北米

【輸出取組の概要】

- ◆ 国内商社を経由した間接貿易。
- ◆ コロナ禍の渡航制限下でもオンライン商談会を活用して販路開拓。
- ◆ 賞味期限を延長することで展開国を更に拡大。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	出荷時期
令和5年度	3,600	通年
令和4年度	2,600	
令和3年度	1,700	

【効果があった取組】

○中国への輸出が多いことを踏まえ、中華系社員を採用する事で商談や日々の交信だけではなく、趣味・嗜好を商品開発に反映することが出来た。



2020.1 Fancy Food Show
(米国)

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 流通末端における販売状況の把握が困難。
- 2 国、地域毎に輸出規制変更への対応が必要。
- 3 海外バイヤーの動向をすぐに把握出来ないことから当社の意向がすぐに反映できないことがある。

【生じた課題への対応】

- 1 JETRO輸出プロモーター事業における専門家への相談。
- 2 JETRO・地方公共団体の事業を活用し、販路開拓やノウハウの蓄積を推進。

【対応の結果】

- 1 新型コロナの影響等により、取引中断や売上が低迷したが、プロモーター事業を活用することで取引先の変更や新規市場開拓が進んだ。
- 2 タイムリーな対応で制度変更によるトラブル回避、シームレスな販売が可能となった。



2021.9 ハロウィン特設展示 (中国)

【今後の課題・展望】

- 1 各国・地域の嗜好・意識に沿う賞味期限を延長した商品開発の推進。
- 2 コロナ収束後は、展示商談会等へ積極的に出店し、更なる輸出拡大を指向。
- 3 各商品に対応した輸出国向けのブランディング戦略の検討、構築。

【活用した支援・施策】 輸出先国の市場変化に対応した食品等の製造設備の緊急支援事業

JETRO輸出プロモーター事業・食品輸出商談会、北九州市海外販路開拓・オンライン商談セミナー

【ウェブサイト】 <https://nanaoseika.co.jp>

【連絡先】 担当者名：白石 T E L : 093-472-8770

2021.11 試食実演販売
(中国)





福岡県 株式会社 Fu

『フグをシンガポール・マレーシア等へ』

【主な品目】

冷凍フグ、うなぎ

【主な輸出先国・地域】

シンガポール、マレーシア、オーストラリア、香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 令和4年9月よりシンガポール政府は日本から養殖フグの白子、皮の輸入を追加で許可。
- ◆ 令和4年9月よりオーストラリア向けフグの輸出がスタート。

【輸出実績】（令和3年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	3,181	不明	通年
令和4年度	1,031	4	
令和3年度	131	0.2	

【効果があった取組】

○現地のニーズに合わせたフグ加工品の提供。
○実際に食べることでファンが増えると実感しており、口コミ宣伝が効果的。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 令和4年9月、養殖フグの輸出解禁後にフグを仕入れるシンガポールのレストランが増えたが、SFA食品庁の輸出検疫で2週間以上も保留される問題が発生。
- 2 現地日本料理店では養殖フグミガキ解禁に前向きであるが、刺身を作る技術不足。
- 3 米国向け輸出に関しては対米HACCP認証取得が必要。

【生じた課題への対応】

- 1 厚生労働省・在シンガポール日本国大使館と連携して、シンガポールSFAに即日通関が可能となるよう改善を要請。
- 2 令和5年10月に現地ローカルシェフを集めた日本産フグ料理講習会を実施。
- 3 令和3年度に対米HACCP認証取得のため、水産加工施設及び機器を整備。

【対応の結果】

- 1 早期通関の実現によりレストランへの早期提供が可能となり、今後さらに需要が増えていく見込み。
- 2 現地シェフのフグ料理への理解が進み、フグ料理の提供機会の増加が期待。
- 3 バイヤーからのHACCP認証取得要請に対応した結果、販路拡大につながった。

【今後の課題・展望】

- 1 一般向けにも日本産フグの安全性や美味しさを告知していく。
- 2 さらに現地の日本料理店以外でもフグを扱うように働きかける。
- 3 マレーシア、シンガポール、台湾、米国向けのプロモーション継続。

【活用した支援・施策】 食品産業の輸出向けHACCP等対応施設整備対策事業

【ウェブサイト】 <https://www.fufood.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：古川 T E L : 090-8710-8820



シンガポールでの展示会出展の様子



新設した対米HACCP対応加工場



新たに整備した超高速凍結機



福岡県 株式会社アクアグローバルフーズ

『日本の牡蠣を世界へ』

【主な品目】

殻付き活牡蠣、冷凍殻付き牡蠣

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、シンガポール、カザフスタン

【輸出取組の概要】

- ◆ 世界各国へ牡蠣の輸出。
- ◆ 新興国を中心とした輸出相手国の開拓。
- ◆ マーケットのニーズに対応し、提案可能な商品をラインナップ。

【輸出実績】（平成29年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	5,000	45	不定期 通年
令和4年度	8,750	65	
令和3年度	4,500	30	

【効果があった取組】

○現地のバイヤー等へ直接交渉・連携し、マーケットのニーズを抽出。
○バイヤーとの密な連携により、幅広いニーズへの対応力を強化。



福岡県糸島産みるくがき
※商標登録済

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 主要輸出先国（香港・シンガポール）の景気後退による需要減少。
- 2 気温が高い時期の納品時の牡蠣のへい死。
- 3 フライトスペースの確保等、物流面に係る課題。

【生じた課題への対応】

- 1 現地へ直接訪問し、状況のヒアリングを行うとともにバイヤーに同行営業。
- 2 へい死リスクの高い時期である夏季を中心に出荷抑制。
- 3 スペース確保のためにフライト便の事前予約等、フォワダーと連携して対応。

【対応の結果】

- 1 代替品の提案。新規輸出国の開拓に繋がった。
- 2 夏季の出荷を抑制することで、納品時のクレームが減少。
- 3 オーダーを断ることなく、受注から発送までを実施。



保冷車の導入による
より適度な温度帯での商品輸送

【今後の課題・展望】

- 1 人員の増員や自動選別機等の導入検討を継続し、更なる効率化を図る。
- 2 新規販路開拓の為、輸出先国の商談会等に積極的に参加。
- 3 提案可能な商品ラインナップを調整し、取引先の様々なニーズに対応。

【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://ag-f.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：上野慎一郎、岡崎哲也 TEL：092-332-8244



冷凍殻付き牡蠣の出荷形態



佐賀県 伊之助製麺（株）

『うどん・そば・そうめんをアメリカ、カナダ等へ』

【主な品目】

乾麺（うどん・そば・そうめん）

【主な輸出先国・地域】

アメリカ・カナダ・中国・香港・ドイツ

【輸出取組の概要】

- ◆ 主力商品のそうめんの需要期である夏場以外の時期の販売量を確保したいと考えていたところ、従来からの取引先の勧めもあって、平成28年度よりアメリカへの輸出を開始。
- ◆ 輸出量拡大を目指すにあたって製造工程をオートメーション化。輸出事業計画書の認定を受け、設備投資を実施。

【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	432	通年
令和4年度	358	
令和3年度	329	

【効果があった取組】

バイヤーからの要望で、大容量商品を現地販売店のPB商品として販売。日本食としては安価な価格帯であることが受け入れられた。



主力商品の神埼そうめん

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出に仕向ける量の製造量を確保するには人手不足で、労働力確保が課題だった。
- 2 日本での「夏はそうめん」といった文化は海外には浸透しづらく、輸出量が伸び悩んだ。

【生じた課題への対応】

- 1 佐賀県内輸出連携支援グループによる輸出量拡大に向けた支援により、輸出事業計画書の認定を受け、日本政策金融公庫の事業を活用して製造工程のオートメーション化を実施。
- 2 現地で試食販売を実施し、食べ方を実演することで普及を図った。

【対応の結果】

- 1 製造機械の導入により、省力化と工場の総稼働時間の拡大を図った。
- 2 現地での試食販売の結果、主要品目をうどん・そばとした。

【今後の課題・展望】

- 1 年間を通じて安定した製造を行う体制へとシフトするため、製造力の増強を図る。
- 2 新規輸出先としてオーストラリアやニュージーランドへの販路開拓を目指しながら輸出拡大に取り組む。

【活用した支援・施策】 農林水産物・食品輸出基盤強化資金制度

【ウェブサイト】 <https://www.inosuke.co.jp/>

【連絡先】TEL：0952-52-2615



導入した自動裁断機



現地での試食販売ブース



佐賀県 株式会社まんてん

『ごま加工食品を香港、上海、東南アジアなどへ』

【主な品目】

ごま加工食品（ごまさぶれ、ごまドレッシング、
ごまミックス、ごま塩等）

【主な輸出先国・地域】

香港、上海、台湾、シンガポール、米国、EU

【輸出取組の概要】

- ◆ ごま加工食品の販売戦略の一つとして、未開拓市場である海外向けに輸出拡大の取組を進めている。
- ◆ 平成24年に台湾（高雄）での試食販売会に参加したことをきっかけに、翌年、台湾へ輸出を開始。その後、香港、上海、シンガポール、米国、フランス、スイスに販路を開拓。

【輸出実績】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
令和5年度	290	通年
令和4年度	280	
令和3年度	270	

【効果があった取組】

- ・国内外の商談会に積極的に参加することで、販路が拡大した。
- ・海外向けニーズに応じた新商品を開発することで、バリエーションを増やし、対応幅が広がった。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 商品は手作業での製造のため、量は限られ、高価格となることから、取引先が限られる。このため、輸出の拡大には、条件に合う新たな国・顧客層の開拓、現地ニーズに合った商品が求められる。
- 2 円安による渡航費増や中国ビザの関係で渡航できず、現地での商談会への参加や試食会が開催できない場合があった。
- 3 アジア各国の安全・衛生管理基準が厳しく、輸出のハードルとなった。

【生じた課題への対応】

- 1 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、JETRO主催の海外での商談会・セミナー等に積極的に参加。
- 2 インターネットによるライブコマースやメタバースを利用した海外バイヤーとの商談会に参加。
- 3 HACCP及びJFS-B認証を取得することにより基準をクリア。

【対応の結果】

- 1 現地バイヤーからニーズを収集し、新商品（生姜風味、宇治抹茶風味等のごまさぶれ）を開発することで商談に結びついた。
- 2 インターネットを通じた商談会で、商品を紹介する動画や写真、説明文の作成を、専門業者に依頼することで商品の訴求効果を高めることができた。

【今後の課題・展望】

- 1 国内の商談会への積極的な参加に加え、海外のバイヤーに対して試食用サンプルの直接送付を検討。
- 2 新たな国・地域の開拓、新たな販売方法の取組みの模索、洗練された動画や写真などによるイメージを高めるPRの展開。
- 3 JFS-C認証又はFSSC22000認証の取得による食品安全マネジメントなどの向上を目指す。

【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



試食販売



現地での販促イベント



佐賀県（株）石橋果樹園 『温州みかんを東南アジア・北米へ』

【主な品目】

温州みかん

【主な輸出先国・地域】

香港・ベトナム・カナダ

【輸出取組の概要】

- ◆ 海外旅行好きがきっかけで輸出に興味を持ち、経済成長が著しいベトナムを視察した際に果物市場の大きさと果物消費が多い食文化を実感したことから、輸出への取組を開始。
- ◆ 輸出開始を目指すにあたってASIAGAPを取得し、現在は日系スーパー 2 社へ販売。

【輸出実績】（令和 3 年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
令和 5 年度	3 7	11～ 3 月
令和 4 年度	4	
令和 3 年度	2	

【効果があった取組】

実際に現地を訪ね、自身の目で市場調査を行ったことで、市場参入しやすいターゲット国を自ら選定し、輸出開始に結び付けることができた。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 県内に輸出商社が少なく、取引先を探すのに苦労した。
- 2 船便による輸出では、輸送に時間を要することから、みかんに傷み（腐敗）が発生する。
- 3 個人で輸出をしようすると、輸出先国の残留農薬規制等の情報や、輸出に取り組む上で活用できる補助事業等の情報を得るのが難しい。



（株）石橋果樹園の皆さん

【生じた課題への対応】

- 1 GFPへの登録による情報提供や県庁への相談を通じて紹介された商談会等に参加。
- 2 船便の輸出向けに、貯蔵が効き、日持ちする晩生品種に変更。
- 3 植物防疫所等へ相談し、輸出産地の植物検疫に対応。また、九州みかん輸出拡大協議会に参画し、輸送用コンテナの設定温度等の最適化を実施。



輸出している温州みかん

【対応の結果】

- 1 参加した商談会で県外の輸出商社と繋がり、契約を結ぶことができた。
- 2 輸送中の痛み等による廃棄はあるが、従来と比較した際の腐敗のリスクは軽減できた。
- 3 九州産温州みかんとして出荷を実施することができた。

【今後の課題・展望】

- 1 輸出量の目標を150トと考え、生産量の確保に地元の園地確保と輸出先拡大に台湾や米国を予定。また、更なる輸出先としてEUやマレーシアも検討中である。
- 2 ベトナムの現地農場の視察を終え、今後は、温州みかんの栽培に適した候補地を選定の予定。

【活用した支援・施策】 令和 6 年度大規模輸出産地モデル形成等支援事業

【ウェブサイト】 <http://fruits-garden.jp/>

【連絡先】 担当者名：代表取締役 石橋健一、T E L：090-3197-0121



現地での販促イベントでPR



長崎県 株式会社 エコグリーンヒガシ

『観葉植物を香港・シンガポール・マカオへ』

【主な品目】

観葉植物（ゴムの木など）

【主な輸出先国・地域】

香港・シンガポール・マカオ

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成30年からゴムの木を主力商品として、香港・シンガポールなどに観葉植物を輸出
- ◆ ゴムの木をらせん状に曲げて、小ぶりに仕立てることで付加価値を高め、主にマンション・小型住宅用として販売

【輸出実績】（平成30年度より輸出開始）

	輸出量(鉢)	出荷時期
令和5年度	700	通年

【取り組む際に生じた課題】

- 1 輸出に関する知識が少なく、輸出関連事業者等との接点もなかった。
- 2 輸出先国の検疫に合格する用土を作る必要があった。
- 3 輸出先国において、自社商品の認知度向上を図る必要があった。

【生じた課題への対応】

- 1 国内外の展示会や商談会に参加し、輸出関連事業者と直接商談を行った。
- 2 用土事業者等から検疫に関する情報収集を行い、ピートモスなどを配合した輸出専用の用土を自社開発した。
- 3 機会を捉え、輸出先国の販売店を訪問し、ゴムの木の特徴などのPRや販売促進活動を行った。

【対応の結果】

- 1 輸出を行っている国内花き市場担当者と商談が成立し、輸出につなげることができた。
- 2 輸出先国が要求している輸出検査に合格し、輸出可能となった。
- 3 自社商品の特徴が販売店舗責任者の目を引いたことや輸出先国の生活環境等にマッチしたことから、注文数の増加につながった。

【今後の課題・展望】

- 1 既輸出先国の販売店等における、販促活動を継続し、輸出量の増加を目指す。また、新たな輸出先国を開拓し、輸出の安定化を図る。
- 2 将来的な輸出品目の拡大に向けて、大村市の市花である大村桜を盆栽風に仕立てることを関係機関と検討している。また、野菜の試験栽培にも取り組んでいる。
- 3 輸出先国開拓の課題は、ターゲット国の消費者ニーズの把握や検疫等に関する情報収集である。

【活用した支援・施策】 -

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

【連絡先】 担当者名：代表取締役 東 勇一郎、TEL：090-8410-4254



輸出しているゴムの木



香港での展示会の様子

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、台湾へ』

【主な品目】

畜産物、青果物、米、加工品

【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】

- ◆ Web商談会・現地での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を実施
- ◆ その結果、輸出額が前年比 8 %増加

【輸出実績】

	輸出額(千円)	輸出量(t)	出荷時期
令和 5 年度	2,921,874	1,705	通年
令和 4 年度	2,692,124	1,594	
令和 3 年度	2,484,329	1,781	

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 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 輸出が見込める国・地域での関係機関等連携による輸出促進活動の強化
- 3 長期輸送、輸送中の箱潰れによる品質低下への対応（青果物）

【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（香港、シンガポール、台湾を中心に販売促進イベントを実施）
- 3 国内の集荷コース最適化、集荷・梱包作業の効率化を図った。また、積載方法改善により箱潰れの発生を抑えた

【対応の結果】

- 1 輸出品の知名度やブランド価値が向上
- 2 関係機関と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、青果物・畜産物を中心に輸出額が増加
- 3 商品保管の短縮、現地到着時の箱潰れが改善したことにより、ロス率低下につながった

【今後の課題・展望】

現地でのプロモーションや P R 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、また新規国に輸出促進活動を実施する。

【活用した支援・施策】GFPフラグシップ輸出産地形成プロジェクト事業

【ウェブサイト】<https://www.jakk.or.jp/>

【連絡先】担当者名：JA熊本経済連 総合営業課 津山・正元（T E L：096-328-1109）



東南アジアでのフェア



中東での商談会



大分県（株）中津木材相互市場

『県境を越えた連携で、丸太の輸出を拡大』

【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】

- ◆ 福岡県、大分県と連携し協議会を結成、国産材丸太の集荷・輸出を拡大
- ◆ 流通面でメリットのある地元の中津港から輸出
- ◆ 輸出先のニーズの把握により、顧客からの信頼を獲得

【輸出実績】（平成29年度より輸出開始）

	輸出量(m ³)	出荷時期
令和5年度	8,560	通年
令和4年度	10,329	
令和3年度	4,536	



集荷場からの搬出作業

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 大分県北東部の森林組合は小規模であり、単体では一隻分のまとまった量の確保が困難。
- 2 遠方の港を利用していたが、輸送費が高く輸出が困難。
- 3 輸出先のニーズの把握が必要。



木材ストックヤード

【生じた課題への対応】

- 1 大分県北東部の4森林組合と協力し、量を確保。さらに隣県の森林組合等と協力し、より広域な「福岡京築・大分北部地域連携木材輸出拡大協議会」を結成。県境を越えた連携による輸出拡大の体制を構築。
- 2 国産材輸出業者と協定を締結し、中津港から輸出。
- 3 輸出先の製材業者や建築業者等との対面による会合を設け、ニーズを把握。

【対応の結果】

- 1 集荷力の拡大、輸出先国への継続的な出荷を実現。
- 2 輸送コストの削減。
- 3 輸出先のニーズに合った商品の提供による現地顧客からの信頼獲得。



【今後の課題・展望】

- 1 輸出拡大を図るためには、中津港の港湾拡張整備が必要。
- 2 相手からの良質な木材の要望に確実、安定的に応えていく。
- 3 東南アジア地域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】－

【ウェブサイト】 <https://nakatsu-sougo.co.jp/>

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



大分県 ブランドおおいた輸出促進協議会 『県産農林水産物をアジア、米国等へ』

【主な品目】

梨、かんしょ、牛肉、丸太、製材品、乾しいたけ、
養殖ブリ、養殖クロマグロ 等

【主な輸出先国・地域】

アジア、米国、ヨーロッパ 等

【輸出取組の概要】

- ◆ ①輸出相手国の拡大、②輸出品目の拡大、③輸出している品目の取引量の拡大を
3つの柱に、戦略的な海外展開に取り組む。

【輸出実績】

	輸出額(百万円)	出荷時期
令和5年度	4,817	通年
令和4年度	4,330	
令和3年度	3,954	

【効果があった取組】

該当なし

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 現地での販売力強化、ブランドの確立
- 2 ALPS処理水放出による中国向け輸出の停止
- 3 輸出相手国のニーズや規制への対応

【生じた課題への対応】

- 1 現地飲食店や量販店等を拠点とした販促活動、現地語でのSNS情報発信
- 2 中国向け輸出停止に対応した新規輸出先国の開拓
- 3 GFP大規模輸出産地プロジェクト事業等を活用した輸出産地づくり

【対応の結果】

- 1 県産農林水産物の輸出額増(対前年+487百万円)
- 2 シンガポールでのシェフ、バイヤーを対象とした水産物セミナー・試食会の開催
- 3 輸出先国のニーズに対応した生産・加工体制構築

【今後の課題・展望】

- 1 商社、輸出支援PF等との連携による、新たな輸出品目や輸出国の開拓
- 2 輸出にチャレンジする生産者・生産団体等の支援
- 3 マーケットインの輸出産地づくり推進

【活用した支援・施策】

https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/daikibo_r5hosei.html

【連絡先】 担当者名：安倍、T E L：097-506-3631



大分県農林水産物フェア
(台湾)



現地シェフを対象とした水産物
セミナー(シンガポール)



宮崎県 大山食品株式会社

『柚子調味料（マーシー）を世界へ』

【主な品目】

柚子調味料（マーシー）

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、オーストラリア、EU等（全10カ国）

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成27年からヨーロッパ、アメリカの展示会へ出展し、アメリカでは20万本の試験販売を受注。
- ◆ 平成29年には、販売に必要なISO22000の認証を取得し、輸出販売をスタート。
- ◆ 令和5年にFSSC22000の認証を取得し、販路拡大へ。

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
令和5年度	9,346	通年
令和4年度	11,651	
令和3年度	8,224	

【効果があった取組】

- ・国内外の展示会・商談会に参加。
- ・商品コンセプトを固めた上で、ボトルやラベル、ロゴ等を新たに考案し、和英併記の商品チラシやウェブサイトを作成。

【取り組む際に生じた課題】

- 1 約30年前、輸出商社を通じて、アメリカ向けに玄米黒酢の輸出を開始したが、自社で営業活動を行っていなかったこともあり、平成18年以降は、ゼロに近い水準になった。
- 2 アジア市場では、すでに輸出している大手企業との価格競争に陥る。

【生じた課題への対応】

- 1 シェフと共同で醸造酢に柚子や唐辛子を加えたスパイシー調味料「マーシー」を開発。
- 2 香港や上海の展示会・販売会への参加や、シンガポール・台湾等での販売促進活動を推進。

【対応の結果】

- 1 アメリカのフードショー（平成28年）に出展し評価を得て、アメリカ大手スーパーから大口（試験販売）のオーダーが入る。
- 2 アジアでは価格交渉が難しく、契約に至ることが出来なかったため、ドイツ・アメリカへの販路を開拓。

【今後の課題・展望】

- 1 令和7年までにアメリカの「マーシー」取扱店を10,000店舗に拡大する（現在1,500店舗以上）。
- 2 年間80万本程度（現状）を安定的に輸出できるように、新規輸出先国の販路開拓を目指す。

【活用した支援・施策】 R2補正の「輸出先国の市場変化に対応した食品等の製造施設等整備の緊急支援事業」、R2～R3 中山間地域フードビジネス海外輸出支援事業を活用

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

【連絡先】 担当者名： 大山 綾夏 TEL：0985-77-1630

輸出の主力商品
柚子ホットソースマーシー

海外展示会



宮崎県 株式会社MOMIKI

『ソース調味料（黒にんにく）を世界各国へ』

【主な品目】

ソース調味料（黒にんにく加工品等）

【主な輸出先国・地域】

米国、EU等（全13カ国・地域）

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成29年に全商品でFSSC22000（※）を取得し、米国やEUへ販路拡大。
- ◆ 海外展示会に積極的に出展し試食販売。

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

※FSSC22000とは、安心安全な食品を消費者まで届ける仕組みの規格です

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	1,143	6.8 (ガーリックソース)	通年
令和4年度	1,234	7.4 (ガーリックソース)	
令和3年度	2,309	14.3 (ガーリックソース)	

【効果があった取組】

英語版のホームページとSNS（ユーチューブやインスタグラム）の活用。



ニューヨークの展示会

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸送時における包装容器（ビン）の破損。
- 2 原料の安定供給と圃場の拡大。

【生じた課題への対応】

- 1 箱詰め方法と段ボールの改良。
- 2 肥大性を備えた種子の品種改良を大学と共同研究。また、自社農場と契約農家で収量安定化の勉強会を実施し作付け拡大への取組。

【対応の結果】

- 1 輸送時の破損が減少し、積載段数の増加につながった。
- 2 大学との種子共同研究を継続中。研究中のため生産量が安定せず圃場の拡大に至っていない。

【今後の課題・展望】

- 1 海外輸出担当者の確保。
- 2 取引を継続するため、現地代理店との連携強化並びに生産力の向上。
- 3 海外取引先等とのつながりを強めるため、宮崎に来てもらう仕組み作り。



台湾のスーパーで試食販売

【活用した支援・施策】 令和4年度、5年度GFPグローバル産地づくり推進事業

【ウェブサイト】 <http://momiki.com>

【連絡先】 担当者名： 靱木 真一郎 、TEL：0985-72-0135

茶



宮崎県 小浦製茶

『有機茶を世界へ』

【主な品目】

有機荒茶

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、E U等

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成28年に有機JAS認証を取得し、有機荒茶の生産・販売に取り組む。
- ◆ GFPグローバル産地づくり推進事業を活用し、海外食品展示会に出展するなど、さらなる輸出拡大を通して、茶産地の再生に取り組んでいる。

【輸出実績】（平成30年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	183	通年
令和4年度	165	
令和3年度	130	

【効果があった取組】

独自の栽培暦と安全基準をつくり、安定生産と他産地と差別化できる安全性を確立。



有機栽培の茶園

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 生産段階における農薬のドリフト対策。
- 2 香りのある浅蒸し茶が海外では人気であったため、国内向け主力の深蒸し茶から、海外で需要のある浅蒸し茶への対応。

【生じた課題への対応】

- 1 近隣農家との丁寧な話し合いの実施。
近隣圃場との緩衝地帯を通常より広く確保。
近隣の茶農家に対しても有機茶業への転換推進を行い、産地化に取り組んだ。
- 2 香りが残るようにするため、これまでの浅蒸し茶の蒸し時間を更に短くした。

【対応の結果】

- 1 近隣農家の理解を得て、ドリフトを防止。
近隣農家を巻き込んだ有機圃場面積の拡大。
- 2 香りが出やすくなり、海外での市場開拓に繋がった。



G7宮崎農業大臣会合メンバーの視察

【今後の課題・展望】

- 1 鮮度保持のために、宮崎に荷捌き場等の流通拠点を設置。
- 2 高齢化が進む中での労働力確保のため、機械化と共同作業の体制づくり。

【活用した支援・施策】 令和4年度、5年度 GFPグローバル産地づくり推進事業

【連絡先】 担当者名：小浦 武士、TEL：090-5294-3979



有機荒茶



宮崎県 株式会社かぐらの里 『ゆず（加工品）を世界へ』

【主な品目】

ゆず加工品

【主な輸出先国・地域】

米国、EU、台湾等（全21カ国）

【輸出取組の概要】

- ◆ オーガニック市場に着目し有機加工・高付加価値商品の開発。
- ◆ 「銀鏡（しろみ）有機生産組合」を結成し、慣行栽培から有機栽培への転換。
- ◆ 県やJETRO、輸出取引先と連携し、輸出先国のニーズを把握。

【輸出実績】（平成10年度より輸出開始）

	輸出額(前年対比)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	117%	26	通年
令和4年度	125%	22	
令和3年度	290%	19	

【効果があった取組】

- ・有機JAS・FSSC22000（※）の認証取得により商談がスムーズに成立。
- ・英語版ホームページの作成。

※FSSC22000とは、安心安全な食品を消費者まで届ける仕組みの規格です。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 ニーズの高い加工原料である有機ゆず栽培の作付け面積が不足。
- 2 収穫時期の労働力不足により、ゆずを収穫しきれず廃棄。

【生じた課題への対応】

- 1 有機認証機関と連携し生産者・社員の勉強会及び研修会等を実施。
- 2 「ゆずとりサポーター」募集システムを構築、SNSで発信。

【対応の結果】

- 1 慣行栽培の一部を有機栽培へ転換。有機栽培面積が7haから14haへ増加。
- 2 多数のサポートに来ていただき、大変、助かった反面、作業の説明等を毎回する必要があり、完全な人手不足解消とはならなかった。

【今後の課題・展望】

- 1 輸出拡大に伴う原料確保と園地拡大に伴う、労働力の安定確保。
- 2 輸出関連を含む営業・事務関連人材の確保・育成。
- 3 有機JAS、FSSC22000認証継続の業務軽減のため全面的なデジタル化に向けた取組。



海外展示会



農園の有機ゆず

【活用した支援・施策】 令和2～4年度GFPグローバル産地づくり推進事業、六次産業化総合化事業計画

【ウェブサイト】<https://kaguranosato.com>

【連絡先】担当者名：高橋久美子、TEL：0983-46-2121



宮崎県 株式会社くしまアオイファーム

『さつまいもをアジア、欧州へ』

【主な品目】

さつまいも

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、シンガポール、タイ、イギリス、ドイツ

【輸出取組の概要】

- ◆ 通年輸出のため、さつまいもをキュアリング（※）する機能を持った貯蔵庫を保有。
- ◆ 海外現地へ足を運び、実際に見て感じて、各国各地域のニーズを把握。
- ◆ 輸出産地の形成に取組み、フラッグシップ輸出産地認定を取得。

【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
令和5年度	31,155.9	1,182	通年
令和4年度	25,849.3	984	
令和3年度	21,923.5	749	

※キュアリングとは、収穫時に傷ついたさつまいもを貯蔵前に一定期間高温多湿条件下において傷口にコルク層をつくること。このことにより病原菌などの侵入を防ぐことができる。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸送中に袋内が結露することで発生するカビや腐敗によるロス。
港湾混雑による港での長期待機や抜港(船が入港を予定していた港を飛ばしてしまうこと)により輸送期間が安定しておらず、輸送中の腐敗リスクが高い。
- 2 文化の違いによる、売れ筋の変化。(家庭のおやつ用の小サイズでホクホクした品種から焼き芋用の中サイズのしっとり系へ)

【効果があった取組】

腐敗防止対策のキュアリング(※)と鮮度保持袋の導入。

【生じた課題への対応】

- 1 包装資材メーカーと結露を防止する専用の袋を開発。
- 2 現地スーパーでの催事に参加し、アンケートを実施。その結果によるさつまいものサイズ、品種の変更、パッケージの改良。



海外での商談会

【対応の結果】

- 1 輸送中の腐敗低減による良質なさつまいもの輸出を実現。
- 2 消費者のニーズを把握することで、おやついも（焼き芋用）のブランドイメージ 向上と売り上げアップ。



展示会販売

【今後の課題・展望】

- 1 新規販路拡大のため欧米、北米への出荷。
- 2 串間市を「世界一のさつまいもブランド産地」にする。

【活用した支援・施策】 令和元～3年度GFPグローバル産地づくり推進事業、平成30年度総合化事業計画
令和2年度輸出先国の市場変化に対応した食品等の製造設備の緊急支援事業

【ウェブサイト】<https://aoifarm-gr.com/>

【連絡先】 担当者名：堀内、T E L：0987-71-2117



宮崎県 株式会社杉本商店

「地域と共に『ここでしか作れないもの』を世界へ」

【主な品目】

乾しいたけ・しいたけパウダー

【主な輸出先国・地域】

米国、EU、香港、台湾、ベトナム等（全24カ国）

【輸出取組の概要】

- ◆ 北米向け輸出のためFSMA対応完了及び有機JASを取得。
- ◆ 更なる輸出拡大のため令和3年に国際規格認証ISO 22000を取得。
- ◆ 世界で唯一、原木栽培の乾しいたけでKOSHER（コーシャ）認証を取得。

【輸出実績】（平成29年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	1,471	1.5	通年
令和4年度	1,368	1.3	
令和3年度	4,613	12.2	

【効果があった取組】

米国・英国の通販サイトで、乾しいたけの出品を開始し売上が増加した。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出のノウハウや商流がなく取扱商社もいなかった。
- 2 生産者の高齢化に伴う労働力不足。
- 3 環境への配慮等、新たな付加価値が必要。

【生じた課題への対応】

- 1 越境EC（電子商取引）を活用。
- 2 特用林産物の生産設備であるアシストスーツを使用した実証実験を実施し、補助対象機器とした。（林野庁の令和3年度広葉樹を活用した成長産業化支援対策事業を活用）また、林福連携により新規就農事業者を雇用。
- 3 生産施設（ほだ場）の建設に他業種で不要になった資材の再利用。

【対応の結果】

- 1 商品の売り上げが徐々に増加。
- 2 アシストスーツによる作業の軽労化。また、労働力増加に加え、近隣の障害者支援施設への作業の安定供給と賃金の向上を実現。
- 3 資材の再利用による環境に配慮した乾しいたけとしての付加価値の確立。

【今後の課題・展望】

- 1 インターネット等でZ世代へ情報発信し販路拡大。
- 2 世界最大のベジタリアンを有するインドへの販路拡大。

【活用した支援・施策】 令和4年度、5年度GFPグローバル産地づくり推進事業等

【ウェブサイト】<https://sugimoto.co/>

【連絡先】担当者名：杉本 和英、TEL：0982-72-3456



G7宮崎県農業大臣会合にて
ほだ木を展示



G7宮崎県農業大臣会合
にて各国代表者と交流



海外展示会



宮崎県 株式会社ネイバーフッド 『温州みかんを台湾、東南アジアなどへ』

【主な品目】

温州みかん

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、シンガポール、マレーシア、マカオ

【輸出取組の概要】

- ◆ 令和元年 株式会社ネイバーフッド設立。
- ◆ 令和2年 台湾の大手青果物輸入業者と組んで本格的に温州みかんを輸出開始。
- ◆ 栽培期間中、農薬・除草剤・化学肥料の使用を減らした特別栽培方法により栽培。

【輸出実績】（平成2年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和5年度	3,000	70	10～1月
令和4年度	2,200	55	
令和3年度	3,000	86	

【効果があった取組】

- ・現地（台湾）の大手青果輸入業者との連携（ファミリー層まで需要が増加）
- ・東南アジアで日本食スーパーを展開する日本企業と商談（香港、シンガポール、マレーシア、マカオまで輸出先が拡大）

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸送時の荷崩れ問題。
- 2 輸送時の果実の損傷（腐敗）。

【生じた課題への対応】

- 1 箱のサイズ変更（10kg箱→8kg箱）、積荷の角にあて木、積み方の工夫（(8箱×8段)+上6箱=70箱）により荷崩れ防止。
- 2 除菌用紫外線装置を導入するとともに、オゾン発生機能付き冷蔵庫を設置して果実の損傷（腐敗）防止。

【対応の結果】

- 1 輸送時での荷崩れが減少。
- 2 輸送時の果実の腐敗が大幅に減少。

【今後の課題・展望】

- 1 輸出先をタイ、インドまで拡大。
- 2 自社農園の面積拡大とともに、契約農家（県内外）数を増加。
- 3 契約農家に対して輸出に向けた栽培技術指導。
- 4 国内で販売している「まる搾りみかんジュース」の輸出。

【活用した支援・施策】令和3～5年度GFPグローバル産地づくり推進事業

【ウェブサイト】 <http://neighborhd.jp/>

【連絡先】 担当者名：代表取締役 田中 伸佳、TEL：0985-82-6899



自社のみかん農園



除菌用の紫外線装置



輸出用のみかん



GFP輸出セミナーオンライン講習会