

目次

- 東川町農業協同組合（北海道） … P1
- 株式会社百笑市場（茨城県） … P3
- 株式会社日本農業（東京都） … P5
- 木桶仕込み味噌輸出促進コンソーシアム（東京都） … P7
- 株式会社アライドコーポレーション（神奈川県） … P9
- 株式会社Agnavi（神奈川県） … P11
- 九州農水産物直販株式会社（福岡県） … P13
- 大分県農業協同組合（大分県） … P15
- 株式会社ネイバーフッド（宮崎県） … P17
- 株式会社ファームランド牧（鹿児島県） … P19
- ヘンタ製茶有限公司（鹿児島県） … P21



GFP優良事例

東川町農業協同組合 (北海道)

業種：農業協同組合 生産規模：約4,000万円

輸出品目

米(精米/玄米) × 香港
バックご飯 × 台湾
日本酒 等 ブラジル等

輸出先国

マーケットインの商品開発でコメ食文化の認知度向上

輸出取組

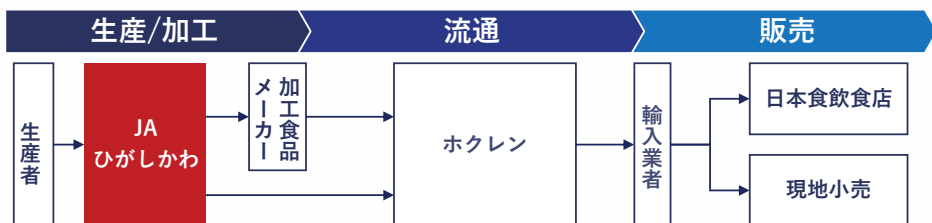
輸出の背景/経緯

- 国内の主食用のコメの需要が減少する中、生産者の収入を安定的に確保するため、輸出用米や輸出向け加工食品用の米の生産を開始
- 2009年より東川米の輸出を開始し、現在では7か国に約270トンの輸出を行っている
- 新市場開拓米制度を活用し、輸出向け専用契約圃場を設置。国内流通規格と同等以上の高品質米を生産・出荷している
- 精米や玄米の輸出だけでなく、炊飯器の普及が少ない国・地域にはバックご飯、コメを主食としない国・地域には日本酒の輸出を行う等、各国の生活様式に合わせた商品を輸出

輸出取組内容

- コメ食文化の認知・消費喚起・需要拡大に向けた販促活動として、東川米や米菓等の日本産品に触れる機会を創出するため、現地における料理教室、試食会の開催
→ 日本食レストランにて東川米で寿司やおにぎりを調理し、試食会を実施
→ 東川町と親交のある歌手とタイアップし、海外コンサート会場での販促や日本式農業の説明等を実施
→ 東川米と現地高級食材を組み合わせた「ひがしかわボール」を商品化し、現地大学生を対象にモニター調査を実施
- グローバル化を目指した取組の一環として、JA職員による「東川町の魅力・特長」や輸出商品の紹介動画を作成し、YouTubeにて配信 (JAひがしかわチャンネル)

輸出モデル



輸出向けのコメ生産者の取組めはJAにて行う。新市場開拓米制度を活用し輸出向け専用契約圃場を設置。品質に応じた米価の設定を行う等、生産者の意欲向上に繋がる仕組み作りも行う

輸出先の選定や商流の構築はホクレンと連携してJAひがしかわにて行う。輸出先国現地で事業の展開を担う企業と飛び込み営業を行い、積極的に販路を開拓

現地でのコメの消費を増やす事を主眼に、飲食店向けに販売。輸出先国の生活様式や食文化に合わせて、バックご飯や日本酒等の加工品の輸出を行う事で、輸出先国や販売チャンネルの拡大を狙う

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

約300万円

+3,700万
(1,333%)

現在(2022年)

約4,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

現地バイヤーと関係強化に注力し、継続した取引へ

課題1

販路拡大に向けて国内外の商社・バイヤーとのマッチングの機会を設けたい

GFPを通じたマッチング

目標とする販売先国への販路構築を実現

GFPネットワークを通じて、EUに販路を持つバイヤーとマッチング。行政機関を交えた対面での商談会を通じて、東川米と日本酒の提案を行う



バイヤーとの対面商談

課題2

成約した商談を単発で終わらせず継続した取引に繋げたい

GFP事務局のサポートを活用

現地バイヤーとの関係強化で継続取引を実現

アクセスが難しい現地バイヤーの情報や、翻訳・仲介等はGFP事務局に積極的に相談。サポートをうまく活用しバイヤーとの関係構築を図る



GFP事務局との打ち合わせ

課題3

輸出取引組みについて他事業者への知見共有・意見交換の場を設けたい

GFPセミナーへの登壇

道内の生産者やメーカーの輸出意欲を喚起

JAからのコメ輸出のトップランナーとして、輸出の取組事例や今後の展望について共有。質疑応答を通じ道内の参加事業者へ情報を積極的に提供



GFP北海道輸出セミナー

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望



高橋賢様

サービスやサポート受けるにあたり、複雑な申請や時間をかけた準備がいらず、気軽に相談に乗っていただけるのがGFPです。情報提供だけに留まらず、継続したサポート体制で輸出に繋げる事ができました。今後もGFPの皆様も様々なアイデア・コラボレーションを取り入れ、輸出拡大に繋げていきたいと考えております。

GFP優良事例

株式会社百笑市場（茨城県）

業種：コメ卸/輸出商社 生産規模：5億円

輸出品目

輸出先国

米
(玄米・精米) × 米国
香港
シンガポール
等

県内生産者と密に連携し、高品質米を北米・アジアへ！

輸出取組

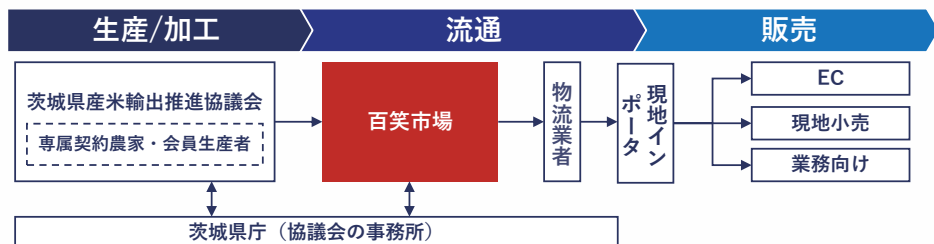
輸出の背景/経緯

- 茨城県内のコメ生産者からなる法人であり、輸出商社を介さず直接海外に茨城県産の農産物を届けることを目的に設立
→ 約100名の専属契約農家により安定供給に対応、生産～販売まで一貫通で行う
- 日本国内の人口減少やコメの喫食率の低下等、国内市場の今後の不透明さが増す中、輸出によりコメの恒久的な生産と生産者の所得向上を図る
- ブランド米「ゆめひたち」を2016年に米国に試験輸出して以降、輸出米契約生産者を8名から100名に拡大、仕向け先も年々拡大
→ 現在茨城県産米の仕向け先は10カ国、輸出量1200tを突破

輸出取組内容

- 生産者を引き連れ海外市場視察や商談、試食会等を進め、生産者間での輸出気運を醸成
→ 渡航した生産者の意識に大きな影響を与えることができ、輸出米の作付け面積拡大、生産意欲向上に寄与
- 作り手の想いや他商品との差別化、茨城県産米のポジショニングをしっかりと最終消費者に伝えるため、現地ディストリビューターと連携した販促活動を提案
→ ロット数や包材等、現地顧客の細かなニーズの把握や対応もきめ細やかに行う
- 精米加工施設の整備及び既存倉庫の低温倉庫化によるFSSC22000の取得と加工体制の強化
→ 商品の付加価値の向上やラインナップ拡大により、現地ニーズに合わせた販売提案を展開

輸出モデル



自社役員が設立メンバーとして活動している「茨城県産米輸出推進協議会」を主要な仕入先とする。県内の大規模生産者・担い手農家が多く、圧倒的な生産力が強み。

輸出商社を介さず自社で輸出機能を有し、茨城港や常陸那珂港を活用しながら海外の消費者に直接美味しい県産農産物を届ける。生産・輸出・販売を一貫通で行う。

現地での営業や販促活動も積極的に行う。またJETROや領事館等から得た情報を積極的に現地顧客に提供。人と人の繋がりが重要であると考え、信頼関係を構築。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

9,000万円

+3億1,000万
(445%)

現在(2022年)

4億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

実証やイベントに積極的に参画し新たな可能性を模索

課題1

品質や輸送コスト/時間の最適化に向けた産地近隣港の活用を検証したい

GFP輸出実証

常陸那珂港から地方港湾の有用性を実証

京浜港と常陸那珂港からコメを輸出した場合のコスト・時間・品質を比較。また異なる規格や包材を用いた品質維持効果とコストを検証



実証でのバンニング様子

課題2

他商品とのコラボを通じ、海外での新たな食べ方を模索

GFP海外イベント (展示会に出展)

GFP会員の商品とコラボした食べ方を提案

ふりかけや炊き込みご飯の素等コメに合う食品メーカー様とコラボし、米国やインドでの展示会・イベントにて試食を実施、日本の食べ方を提案



GFP海外イベントでの展示

課題3

取組を共有し、意欲のあるGFP事業者とのコラボレーションを実現したい

GFPイベント (セミナー登壇・交流会)

品目や業種を横断した意見交換・交流

イベントでの登壇を通じて取組や今後のビジョンを広く発信。ワークショップでの事業者との意見交換を通じ、様々な事業者の視点を取り入れる



GFP超会議での登壇



長谷川有朋様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

実証事業や海外での展示会、セミナー等を通じて輸出拡大に向けた課題の解決や、輸出取組に熱心な事業者様とのコラボレーションが期待できます。輸出額5兆円に向け、生産者や現地パートナーと連携を強め、弊社の強みである一貫通した輸出体制のもと、輸出先国や販売先の拡大を目指します。

GFP優良事例

株式会社日本農業 (東京都)

業種：商社 輸出量：1,800トン

輸出品目

輸出先国

果物
(りんご・
ぶどう等) ×
かんしょ等

香港
タイ
インドネシア
台湾 等

生産～販売の一気通貫での垂直統合型フルーツ輸出を実現

輸出取組

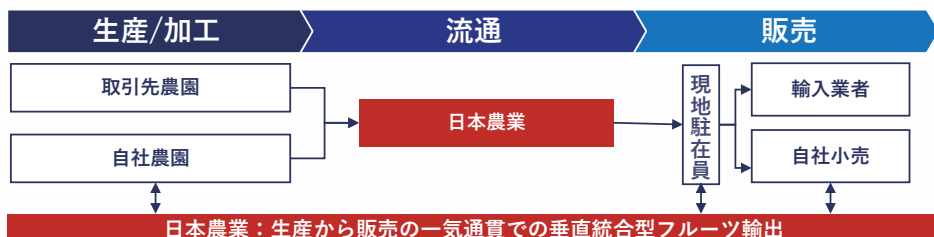
輸出の背景/経緯

- 2017年10月、ブランド“ESSENCE”を立ち上げ
- 2018年9月、弘前支店を設立し、りんごの選果を開始
- 2020年5月、タイの現地法人を設立
- 2020年7月、ファーマインドとの合弁会社ジャパンアップルを設立。高密度栽培で100haの栽培面積及び6000トンのりんご生産を目指す
- 2022年6月、シリーズBでアグリビジネス投資育成・オイシックス等から約10億円を資金調達
- 2022年11月、日本農業による日本のインド向けりんご輸出を実現

輸出取組内容

- 青果物輸出のバリューチェーン変革に着手
→ りんごの生産において、従来の丸葉栽培から高密度栽培へ移行を支援
→ 選果のDX化を促進。最終的には次世代大規模DX化を目指す
→ 自社のりんごブランド“ESSENCE”立上・パッケージデザイン工夫・売り子のトレーニング等を通じ、海外消費者に品質を訴求
- 輸出向けの産地形成・産地支援
→ マーケットインでの生産：海外現地の輸入商社・小売等と連携しながら、出口を見据えた商品開発
→ グローバルスタンダードの導入：農業・生産方法の見直し(規制対応・梱包見直し等)
→ グローバルレベルのコスト競争力の実現：高い効率性確保を目指し、生産方法改善・規模拡大(高密度りんご栽培等)

輸出モデル



自社園地にて輸出向けりんごを栽培している他、契約農家にも生産指導を行う。現在主流の丸葉生産に比して反収向上を目指した「高密度栽培方式」を導入

マーケットイン発想で輸入商社・小売等と連携し、インドネシア向け黄色りんご等のニーズの高い産地・品目を発掘。産地と連携しながら規制対応・梱包見直し等を実施

現地に駐在員を置き、海外の輸入業者や小売店に直接営業。売り場の工夫やコントロール、パッケージ・デザインの工夫、売り子のトレーニングや商品ブランディングを自社で企画

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

8億円

+ 6 億
(175 %)

現在(2022年)

14億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

全国規模での商談・情報発信・意見交換

課題 1

タイ・シンガポール向け輸出に意欲的な青果物の取引先を拡充したい

GFP商談会

青果物中心にGFP会員の産品を多数取扱

GFP輸出産地マッチングにて、輸出産地(青果物・青果加工品)と多数マッチング。別商談でもGFP会員と多数商談し取引先を拡大



GFP輸出産地マッチングでの商談

課題 2

産地以外の事業者・学生との意見交換を通じ異なる視点も取り入れたい

GFPイベント (セミナー・交流会)

自社のビジョンを共有し事業者間連携を促進

全国イベントでの登壇を通じて海外事例・目指すべき輸出の方向性を広く発信。交流会にて学生・事業者との意見交換も活発に行う



GFP輸出産地セミナー・GFP超会議での登壇

課題 3

重点的に取り組むべきエリア×品目について、課題認識等を国と擦り合わせたい

GFP輸出ガイド検討会

タイ×葡萄・苺、台湾×林檎の輸出に係る意見交換

タイ向けぶどう・いちご、及び台湾向けりんご輸出に係る輸出ガイド(海外市場動向・規制情報等)の取纏めに向け農林水産省と協働



GFP輸出ガイドについて農林水産省と意見交換



内藤祥平 様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

バリューチェーン各ポイントの有力企業が参画しており、輸出を取り組むにあたりフルのサポート体制を期待できます。輸出5兆円に向け、輸出向けバリューチェーン・産地形成に取り組んでおりますので、品目・事業問わず日本国の輸出底上げへの貢献にご興味ある方はぜひご相談下さい。

GFP優良事例

木桶仕込み味噌輸出促進 コンソーシアム(東京都)

業種：味噌メーカー 輸出額：230万円

輸出品目

輸出先国

味噌 × 北米
欧州

マーケットインでの発想で木桶味噌のプレミアム化に成功

輸出取組

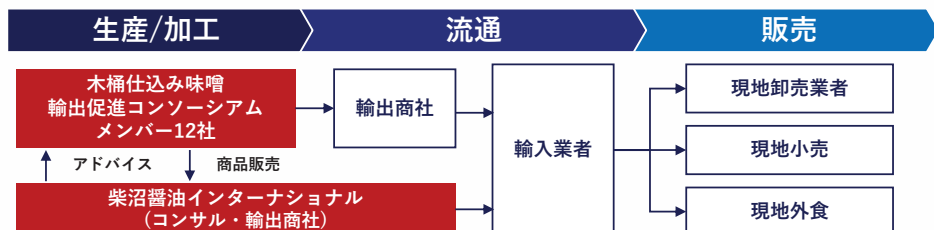
輸出の背景/経緯

- 2013年に和食が「日本人の伝統的食文化」としてユネスコ無形文化遺産に登録。海外の日本食レストラン数が約1.8倍増加し、海外への味噌輸出量も約400%増加
- 2022年、木桶味噌をプレミアム商品として伝えていくことを目的として、味噌メーカー15社で「木桶仕込み味噌輸出促進コンソーシアム」を発足
- 同年度には、GFP輸出実証や海外にてシェフを招聘したイベント開催・現地卸売業者と連携してプライベート商品開発に着手
- ワインやウイスキー等、発酵に造詣の深い欧米を対象に、木桶味噌の歴史に裏付けされたストーリーを伝達し、海外販路の開拓・拡大を目指す

輸出取組内容

- 欧州地域を中心とした木桶味噌の浸透に向けて、味噌独特の調理法である「合わせ味噌・ブレンド化」に着手。ユーザーの指向性を訴求したマーケットインを追求し、現地の支持を獲得
- 科学的根拠(データ)に基づいた木桶味噌の優位性を訴求することで、原料・整合の違いを説明し、バイヤーからの商談率を大幅に上昇
- 海外インフルエンサーやシェフを巻き込んだプロモーションイベントを実施した結果、現地卸売業者と共同でプライベート商品開発に成功
- 自社WEBサイトでの多言語化やSNSを活用した魅力発信を積極的に行いながら、コンソーシアム会員の商品の魅力を海外に発信
- 安定的な輸送方法の確立に向けて、冷凍冷蔵流通や容器破損防止のためのGFP輸出実証等に取組む

輸出モデル



会員事業者の各輸出商品の取りまとめ・製品の海外発信を含めた共同ブランディング・各輸出入規制への対応等、木桶味噌の輸出に関する取組を包括的に行う。会員間でのスキルアップ会議等も実施

世界62カ国に商流を有する柴沼醤油インターナショナルと連携することで、効率的に輸出版路を拡大。冷凍冷蔵流通をはじめとした品質維持に対応した安定的な物流ルートの最適化にも取り組む

現地の卸売業者やシェフ等を巻き込んだ共同プロモーションイベントを実施。現地でのプライベート商品化等、新たな切り口で木桶味噌のブランディング化・現地での認知度向上に向けた仕掛けを行う

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年度)
80万円(5社程度)

150万
(287.5%)

現在(2022年)
230万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

現地の反応を積極的に収集し、商品開発・輸送方法に応用

課題1

コンソーシアム会員合同で、輸出商社・海外バイヤーとの商談に臨みたい

GFP木桶味噌 マッチングin 小豆島

新規商社・バイヤーとの マッチングを実施

木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアムと合同で、香川県小豆島や愛知県にて商談会・現地視察イベントを実施し、5社の輸出商社と商談



輸出商社とのマッチング

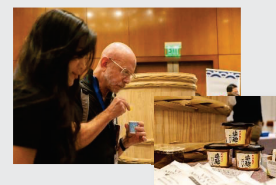
課題2

新規市場の開拓の可能性・消費者からフィードバックを受けて、商品開発に活かしたい

GFP米国イベント ロサンゼルス展示会

現地フィードバックを 商品開発に応用

米国市場開拓に向けて、消費者・バイヤーを対象としたLA展示会に出展。現地でのフィードバックを基に、ピーガン視点での商品開発に着手



木桶味噌の展示ブース

課題3

木桶味噌の輸出拡大に向けて、新規顧客へのサンプル提供や輸送方法の検討を行いたい

GFP輸出実証

輸送方法の最適化や サンプル提供に活用

オランダ・ベルギーをはじめとした欧州への輸出実証を実施。輸送面・規制面の検証及び現地の反応を受けて、販売チャネル拡大に繋がった



輸出実証・現地イベントの様子



河野 尚基様

GFPを通じて ~輸出取組の感想・今後の展望

今年度は木桶仕込み輸出促進コンソーシアムを発足し、GFP伴走支援を通じて、これまで知らなかった事業者と接点を持つことができました。現地顧客や海外輸出支援プラットフォームと情報交換できることは輸出ビジネスを拡大する上でも追い風です。今後は輸出機会拡大に向けて、現地シェフやインフルエンサー等を巻き込みながら、木桶味噌のプレミアム化を強化していきたいです。

GFP優良事例

株式会社アライドコーポレーション
(神奈川県)

業種：商社 輸出量：586トン

輸出品目

輸出先国

果物
野菜

タイ
シンガポール
香港
米国 等

現地消費者視点で産品を発掘し東南アジア向け輸出を拡大

輸出取組

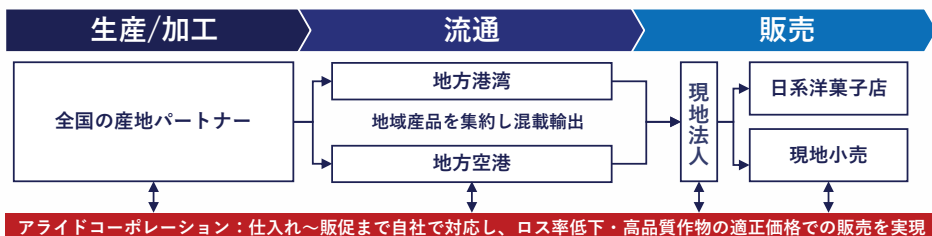
輸出の背景/経緯

- 2015年に果物輸入に取り組んだことをきっかけに、日本産青果物の輸出・販売事業を開始
- 現地消費者ニーズ起点での輸出産地形成・東南アジアを中心とした輸出拡大に積極的に取り組む
- ロス率を考慮に入れた適切な仕入れ・物流検討・現地販売を自社で行うことにより、適正価格での販売を実現
→ 親日タイ人ファン16万人を擁するFacebookページや現地ECサイト等を運営し、SNSを活用したマーケティング展開も高く評価される
- 今後はタイにて、BtoCで農産物を直接個人に届けるサービス提供を検討

輸出取組内容

- 現地ニーズに合わせ産品・産地を発掘し、またCAコンテナ・特殊鮮度保持コンテナを活用することで高品質かつ適正価格での輸出を実現
→ 現地着荷時の平均ロス率を大幅に減少させることに成功
- 輸出向けの産地開発(開拓)からの取組、また、タイ向け輸出においてはバンコクに有する支店がディストリビューターとなることで、産地～現地流通まで一気通貫で柔軟な対応が可能
→ “中間”を省き、着荷ロス減らすことで、現地消費者へ適正価格で商品を提供
→ 日本の本社と連携し、現地でのコールドチェーン物流・品質管理方法を確立
→ 着荷状況を逐次確認→問題あれば出荷時の改善策を報告・検討するサイクルを回し、商品ごとに最適な輸送方法を確立

輸出モデル



オンライン商談会等を通じ、海外ニーズに応じて輸出向けの産地を開拓。輸出仕様の品質を確保し、独自パッケージを使用することにより産地のイメージづけとブランディングも図る

CAコンテナ・特殊鮮度保持コンテナ活用、及び現地でのコールドチェーン確立により、鮮度維持と輸送コスト低減(空輸の約1/10)を両立。結果、消費者が手取りやすい現地販売価格を実現

現地冷蔵倉庫に鮮度保持機器を設置し、鮮度を長期間保つことで販売可能期間を従来の1.5~2倍に延長。現地小売と連携してプロモーションイベントを実施し、現地にて生産ストーリー等を説明

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

非公開 円

約330%

現在(2022年)

非公開 円

GFPを活用した輸出成功ポイント

商談・対面イベント通じた広く深い輸出産地形成

課題1

意欲ある産地・品目を掘り起こし、輸出実現に繋げたい

商談会におけるGFP会員とのマッチング

“産地パートナー”を全国的に拡大

GFP会員の青果物を積極的に取り扱い、日系量販店向けに輸出機会の創出・産地パートナーの掘り起こしに貢献



青果物産地との対面商談

課題2

商談会だけでは伝わらない産地の課題・実情を確認し解決に繋げたい

GFPイベント(セミナー・交流会)

産地視察・生産者との協議を通じた理解深化

全国版イベントだけでなく、GFP輸出ベンチャー塾in山梨等の地方イベントにも参加し、産地・行政中心に意見交換やパートナー発掘に取組む



GFP輸出産地セミナー・輸出ベンチャー塾in山梨での登壇

課題3

果物等、鮮度・品質保持が難しい品目について最適な輸送方法を検証したい

GFP輸出実証

福島県産ももを対象に鮮度維持方法を検証

産地からチャーター便で港湾まで配送することで鮮度維持を検証。またチャーター便確保による現地商品ロス削減の費用対効果を検証



配送・現地到着時点でのももの状態を確認



今井政樹 様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

GFP・各県でのセミナー・産地開発を通じ、輸出に対し前向きな生産者様とスピーディーに商談することが可能となりました。今後に関しては、各地域から“オールジャパン”での輸出産地連携をし、生産者の皆様がつくられている素晴らしい商品を世界へ羽ばたかせたいと思っています。

一合缶を活用し、様々な層での日本酒消費を後押し！

輸出取組

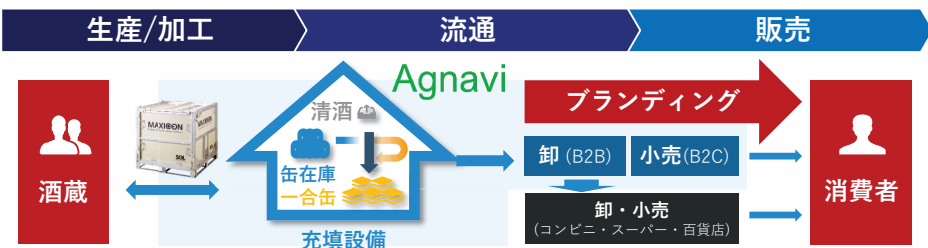
輸出の背景/経緯

- コロナ禍において全国の酒蔵が危機的状況に陥ったことをきっかけに2021年から「一合缶」という新たな形態での日本酒販売を開始
→ 180mlという手軽なサイズで販売することで20~40代という新規層の日本酒消費が期待
- 国内向けの販売を展開しつつ、海外向けの輸出に取り組む。現在は、米国・香港・シンガポール・ブラジル向けの輸出を行い、欧米諸国と輸出相談中
- 現地の飲食店・小売店への一合缶の販路可能性を示された。米国LA・ブラジルで大規模実証実験を実施。その結果、手ごろな価格で品質の高い様々な種類の日本酒を楽しめることで高い評価を受けている

輸出取組内容

- 「一合缶」という日本ブランドで全国の約70蔵元と協業し、現地ニーズに合わせた日本酒の生産体制を確保
- 国内大手の包装容器メーカーと連携し、日本酒をミニサイズに充填し、販売する安定的な商流を構築
→ 日本酒の大敵となるUVを完全に遮断した上で新鮮さを保ち、破損の心配もなく、省スペースである上にリサイクル率が高いアルミ缶を活用
→ 少量かつ価格も手ごろであるため様々な層が手を出しやすくなっている
- Shopifyを通して、香港・台湾を始め海外向けのEC販売に取り組む
→ 従来の瓶より軽い缶を活用することで、EC販売の輸送コストダウン・CO₂削減を実現

輸出モデル



全国の酒蔵と協業し、自社で日本酒をミニサイズのアルミ缶に充填することで初期設備投資を軽減し、詰め口の人手不足を大幅に低減。酒蔵個々の生産量が現地ニーズに見当たらない課題を解決

重量が軽いアルミ缶を活用することで、積載効率の向上に寄与。他食品類との混載、輸送コストダウン、CO₂削減を実現。高品質の日本酒を世界に提供するため25度以下の貯蔵・輸送を目指す

一合缶というブランドを通じて、日本各地の酒を海外に広く認知してもらうためのブランディング活動に注力。手ごろな価格で高品質かつ様々な種類の日本酒を楽しめる最大の特徴をPR

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

0万円

+1,000万

現在(2022年)

1,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

若手の巻き込み・輸出関係者とのネットワーク構築

課題 1

All Japanで日本酒の認知度を上げていきたい

GFP超会議・学生輸出塾

若手・事業者との協業で認知度を向上

GFPセミナー登壇を通して、All Japanで日本酒の認知度を上げるための糸口を探ることに成功。学生向けに輸出ビジネスの在り方を問いかけることで、新たな視点を自身の事業に応用



学生輸出塾での登壇の様子

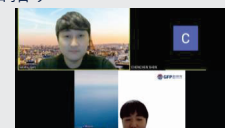
課題 2

新しい取り組みを進める事業者と意見交換したい

GFPスタートアップ事業者との交流

自社知名度を拡大しビジネス機会拡大

GFPスタートアップ検討会に参加し、新たな事業を始める事業者と交流することで、他事業者や行政との連携を実現。今後も積極的な交流を通してさらなるビジネス機会拡大を目指す



スタートアップ交流会へ参加

課題 3

ターゲット国を検討するためのマーケティング調査、テスト販売の支援をもらいたい

GFP輸出実証・マッチング

テスト販売・マッチングで販路開拓へ

GFP輸出実証を通じて、アメリカ・香港向けの日本酒輸出拡大のテスト販売、GFPアンバサダーであるumamillとマッチングし、シンガポール向けのビジネス展開を実現



テスト販売の実施



玄成秀 様

GFPを通じて ~輸出取組の感想・今後の展望

國酒であり、食の代表格である「日本酒」の価値を酒蔵約70と連携しながら、世界中へ届けます。2023年の輸出目標は50万本であり、東南アジアでの販売網の更なる拡大と、欧米を中心とした新規市場へのアプローチをGFPコミュニティを活用しながら行います！

GFP優良事例

九州農水産物直販株式会社(福岡県)

業種：商社 輸出額：6.7億円

輸出品目

青果物
水産物
畜産物

輸出先国

香港
シンガポール
台湾等

多様なエリアの産地と連携し東南アジア向け輸出を拡大

輸出取組

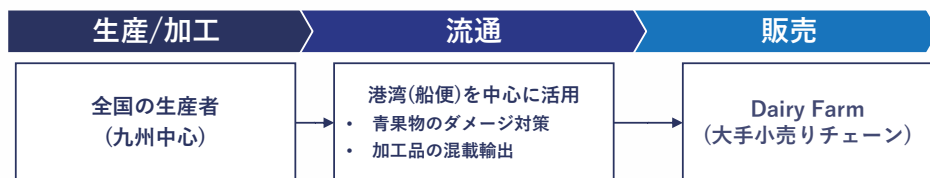
輸出の背景/経緯

- 2015年、香港へ青果物の輸出を開始
- 産地から直接仕入れ、Dairy Farmグループへ直接販売することにより中間マージンを必要最小限に抑え、生産者の利益を確保
- 2020年より、主要輸出品目の多角化を目指し、青果物の中でも、特に野菜に注力し定期的に香港へ輸出
- 2021年より、九州と東北で産地間で連携した輸出取組を開始。今後は北海道との産地間連携も検討
- かんしょ基腐病をきっかけに九州以外のかんしょ産地を掘り起こし
- 販路に課題を持つやまとファームと出会い、2021年のかんしょ輸出から本格的に輸出スタート

輸出取組内容

- 現在は香港をはじめ、台湾・シンガポール等アジア13ヶ国へ輸出
- 九州の経済界(九州経済連合会)と農業界(JA宮崎経済連)がタッグを組んで設立。多様な産地との繋がりを活かした仕入れが可能
- 香港最大手量販チェーンで小売市場シェア3割を超えるDairy Farmグループと直接取引
- 会社設立当初から繋がりのある担当者がDairy Farm香港における食品全般の責任者に就任し、香港向け輸出が加速
- 2022年度より冷凍コンテナ便への青果物以外の品目混載も可能となる
- 九州と東北との産地間連携によるメリットを活かした輸出体制を構築
- 生産者に対しても国内倉庫渡し・規格外品の活用等のメリットを提供

輸出モデル



九州農水産物直販：多様な産地からの仕入～現地大手との直接取引により安定的に輸出拡大

九州における経済界(九州経済連合会)・農業界(JA宮崎経済連)との独自ネットワークにより、多様な産地から仕入れる。その他商談会にも足を運び、全国的に仕入先を拡大

輸送中のダメージ対策として、キュアリング(かんしょ)・検品(露地野菜)を実施。2022年度に冷凍コンテナ便に香港Dairy Farmへの青果物以外の品目混載を開始

現地大手流通企業のDairy Farmとの直接取引により、明確な出口ある輸出を実現。2022年度はイオンASEAN本部との取組みを拡大し、マレーシア等、新規市場拡大を目指す

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

4億円

+2.7億
(168%)

現在(2021年度)

6.7億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

取引先・販路拡大のきっかけとしてGFPイベントを活用

課題1

幅広い輸出産地やプレイヤーとの情報交換を通してさらなる高みを目指したい

GFPイベント (セミナー・交流会)

情報提供・参加者との ネットワーキング

GFP輸出ベンチャー塾in福岡やGFP北海道セミナー＆マッチングin帯広での登壇や交流会への参加を通じ、GFPへの情報提供・マッチングに貢献



GFP輸出ベンチャー塾in福岡

課題2

既存ネットワークを超えた新たな取引先を開拓し、商品の安定供給・拡大に繋げたい

GFP商談会

商談会通じ取引先産地を全国的に拡大

北海道・南九州のイベントに参加し、多数のGFP生産者とマッチング。GFPオンラインマッチング from Sendai等で多数商談実績あり



青果物産地とのオンライン商談

課題3

重量野菜の産地リレーの可能性を模索するため、物流面・品質の課題を検証したい

GFP輸出実証

産地リレーの可能性と 物流・現地ニーズ検証

九州(冬・春先)～北海道(夏)間での産地リレー(重量野菜)の可能性を検証(特に冷蔵コンテナ輸送の場合での鮮度維持条件・現地到着時の品質)



現地到着時点のカボチャ・キャベツ



吉村直喜 様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

輸出に意欲的な生産者とのネットワーキングを構築できるだけでなく、同業他社との横の繋がりにて海外現地でのニーズが高い品目等の情報について意見交換できる場としても活用でき、大変ありがたいです。今後の展望として、商談会等のGFPイベントに未参加の、特に桃・ぶどうの果物等を扱う生産者との繋がりを期待しております。

GFP優良事例

大分県農業協同組合 (大分県)

業種：農業協同組合 生産規模：4億8,400万円

輸出品目

ぶどう かんきつ 梨 かんしょ 等

輸出先国

香港・マカオ 台湾 シンガポール タイ 等

各国規制に対応した生産体制構築による販路開拓

輸出取組

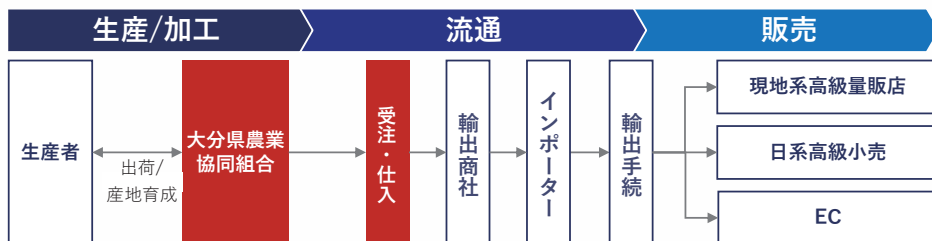
輸出の背景/経緯

- 生産振興や新たな担い手確保・育成を実現するため、安定価格での取引や販路拡大を目的に輸出を開始
- 2004年より、台湾向けに日田梨の輸出を開始し、香港、ベトナム、タイ等に輸出国を拡大し、現在は取扱品目の拡大に向けて、ぶどう・柑橘等の提案活動に着手
- 中華圏の中秋節・春節の贈答需要が非常に高く、国の重点品目であるぶどう・ミカンの輸出拡大に取り組んでいる
- 2017年から3年間、柑橘の生産がない海外市場開拓を目指し、ロシア向けの柑橘輸出にも取り組む
- 今後は生産現場のサポートを行いながら、JGAP団体認証等に対応した輸出産地づくりに取り組んでいく

輸出取組内容

- 台湾・タイなどの厳しい残留農薬基準に対応するために、使用農薬や散布時期を変更して試験栽培を行い、残留農薬検査を実施
- 春節期（1月下旬～2月中旬）にも販売できるよう出荷期間の延長を図るため、温度や湿度、鮮度保持材等が異なる環境下で貯蔵試験に取り組み、標準的な貯蔵技術を確立
- 長期の冷蔵輸送が困難な国・地域に輸出するため、冷凍加工商品の開発に昨年度から取り組み、冷凍シャインマスカット「氷果の実」を開発
- 産地に埋もれた優良品種を東南アジアで好まれる「王」という字を取り入れた「豊王」という名でブランディング、化粧箱を作成販売
- 中秋節や春節などの贈答用で求められる商品規格や化粧箱などの販促資材について調査。また、産地の取組動画を作成しQRコードを記載した資材を制作

輸出モデル



産地づくりに取り組むために生産者向けのGAP研修会を開催。台湾の残留農薬基準を満たす防除歴の作成を検討。標準的な貯蔵技術を確立

賞味期限が長い冷凍品を提案。インポーターとの直接取引に向け、輸送試験を行う。船便での輸送に対応できる鮮度保持技術の向上に取り組む

中秋節や春節の贈答用に、赤色や金色など現地ニーズに合った化粧箱等を開発。ECサイト等で冷凍果実の提案・商談を行い取引に繋げる

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

2,408万円

+1,861万
(177%)

現在(2022年)

4,269万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

現地ニーズに応じて積極的に新しい取り組みに挑戦

課題1

現地規制・販売時期に応じた輸出、コストダウンのための船便への転換を実現したい

課題2

現地が求める仕様の販促資材を提供したい

課題3

新規市場開拓に向けて新たなパートナーを探しながら、販路開拓を目指したい

GFPグローバル産地づくり推進事業

防除体系の確立・貯蔵試験・冷凍商品の開発

輸出先国の残留農薬基準に対応した防除体系の確立、春節の贈答用需要に向けた貯蔵・輸送試験、冷凍加工品の開発などに取り組む



貯蔵品輸送の現地確認（タイ）

現地ニーズに合わせた販促資材の開発

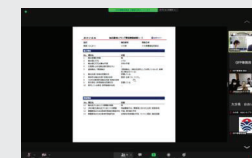
中華圏の中秋節や春節の贈答用に、商品名に「王」という文字を取り入れ、赤色や金色など現地の好みに合った化粧箱を開発



新しく開発した化粧箱

効率的に取引先を見極め・マッチング

GFPマッチング・ベンチャー塾の参加によって、商社・卸売会社とのつながりを実現し、台湾・香港・ベトナムなどの国向けの販路拡大に取り組む



マッチングの様子



松野恭子 様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

GFPグローバル産地づくり推進事業を活用して、シャインマスカットの貯蔵などリスクの高い取り組みにチャレンジでき、その取り組みが若手生産者へ広がっていることが実感できます。技術面の確立、パイヤーとの信頼関係の構築など、今後もより深く取り組んでいきたいと思っています。

GFP優良事例

株式会社ネイバーフッド (宮崎県)

業種：生産者 生産規模：1億円

輸出品目

温州みかん
不知火
十万温州
日向夏 等

輸出先国

シンガポール
香港
台湾
マカオ など

地域一体となり、台湾を中心としたアジアへの輸出拡大！

輸出取組

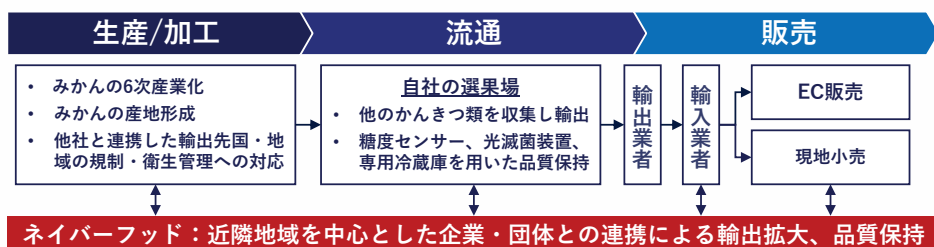
輸出の背景/経緯

- 2015～2018年、温州みかんの台湾向け輸出を目標に、株式会社食品検査・研究機構と共に栽培方法・農薬使用について研究し、台湾基準をクリアする独自の防除暦を開発
- 2019年、輸出商談会を契機に温州みかんの台湾へのサンプル輸出を開始
- 2020年、温州みかんの残留農薬検査をクリアし、本格的な輸出を開始
- 2021年、GFPグローバル産地づくり推進事業への採択後、産地づくりを本格化し、前年度より56トン多く輸出。生産が追いつかない程注文があった。香港へのテスト出荷も行う
- 2022年、現時点で輸出量は2020年の2倍となる約60トン

輸出取組内容

- 地域生産者と共に更なる輸出環境の整備、栽培面積の増加により輸出拡大を計画
 - 規制・衛生管理に対応可能な生産体制構築
 - 台湾への輸出拡大に向けて、他の柑橘類も提案。EC等、アジアでの新規販路を開拓
 - 近隣地域の企業・団体と連携し二次産品を開発。一次産品を輸出できない国や、賞味期限がネックで未開拓であったチャネル向けの新規提案が可能となった
- 取引先との信頼構築、現地ニーズやトレンドの把握、人材育成を目的としたバイヤーの産地招へい、輸出先国・地域への渡航
- 最新鋭の滅菌処理設備を有する輸出選果場を設立し、他の生産者・産地のかんきつ類を収集し協働輸出・ロット拡大による輸送費低減に寄与

輸出モデル



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

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

900万円

+1,250万
(239%)

現在(2022年)

2,150万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

輸出産地形成のための社内外の輸出体制構築

課題1

近隣産地・同品目だけでなく様々な輸出事例を知り視座を高めたい

GFPイベント (セミナー・交流会)

商社だけでなく、遠方生産者とも産地間連携

GFP輸出ベンチャー塾in山梨等、遠方開催のイベントにも足を運び他品目の先進事例をキャッチ。産地間連携による安定的な輸出体制を構築



GFP輸出ベンチャー塾in山梨・山梨産地サミット

課題2

パートナーとなる国内商社・海外事業者を発掘して定期的な輸出に繋げたい

GFP商談会

商談会を通じ取引先商社を全国的に拡大

GFP輸出産地マッチング等を通じて国内商社・海外大手小売と連携開始。その他商談会でも、GFP会員の商社とマッチング



商社・小売との商談の様子

課題3

輸出先国の残留農薬基準に対応したい、着荷時の傷みやカビによるロスを低減したい

GFPグローバル産地づくり推進事業

事業を通して輸出時の品質を向上

台湾の厳しい残留農薬基準に対応した防除暦を更新、新たな防除体系を構築。着荷時ロス低減のため、輸出用包材を工夫し品質保持剤を活用



産地全体の輸出体制構築



田中伸佳 様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

弊社は輸出を始めてまだ3年、毎年新しい課題と次のお取引先の話があります。GFPに参加させていただくことで、経営の相談や専門の事業者の紹介をしていただいて、事業をサポートして頂きました。海外と一緒にチャレンジし、共に成長できる仲間を増やしながら、今後とも輸出に取り組みたいです。

GFP優良事例

株式会社ファームランド牧 (鹿児島県)

業種：生産者 輸出量：約1,000万円

輸出品目

輸出先国

果物 (メロン) × タイ
シンガポール
香港
マカオ 等

植物検疫規制の厳しいタイ向けメロン輸出を日本初で実現

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 生産管理体制・メロンのグレード選別による全量販売体制を確立
→ 更なる販路拡大と安定的なニーズ確保のため、国内販売だけでなく、東南アジアへの輸出を検討
- 2013年：日本政策金融公庫「トラリアル輸出支援事業」を通じて、香港の富裕層をターゲットに贈答用メロン「秘蔵っ娘」の輸出を開始
- 2014年：品質と価格のバランスが海外現地ニーズに合った「Mメロン」の輸出を本格開始
- 2020年：鹿児島県庁主催の大手小売との商談会にてシンガポール・香港向け販売が決定し、更に輸出が拡大

輸出取組内容

- 輸出商社と連携した間接輸出体制を整え、高品質・安心安全な栽培方法等、“生産”に注力
→ 商社と連携し、ロット数に応じた輸送方法を柔軟に選択
- 輸出向け商品では、海外ニーズ・規制・輸送時間の長さ等を考慮し現地での品質を向上
 1. 輸出道中の船便の時間を考慮し、少し固めの状態で収穫
 2. 品質劣化を防ぐべく、ハウスの温度が高くなる前の時間帯に収穫し、風・直射日光に当たらない状態で倉庫の中で梱包
 3. 海外で重視される“つる”の鮮度を維持するために、シートやキャップをかけて出荷
- タイ向けの輸出に向け、認証取得・選果場の設備や圃場管理に関して検討を重ね、10月にASIAGAPを取得

輸出モデル

生産/加工

流通

販売

年2.5作/ブランド・販路選別
熱水消毒による防除
ASIAGAP取得

地方港湾

ロット数に応じた輸送方法の選定

地方空港

シンガポール：大手小売

香港：大手小売

タイ：大手小売

土壌消毒の方法として、全国的にも珍しい熱水消毒を採用。有害な微生物だけを駆除し、連作障害を防ぐことに成功

輸出先国の残留農薬基準を意識。残留農薬検査は、食品総合研究所(鹿児島県経済農業協同組合)にて実施

輸送コスト低減に向け、商社と連携し航空便だけでなく、地方港・船便活用も検討

現在、香港向けのメロンは福岡から輸出しているが、今後、PPIH向け輸出に関しては一部志布志港からの輸出を検討

連携先商社との定期的な打ち合わせにより、現地での売れ行き・FBを把握⇒生産・収穫・出荷に反映

まずは小玉から輸出し反応を見ながら大玉輸出も検討・現地に到着時の軟化状態から逆算し収穫時期を決める等

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

2,000万円

コロナ影響
により低下

現在(2021年)

1,000万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

市場開拓に必要なニーズ・規制情報を綿密に把握

課題1

タイ向け輸出に必要な要件を把握し、方向性を検討したい

GFP訪問診断/ 補助事業活用

農水省補助事業を 活用した輸出体制整備

農政局・ジェトロ専門家・県担当者が訪問し、タイ向け輸出に必要な園地登録・施設登録等の要件の洗い出しや、活用できる補助金を紹介



専門家による圃場・選果場視察

課題2

新たな販路開拓+現地の価格面でのニーズに対応するため、輸送コストを抑えたい

志布志港 からの物流実証

志布志港の輸出活用のための実証実験

輸送コスト低減に向け志布志港活用を検討。アールスメロンを対象に、コスト・現地到着時点での状態等を検証し、継続輸出に向けた課題を把握



他の県産品と混載での輸出検証

課題3

戦略性・全体感をもって輸出に取り組むべく現地ニーズを把握したい

商談会でのGFP会員 商社との意見交換

新規市場・チャネル開拓含む輸出拡大の方向性を協議

タイ向け輸出パートナーと、既存輸出先国含めた輸出戦略・ポートフォリオを協議。主に高価格販売の方向性について意識を擦り合わせた



商談会での商社との意見交換

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望



牧信一郎 様

GFPをはじめ関係者皆さまのおかげでタイ向け輸出を成功でき、“人”に恵まれたと感じています。気を緩めず今後も順調に輸出できる体制を構築し、タイ側の販売業者に安心感を持っていただき、着実に“棚づくり”を進めていくつもりです。最終的には生産量の約半分を輸出向けとすることを目指しています。自社で雇っている技能実習生はじめ、国内在住の海外の方が自社メロンの“ファン”になり、帰国後も啓蒙・PRしていただけるよう引き続き品質向上に取り組んでいきたいです。20

GFP優良事例 ヘンタ製茶有限会社 (鹿児島県)

業種：農業法人 生産規模：2億3,000万円

輸出品目	輸出先国
碾茶・抹茶 煎茶 粉末茶 ペットボトル 飲料等	アメリカ 台湾 EU オーストラリア 等

欧米諸国の健康ニーズに合わせた生産体制・商流の構築

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 1967年に茶面積10aから創業し、現在は現在茶面積を25haまで拡大
- 2014年、抹茶の原料であるてん茶等を霧島山麓の標高200～300mにある茶畑で有機栽培
- 2015年に輸出を開始し、2019年にはアメリカ、台湾、シンガポール、香港、EUなど8カ国・地域に有機抹茶を約6トン輸出。2021年の輸出量は約21トンと増大
- 2019年よりGFPグローバル産地づくり推進事業を活用し、JA鹿児島県経済連と連携して、生産から販売まで一貫体制で有機JAS認証を取得
- 今後、品質の良い抹茶の安定供給体制の構築や、ペットボトル飲料・スティック抹茶等の輸出拡大を目指す

輸出取組内容

- 霧島山麓の山で囲まれた茶畑で生産し、近隣農家からの農薬飛散防止。欧米と相互認証している有機JAS認証・ASIA-GAP取得
- 霧島茶としてトレーサビリティを確立し、どの茶園で採れた茶葉であるかを記録
- 県内のミネラルウォーター事業者と連携し、ペットボトル飲料に粉末茶を密封。開封時に水と茶葉の混ざる飲料を開発
- 県内有機てん茶農家と連携し、輸出ロットを拡大。農林水産省補助事業のチャーター(抹茶フライト)を活用し15tの空輸を実現
- 英語人材の積極採用や海外の商談参加・バイヤー招へいによる製品ストーリー訴求
- 輸出商社等と海外商談への参加や、海外バイヤーを茶園に招へいしてストーリーを伝え、信頼関係を構築

輸出モデル

生産/加工

流通

販売

輸出産地形成

- ・ 有機生産
- ・ 各種認証の取得

商流拡大

- ・ 生産者、商社との関係構築
- ・ 輸出先への茶の魅力訴求
- ・ 現地でのEC販売

現地小売店

現地卸売業者

欧米諸国で健康志向の消費者のニーズに対応するため、無農薬栽培への転換による各種認証取得。県内高校との商品企画・有機農家と連携した、大ロット輸出を実現

トレーサビリティを確立し、栽培から荒茶(一次)加工、仕上げ(二次)加工を自社で実施。輸出セミナーでの生産者・輸出商社とのネットワーク構築・バイヤー招へい等を実施

現地法人のスーパーマーケットなど、現地の小売店や現地卸売業者など様々なチャネルに向けて直接取引を行うことで、現地ニーズに則した抹茶スティック茶等を展開

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2018年)

2,800万円

+6,100万
(318%)

GFP参画後(2021年)

8,900万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

有機抹茶の魅力を伝え海外パートナーと信頼関係を構築

課題1

海外に有機抹茶の良さを広める機会、輸出先を拡大するためのさらなる機会がほしい

GFPグローバル産地づくり推進事業活用

GFPメンバーとの関係構築および情報交換

補助金を活用し、海外の展示会や商談会に積極的に参加。現地パートナーを訪問することで、認知度向上および流通ルート構築



海外展示会でのPR

課題2

有機茶の栽培を行う生産者や輸出商社、海外バイヤーとの繋がりを拡大したい

GFPイベント参加・メルマガ情報収集

海外の展示会へ参加し製品PRに成功

お茶の生産を行う生産者や食品事業者・またそれらを取扱う商社・海外バイヤー等と関係を構築することで、輸出に関する様々な情報を入手



輸出パートナーとの交流

課題3

有機抹茶の輸出に関して知見を深め、輸出先にも自社の特徴を知ってもらいたい

GFPグローバル産地連携部会(茶部会)

輸出相談やバイヤーの招へいで輸出拡大

GFP茶部会でのアドバイスを基に、自社農場へ海外バイヤーを招へい。農薬の飛散を受けない生産環境を確認いただき、信頼関係を構築



海外バイヤー招へい

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

GFPを活用して様々な情報を得られたことは輸出促進に非常に役に立ちました。現在も輸出は拡大しており、ダイレクトで直接海外へ届ける、「生産者の顔が見える輸出」を今後も大切にしながら、更なる輸出拡大を実現していきたいです。また、海外の展示会等にもさらに積極的に参加し、日本の有機抹茶を世界中に広めていきたいと思っています。



邊田孝一様

GFP優良事例集2022 選定事業者

- 十勝清水町農業協同組合（北海道・農業協同組合）
- 岩手中央農業協同組合（岩手県・農業協同組合）
- アグベル株式会社（山梨県・ぶどう/生産者）
- 丸京製菓株式会社（鳥取県・菓子/メーカー）
- 木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアム
（香川県・醤油メーカー団体）
- 株式会社レッドアップ（熊本県・トマト/生産者）
- 垂水市漁業協同組合（鹿児島県・漁業協同組合）
- 島唐食品（沖縄県・節照たれ/メーカー）

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2022(2021含む)
[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/
export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf)



GFP優良事例集2021 選定事業者

- 株式会社わかさや本舗（北海道・菓子/メーカー）
- 北海道チクレン農業協同組合連合会（北海道・牛肉/生産団体）
- センコン物流株式会社（宮城県・商社）
- 大潟村農産物・加工品輸出促進協議会（秋田県・コメ/輸出支援）
- 株式会社パン・パシフィック・
インターナショナルホールディングス（東京都・現地小売）
- umamill株式会社（東京都・ECプラットフォーム）
- 株式会社久世（東京都・商社）
- 有限会社粹（福井県・押し寿司/メーカー）
- 株式会社小浜酒造（福井県・日本酒/メーカー）
- 株式会社岩清（静岡県・水産加工/メーカー）
- 株式会社平松食品（愛知県・佃煮/メーカー）
- 株式会社市川農場（滋賀県・いちご/生産者）
- 福島鯉株式会社（京都府・水産加工/メーカー）
- 東亜食品工業株式会社（兵庫県・乾麺/メーカー）
- 株式会社阪東食品（徳島県・ゆず調味料/メーカー）
- イヨスイ株式会社（愛媛県・水産加工/メーカー）
- 株式会社杉本商店（宮崎県・しいたけ/生産者）
- 大吉農園（鹿児島県・青果物全般/生産者）
- 株式会社萌す（沖縄県・商社）
- 株式会社478company（沖縄県・商社）