

農林水産物・食品の輸出取組事例(令和5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、シンガポール
	3	株式会社糸島みるくぷらんと	加工食品	のむヨーグルト伊都物語	香港、シンガポール
	4	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
	5	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
	6	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
	7	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
	8	株式会社Fu	水産物	冷凍フグ	シンガポール、マレーシア、オーストラリア
	9	鶴味噌醸造株式会社	加工食品	合わせみそ、米みそ、金山寺みそ、その他	台湾、香港、フランス、その他15カ国
	10	柳川冷凍食品株式会社	加工食品	スリミサラダ、海鮮パスタ、漬魚	タイ、香港、シンガポール、アメリカ 等
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 等
	12	株式会社石橋果樹園	青果物	温州みかん	香港、ベトナム、シンガポール
	13	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、ゴマ塩等）	香港、上海、東南アジア、米国、EU
長崎県	14	有限会社北村製茶	茶	有機緑茶	ニューヨーク、香港
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	株式会社高橋製茶	茶	有機緑茶	ドイツ、フランス、デンマーク、アメリカ、シンガポール
	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	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）
	19	株式会社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
	20	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）
	21	株式会社高千穂ムラたび	加工食品	あまざけ＋乳酸菌 ちほまろ(プレーン・ヘベス・玄米)	中国、シンガポール、香港、台湾
	22	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
	23	株式会社宮崎茶房	茶	有機茶(釜炒り茶、紅茶、ウーロン茶)	ドイツ、チェコ、カナダ、スイス、アメリカ、台湾
	24	株式会社MOMIKI	加工食品	ソース調味料（黒にんにく加工品 等）	米国、EU 等(全13カ国・地域)
	25	黒瀬水産株式会社	水産物	養殖ぶり	デンマーク、台湾、香港、イギリス、タイ 等（全16カ国）
	26	小浦製茶	茶	有機荒茶	アメリカ、EU 等
鹿児島県	27	鹿児島県 農林水産物輸出促進ビジョン推進本部	その他	牛肉、豚肉、鶏肉、鶏卵、お茶、さつまいも、きんかん、木材(丸太等)、養殖ブリ・カンパチ 等	香港、シンガポール、台湾、タイ、中国、韓国、米国、EU等
	28	ヘンタ製茶有限会社	茶	霧島茶、有機茶、抹茶等	米国、台湾、シンガポール、香港、フランス、カナダ、デンマーク、スイス



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、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ アジアへ牡蠣の輸出。
- ◆ 新興国を中心に輸出相手国の開拓。
- ◆ マーケットのニーズに対応し、冷凍殻付き牡蠣を輸出。

【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4年度	8,740	60	不定期 通年
令和3年度	5,000	25	
令和2年度	6,620	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。密な連携により幅広いニーズへの対応力を強化。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 受注数量に対する製品の選別や梱包などの作業効率向上。
- 2 書類作成・申請等のスキーム構築。
- 3 現地の市況に連動した細かなオーダーへの柔軟な対応。

【生じた課題への対応】

- 1 作業人員を増やし出荷品目の計量及び数量をカウント。
- 2 書類のフォーマットを作成し、スキル問わず複数人で対応を可能にした。
- 3 現地からのオーダー予測等フォアオーダーと連携を密にして対応。

【対応の結果】

- 1 選別スピードの向上(引き続き機械導入を検討中)。
- 2 輸出事業に携わる人員増加により、効率化につながっている。
- 3 オーダーを断ることなく受注～発送まで行えた。

【今後の課題・展望】

- 1 人員調整/自動選別機等の導入により効率化を図る。
- 2 書類作成フロー及び人員を選定し、効率的な輸出書類作成対応。
- 3 提案可能なラインナップを調整し、取引先の様々なニーズに応える。

【ウェブサイト】 <http://ag-f.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：上野 TEL：092-332-8244



福岡県糸島産みるくがき
※商標登録済



保冷車導入によって
より適度な温度帯での商品輸送



冷凍殻付き牡蠣の出荷



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】

- ◆ 国内の売上減少カバー、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
令和4年度	38,749	通年
令和3年度	36,594	
令和2年度	40,533	

【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。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 賞味期限の短さ
- 2 現地でのさらなる認知度の向上

【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 店舗でのフェア等の販売促進実施

【対応の結果】

- 1 賞味期限を長くすることができた
- 2 フェアの実施回数の増加および定番発注数量の増加

【今後の課題・展望】

- 1 PB商品の開発、さらなる賞味期限の延長
- 2 輸出エリアの拡大
- 3 フェア等企画の立案および提案



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



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】

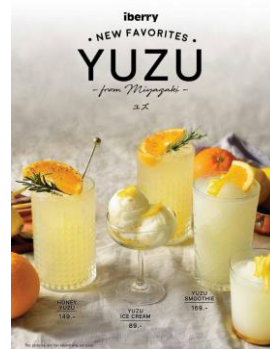
- 1 賞味期限の延長、常温化できるよう解決に向けて現在も取組中。
- 2 現地のケーキ・アイスクリーム等やレストランのドリンクでゆずの使用が進み定番化。
- 3 対応可能な輸出相手先国の増加に伴い、海外から商品の問い合わせ増。

【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



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一へ』

【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】

- ◆ 国内商社を経由して間接貿易
- ◆ コロナ禍の渡航制限でもオンライン商談会を活用し販路開拓
- ◆ 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4年度	2,600	通期
令和3年度	2,060	
令和2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なく、趣味・嗜好を商品開発に反映する事が出来た。

【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難しい。
- 2 国、地域毎に輸入規制変更への対応が必要になってくる。
- 3 必ずしも優良バイヤーに当たらない現実がある。



2020.1 Fancy Food Show (米国)

【生じた課題への対応】

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



2021.9 ハロウィン特設展示 (中国)

【対応の結果】

- 1 新型コロナの影響などにより、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を回避、シームレスな販売ができた。



2021.11 試食実演販売 (中国)

【今後の課題・展望】

- 1 各国・地域の嗜好・意識に沿い、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、更なる輸出拡大を目指す。

【活用した支援・施策】ジェトロ 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：朱・白石、TEL：093-472-8770



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4年度	108%	通年
令和3年度	93%	
令和2年度	119%	

【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】

- 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に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もと、着色料の変更及び香料（乳成分）の廃止。
- 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を相談。

【対応の結果】

- 1 規制着色料や香料の変更により、すべ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、遠方の欧米諸国への商談成立。
- 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 甘いものがよ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、香港へ販路を拡大。
- 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】

ジェトロ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 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、スペインなど

【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。

【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4年度	166	2.80	通年
令和3年度	217	3.50	
令和2年度	36	0.45	

【効果があった取組】

- 輸入規制対応のため、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へ転換した商品開発。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 輸出先国ごとに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 輸入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 国内販売しているNB商品のグローバル化。
- 2 包材の見直しなど、輸出コスト削減の取組を実施。



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

【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



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

【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

【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した。
- ◆ 令和4年7月よりオーストラリア向けフグの輸出がスタートした。

【輸出実績】（令和3年度より輸出開始。取扱い実績は10月末現在。）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和4年度	1,031	4	通年
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を提供した。

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 令和4年9月、養殖フグの輸入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食品庁の輸入検疫で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、刺身を作る技術がない。
- 3 これまで日本からオーストラリアへのフグの輸出実績がなく、市場として未知数だった。

【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に即日通関するように改善を図った。
- 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した。
- 3 水産庁、JETRO、商社等と連携し令和5年2月にシドニーにて日本産フグプロモーションを開催。

【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、令和5年度にかけてさらに需要が増えていくことが見込まれる。
- 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できる。
- 3 オーストラリアにおける日本産フグの認知度が上昇し、新規高級食材として新たな販路の開拓に結び付く。

【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を行う。
- 3 オーストラリアにもプロモーションを継続していく。



シドニーで日本産フグプロモーションを実施



ローカルシェフへ日本フグ料理の調理技術を伝授した

【活用した支援・施策】

—

【ウェブサイト】 <https://www.fufood.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：古川、TEL：090-8710-8820



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】

合わせみそ、米みそ、金山寺みそ、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）

	輸出額 (対前年比)	出荷時期
令和4年度	120%	通年
令和3年度	119%	
令和2年度	118%	

【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』を前面に出したパッケージデザインを使用。

【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、国際認証の取得状況を確認する取引が増えた。

【生じた課題への対応】

- 1 間接輸出、OEM、小ロットにて対応。
- 2 取引先、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減）。
- 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



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】

スリミサラダ、海鮮パスタ、漬魚

【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（コロナ禍のため主にオンライン開催）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
令和4年度	1,500	6	通年
令和3年度	1,000	4	
令和2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、業務用商品の売上減少。
- 2 輸出担当人材不足（輸出手続事務・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、輸出量は前年の1.5倍。
- 2 増員して営業力の強化ができた。

【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 新たな商品の開発。

【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、T E L：0944-73-1124



魚屋がパスタシリーズ
「アヒージョ風パスタ」



コロナ感染症拡大を受けて導入した
冷凍自動販売機



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・香港等

【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4年度	358	通年
令和3年度	329	
令和2年度	431	

【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。

【取り組む際に生じた課題】

- 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にくく、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



主力商品の神埼そうめん



導入した自動裁断機



現地での試食販売ブース



佐賀県 (株) 石橋果樹園

『温州みかんを東南アジアへ』

【主な品目】

温州みかん

【主な輸出先国・地域】

香港・ベトナム・シンガポール

【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 4 年度	4	11～3 月
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】

- 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 青果での輸出なので、輸送中の品質管理に注意が必要。
- 3 個人で輸出をしようとすると、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。

【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 比較的輸送距離が短いアジア圏をターゲットにした。
- 3 植物防疫所や県農業振興センターへ相談し、情報や助言を得た。

【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 輸出はできたものの、輸送中の痛み等による廃棄のリスクは避けられない。
- 3 残留農薬規制等をクリアし輸出を開始することができたが、国や自治体の補助事業や施策等の情報をすべて把握することは困難である。

【今後の課題・展望】

- 1 令和 5 年度は輸出量 10t を目指すため、現在マレーシアへの輸出商談を進めている。最終的には輸出量、輸出先を拡大し、生産している全量全品目をベトナム、マレーシア、アメリカへ輸出することが目標である。
- 2 ベトナムの農場を視察するなど、現地での生産を検討中。
- 3 国の認定を受けた農林水産物・食品輸出促進団体への加入を検討中。

【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、TEL：090-3197-0121



(株) 石橋果樹園の皆さん



輸出している温州みかん



現地での販促イベントでPR



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、ゴマ塩等）

【主な輸出先国・地域】

香港、上海、東南アジア、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に目を向け輸出拡大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ことがきっかけとなり、翌年、台湾へ輸出を開始。その後、香港、上海、米国、フランス、スイス、タイ、シンガポール、にまで販路を開拓。

【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4年度	280	通年
令和3年度	270	
令和2年度	350	

【効果があった取組】

- ・販路拡大のため、国内外の商談会に精力的に参加。
- ・海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及び輸出後に抱えた課題】

- 1 商品の性質上、輸出先国によっては取引先が非常に限られるため、多くの国・地域を開拓していかざるを得ない上、現地のニーズに合致した商品が求められる。
- 2 コロナ禍ではなかなか海外渡航ができず、現地での商談会への参加や試食会の開催ができなかった。
- 3 アジア各国の安全・衛生管理基準が厳しくなっており、輸出のハードルが高い。

【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・セミナー等に精力的に参加。
- 2 コロナ禍ではオンライン形式の国内・国外商談会に参加。
- 3 HACCP及びJFS-B認証を取得。

【対応の結果】

- 1 自ら現地を訪問したことで、バイヤーと良好な関係を築いた。また、現地バイヤーから商品のニーズを収集し、新商品を開発できた。
- 2 オンライン形式の商談会ではバイヤーへの試食用サンプルを提供できないこと、Zoom等による動画提供の技術等、PRが難しかった。

【今後の課題・展望】

- 1 コロナ禍でも店舗の棚を確保できたことから、今後はコロナによる規制解除が進む中、輸出先・輸出額ともに増やしていきたい。
- 2 3～4年以内を目途に、JFS-C認証を目指す。

【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



試食販売会



現地での販促イベント



長崎県 有限会社北村製茶

『有機緑茶を世界へ』

【主な品目】

有機緑茶

【主な輸出先国・地域】

ニューヨーク、香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 茶葉の生産から商品の製造、販売まで自社で行い、平成13年に有機 J A S 規格の認証を取得（長崎県第1号）
- ◆ 有機農法により栽培された茶であることを活かし、平成29年度から香港へ輸出を開始、翌30年度からはニューヨークへも輸出

【輸出実績】（平成29年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
令和4年度	590	通年
令和3年度	470	
令和2年度	300	

【効果があった取組】

- ・米国オーガニック認証マークの表示
- ・商品規格及び表示方法の見直しによる販売

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 日本の有機JASマーク表示では認知度がなく、有機の価値を伝えることが困難。
- 2 ライフスタイルの違いから従来の商品規格や曖昧な表示では受け入れられない。

【生じた課題への対応】

- 1 日本の有機JAS認証機関が発行した輸入証明を添付して輸出。
- 2 商品規格や表示方法の見直し（カップの深さにあったティーバッグの紐の調整及び植物性由来の素材に変更、適温及びカフェインの含有量を明確に表示）。

【対応の結果】

- 1 米国オーガニック認証の表示で有機茶としての認知度が上がり消費者、バイヤーの信頼を得られた。
- 2 ライフスタイルに応じた商品開発をすることで販売増加につながった。

【今後の課題・展望】

- 1 輸出先の拡大（中国、ヨーロッパ）のため、SGS残留農薬検査の実施（合格）。
- 2 輸出先のライフスタイルに合わせた商品開発や現地スタッフのアイデアを活用した販売戦略を検討。
- 3 和食をパッケージとして海外展開することで、茶の販売促進につなげる。

【活用した支援・施策】 -

【ウェブサイト】 ニューヨーク店舗 <https://www.teakitamura.com/>

【連絡先】 担当者名：北村 誠、TEL：0956-63-2707



ニューヨークでの販売



ニューヨーク向けの商品



香港での展示会

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、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 4 年度	2,692,124	1,594	通年
令和 3 年度	2,484,329	1,781	
令和 2 年度	2,250,888	1,370	

【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（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り、商品保管期間を短縮



東南アジアでのフェア

【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



【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。



中東での商談会

【活用した支援・施策】

【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 (TEL: 096-328-1109)



大分県 (株)高橋製茶 『有機緑茶をEUへ』

【主な品目】

有機緑茶

【主な輸出先国・地域】

ドイツ フランス デンマーク アメリカ シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 食の安全・安心にいち早く着目し、平成13年に大分県で初めて有機JAS認証(大分県第1号)を取得。
- ◆ 有機緑茶の優位性を活かし海外展開を図るため、大分県やジェトロが開催する輸出商談会に出品。
- ◆ 輸出コスト削減のため、商社を通さず現地バイヤーと直接取引を実施。

【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
令和4年度	371	5.5	通年
令和3年度	368	8.0	
令和2年度	157	3.0	



映画「種まく旅人～みのりの茶」の舞台となった自慢の有機栽培茶園

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 県などの働きかけにより、平成24年から香港などアジア圏へ有機緑茶の輸出を試行。しかし、アジア圏ではオーガニックの認知度が低く、安価な中国産のシェアが広く、継続的な取引に至らず。

【生じた課題への対応】

- ・ 県からの支援を受けた。また、ジェトロが開催する輸出商談会へ継続的に参加。
- ・ アジア圏よりもオーガニックの志向が高い欧米へ販路を変更。

【対応の結果】

- ・ 平成27年度にドイツのバイヤーと商談がまとまり輸出実績を挙げる。
- ・ ドイツでの商談がきっかけで直接取引を開始し、輸出商社を通さない販売ルートにより収益の向上を図る。
- ・ ドイツへの輸出を契機に平成29年には新たなバイヤーが弊社の茶園を視察に訪れるなど、販路拡大に向けた商談を展開。

【今後の課題・展望】

- ・ 貿易実務に精通した担当者の育成。
- ・ ティーバッグの輸出増大。

【活用した施策・支援】 大分県、ジェトロ輸出商談会 他

【ウェブサイト】 <http://www.tkhs-cha.com>

【連絡先】 担当者名:代表取締役 高橋 雄三 TEL:0974-32-4219



有機栽培茶製品



臼杵市出身の大学教授の紹介で、外国人研修生を受け入れた時の様子



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4年度	4,330	通年
令和3年度	3,954	
令和2年度	2,892	

【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の実施
- 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グローバル産地づくり推進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+376百万円)
- 2 シンガポールの輸出コンサルタント、現地事業者と連携したレストランフェア、商談の実施
- 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 令和6年度の輸出目標額を57億円とする
- 2 商社や経済団体等との連携などによる、新たな輸出品目や輸出国の開拓
- 3 輸出にチャレンジする生産者・生産団体等の支援
- 4 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】 GFPグローバル産地づくり推進事業

【連絡先】 担当者名: 安倍、TEL: 097-506-3631



大分県農水産物フェア
(台湾)



海外バイヤーとの商談
(シンガポール)



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、輸出代理店と連携し、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(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和4年度	6,370	22	通年
令和3年度	5,100	19	
令和2年度	1,750	7	

【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。

※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】

- 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」募集システムの構築と募集チラシをインターネットから発信。

【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10haへ増加。
- 2 多くの申し込みがあったが、作業の説明等を毎回する必要があるため、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4年度	25,849.3	984	通年
令和3年度	21,923.5	749	
令和2年度	20,830.0	724	

※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】

- 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）

【効果があつた取組】

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。

【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。

【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



海外での商談会



展示会販売



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ヵ国)

【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ISO22000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4年度	1,368	1.3	通年
令和3年度	4,613	12.2	
令和2年度	1,267	1.2	

【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】

- 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を再利用。

【対応の結果】

- 1 商品の売上げが徐々に増加。
- 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 20



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 株式会社高千穂ムラたび 『あまざけ+乳酸菌 ちほまる を アジア圏へ』

【主な品目】

【主な輸出先国・地域】

あまざけ+乳酸菌 ちほまる（プレーン・ヘベス・玄米）

中国、シンガポール、香港、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 宮崎県物産振興センターと連携したアジア圏への輸出
- ◆ 輸出関連展示商談会への積極的な出展により取引先を獲得

【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

	輸出量(kg)	出荷時期
令和4年度	2,313	通年
令和3年度	3,009	
令和2年度	5,350	

【効果があった取組】

商談会参加
現地イベント（試飲販売）参加

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 新たな販売先の開拓。
- 2 ベンダーを見つけること。

【生じた課題への対応】

- 1 現地在住コーディネータから商品販売方法や相場についてのアドバイスを頂く。
現地の顧客ニーズに合った販売方法（例：注文は5本であるが、6本納品するなど）の工夫。
- 2 商談会への積極的な参加、現地販売イベントへの参加によりベンダーとの接点をつかった。

【対応の結果】

- 1 現地相場に違和感なく販売できた。
- 2 期間限定販売のみならず、通常販売の取扱いが決まった。

【今後の課題・展望】

- 1 中国での販路拡大、パートナーを見つける。
- 2 その他販路のない国へのアプローチ。

【活用した支援・施策】 宮崎県輸出チャレンジ事業 FOOD EXPO 2016
令和2～4年度GFPグローバル産地づくり推進事業

【ウェブサイト】 <http://takachiho-muratabi.com/>

【連絡先】 担当者名：佐伯、TEL：0982-72-7226 21



あまざけ+乳酸菌 ちほまる
（「飲む点滴」といわれる「あまざけ」と整腸作用でおなじみの「乳酸菌」をブレンド）



シンガポール



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】（令和2年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和4年度	2,200	55	10～1月
令和3年度	3,000	86	
令和2年度	900	30	

【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）を防止。

【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 輸出向け選果場の新設。
- 5 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、T E L：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



宮崎県 株式会社宮崎茶房

『有機栽培茶を欧州・北米等へ』

【主な品目】

有機茶（釜炒り茶、紅茶、ウーロン茶）

【主な輸出先国・地域】

ドイツ、チェコ、カナダ、スイス、アメリカ、台湾

【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。
- ◆ 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】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(kg)	出荷時期
令和4年度	650	1,300	通年
令和3年度	600	1,200	
令和2年度	500	1,000	

【効果があった取組】

- SNS（インスタグラム）の更新回数を増やした。
- 英語版のホームページを外部委託により作成した。

【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。

【生じた課題への対応】

- 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で、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の商談会に参加。輸出に対するノウハウを蓄積。
また、海外のニーズを学ぶため、輸出コンサル主催の研修会に参加。

【対応の結果】

- 1 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。
- 2 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プーアル茶、ブルーベリー茶などに取組み、更なる販売強化と販路拡大を目指す。
- 3 茶摘みや加工ができる体験施設を運用。

【活用した支援・施策】茶・薬用作物等地域特産物体制強化促進事業
農業経営基盤強化資金（スーパーL資金）

【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



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



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。

※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4年度	1,234	7.4 (ガーリックソース)	通年
令和3年度	2,309	14.3 (ガーリックソース)	
令和2年度	1,165	5.7 (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。

【取り組む際に生じた課題】

- 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は至っていない。

【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。

【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



ニューヨークの展示会



台湾のスーパーで試食販売



宮崎県 黒瀬水産株式会社

『日本のぶりを世界へ』

【主な品目】

養殖ぶり

【主な輸出先国・地域】

デンマーク、台湾、香港、イギリス、タイ等（全16カ国）

【輸出取組の概要】

- ◆ 海外市場では、養殖に対して環境・資源配慮が求められることから「ASC認証」（※）を取得。
- ◆ 親会社の海外販売機能を利用し各国への輸出。

【輸出実績】（平成16年度より輸出開始）

	輸出量（尾）	出荷時期
令和4年度	130,000	通年
令和3年度	68,700	
令和2年度	45,800	

（※）ASC認証とは、養殖業が持続可能な方法で運営され、周辺の自然環境や地域社会への配慮が行われている「責任ある養殖水産物」であることを証明する認証制度。

【取り組む際に生じた課題】

- 1 生鮮商品を航空便輸送することによる高単価。
- 2 輸出対象国が増えることで必要な各種証明書等が複雑化。

【効果があつた取組】

冷凍商品の開発による幅広い消費者ニーズへの対応。

【生じた課題への対応】

- 1 輸出用商品として冷凍フィレを開発。船便での冷凍商品を輸送。
- 2 親会社に輸出関連の事務処理を移管。

【対応の結果】

- 1 輸送コストを抑制し、幅広い顧客へ供給。
- 2 生産だけに専念することができた。

【今後の課題・展望】

- 1 国際的に信頼の高いASC認証（※）対象魚の生産量を増加させて輸出拡大。
- 2 新たな輸出国への販路拡大。



養殖生け簀



養殖の黒瀬ぶり

【活用した支援・施策】 令和3～4年度GFPグローバル産地づくり推進事業

【ウェブサイト】 <http://kurosui.jp/>

【連絡先】 担当者名：久保田、TEL：0987-72-7700



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、EU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4年度	165	通年
令和3年度	130	
令和2年度	85	

【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。

【取り組む際に生じた課題】

- 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。

【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。



有機栽培の茶園



G7宮崎農業大臣会合メンバーの視察



有機荒茶



鹿児島県 農林水産物輸出促進ビジョン推進本部 『輸出額500億円を目指して』

【輸出重点品目】

牛肉、豚肉、鶏肉、鶏卵、お茶、さつまいも、さんかん、木材（丸太等）、養殖ブリ・カンパチ等

【輸出重点国・地域】

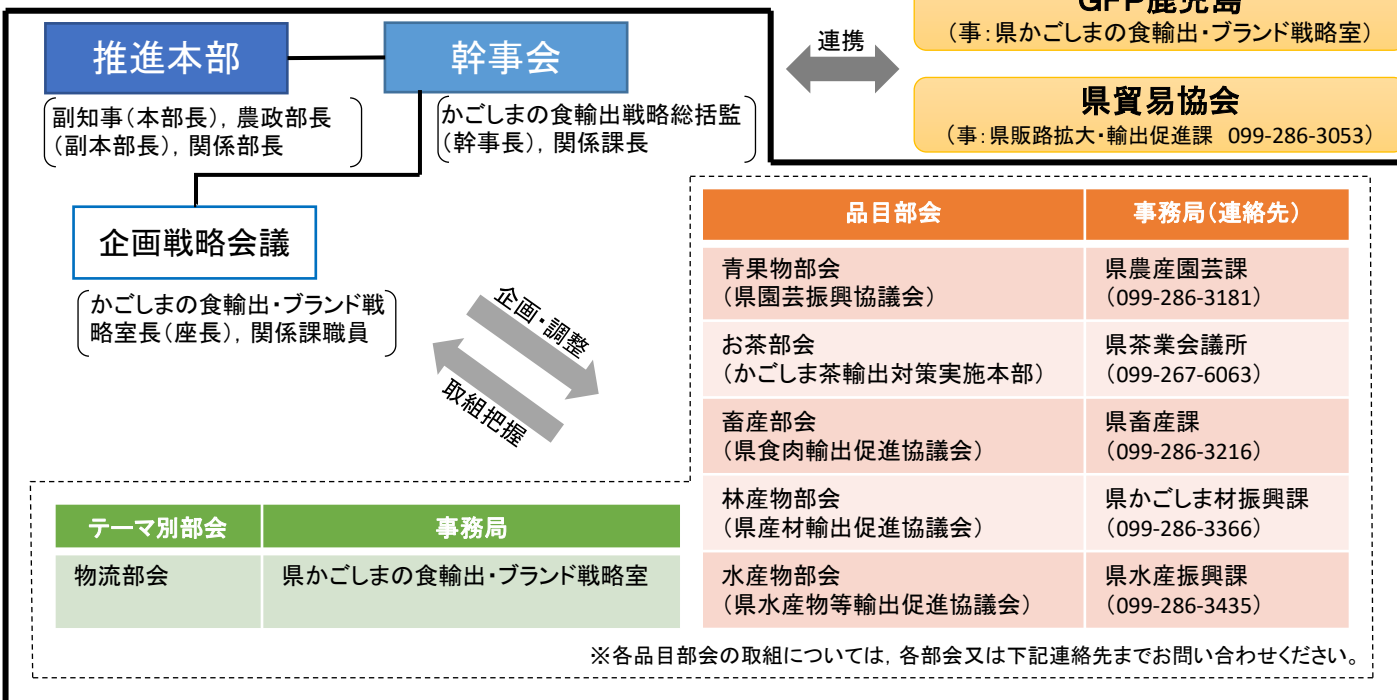
香港、シンガポール、台湾、タイ、中国、韓国、米国、EU等

【取組の概要】

- ◆ 平成30年3月に策定した「鹿児島県農林水産物輸出促進ビジョン」の実現に向け、関係機関・団体と一体となって着実に実行していくための司令塔となる組織として、平成30年度に設置。
- ◆ 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、各品目部会等の活動を通じて戦略的取組を展開し、生産体制と販売力の強化を図ることで、令和7年度の輸出額約500億円を目指す。

※鹿児島県農林水産物輸出促進ビジョン（鹿児島県HP）

【推進体制】



【輸出実績（過去3年間）】

	輸出額	主な品目
令和4年度	約327億円	牛肉、養殖ブリ・カンパチ、丸太、製材品、お茶、さつまいも など （品目別の輸出額については、 九州農政局HP に掲載）
令和3年度	約311億円	
令和2年度	約214億円	

※鹿児島県において、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集計・とりまとめ。

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

【連絡先】 鹿児島県庁農政部農政課かごしまの食輸出・ブランド戦略室 TEL：099-286-3093





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】

米国、台湾、シンガポール、香港、フランス、カナダ、デンマーク、スイス

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成27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27年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
令和4年度	10,800	23.1	通年
令和3年度	8,900	21.4	
令和2年度	6,600	14.2	

【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



海外へ輸出される霧島茶

【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増えてきており、在庫の確保と保管が今後の課題である。
- 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。

【課題への対応】

- 1 取引希望数量を確保するため、自社工場では有機抹茶の生産割合を増加し、また、保管用冷蔵庫を増やし、ある程度の在庫を確保できるようになった。
- 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 令和元年10月にASIAGAPを取得し、アメリカ・ヨーロッパからの引き合いが増えた。
- 2 近年、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。

【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。



商品ディスプレイ

【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、
ジェトロ日本茶輸出商談会in九州

【ウェブサイト】 <http://www.henta.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：邊田孝一、TEL：0995-77-2777