



平成30年度 農林水産物・食品の輸出取組事例（九州）



農林水産省九州農政局

※過去の取組事例は、以下のURLからご覧頂けます。

http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi_zirei/index.html

目 次

1. 事業者の輸出取組事例

(1) 輸出取組事例の一覧 1

(2) 事業者別輸出取組事例

①福岡県 3

②佐賀県 12

③長崎県 18

④熊本県 26

⑤大分県 33

⑥宮崎県 38

⑦鹿児島県 41

2. 九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先マップ

①平成29年マップ 55

②平成28年マップ 56

③平成27年マップ 57

○掲載ホームページ

<http://www.maff.go.jp/kyusyu/keiei/zigyo/yushutujirei.html>

【お問い合わせ先】

九州農政局 経営・事業支援部 地域連携課

代表 : 096-211-9111 (内線 4956)

直通 : 096-211-8607

FAX : 096-211-9825

平成30年度農林水産物・食品の輸出取組事例一覧(九州)

No.	項	都道府県名	事業者	主な品目											主な輸出先
					米	青果物	花き	茶	畜産物	水産物	加工食品	アルコール飲料	林産物	その他	
1	3	福岡県	JAみなみ筑後	みかん、いちご、米、ぶどう	○	○									香港、シンガポール、台湾、米国
2	4	福岡県	福岡県産品輸出促進協議会	あまおう、柿、かんきつ、博多和牛、八女茶など		○		○	○						香港、台湾、シンガポールなど
3	5	福岡県	九州農水産物直販株式会社	青果物全般(かんしょ、いちご、りんご他)		○								○	香港、台湾、シンガポール
4	6	福岡県	直鞍農業協同組合	ぶどう、いちご		○									シンガポール、香港、台湾
5	7	福岡県	JA粕屋いちご部会	いちご		○									タイ、台湾
6	8	福岡県	株式会社一蘭	即席ラーメン							○				台湾、香港、中国、韓国、オーストラリアなど
7	9	福岡県	株式会社高橋商店	ゆず果汁、ゆず皮、ゆずすこ、のりクロ							○				タイ、米国、EU、香港など
8	10	福岡県	株式会社糸島みるくぶらんと	のむヨーグルト伊都物語							○				香港、シンガポール、台湾
9	11	福岡県	株式会社七尾製菓	焼菓子、ドーナツ、ゼリー、クッキー							○				東アジア、ASEAN諸国、オセアニア
10	12	佐賀県	佐賀県農林水産物等輸出促進協議会	牛肉、青果物、水産物、米、花き、茶	○	○	○	○	○	○					香港、シンガポール、米国、カナダ、タイ、フィリピン、ベトナム、中国、台湾
11	13	佐賀県	公益財団法人佐賀県地域産業支援センターさが県産品流通デザイン公社	日本酒、その他加工食品、青果物		○					○	○		○	香港、中国、シンガポール、アジア、欧米
12	14	佐賀県	唐津スノーベリー協会	いちご(白・赤・ピンク(さくらいちご))		○									香港、シンガポール、マカオ、タイ、マレーシア
13	15	佐賀県	株式会社まんでん	ごま加工品(ごま油、すりごま、ごまさふれ、ごまドレッシング等)							○				台湾、香港、上海、タイ、マレーシア、シンガポール、米国、EU
14	16	佐賀県	川原食品株式会社	柚子こしょう。柚子果汁							○				シンガポール、香港、オーストラリア、米国
15	17	佐賀県	天吹酒造合資会社	日本酒								○			米国、中国、香港、シンガポールなど
16	18	長崎県	愛菜ファーム株式会社	ミニトマト、人参、玉葱		○									香港、シンガポール
17	19	長崎県	有限会社田中農園	ほうれん草、小松菜、水菜		○									香港、マレーシア、シンガポール
18	20	長崎県	フラワーガーデン寺尾	切花			○								米国、香港
19	21	長崎県	有限会社北村製茶	有機緑茶				○							香港、ニューヨーク
20	22	長崎県	有限会社茶友	緑茶(玉緑茶)				○							EU諸国(ドイツ)
21	23	長崎県	株式会社菓秀苑森長	カステラ、半熟生カステラ							○				タイ、香港
22	24	長崎県	株式会社たらみ	フルーツゼリー							○				香港、台湾、韓国、シンガポール、タイ、ベトナム、中国、米国
23	25	長崎県	壱岐の蔵酒造株式会社	壱岐麦焼酎、リキュール								○			香港、台湾、米国、中国
24	26	熊本県	熊本県農畜産物輸出促進協議会	畜産物、青果物、米	○	○			○						香港、シンガポール、台湾など
25	27	熊本県	青紫蘇農場株式会社	紫蘇(大葉)、紫蘇加工品		○					○				香港、シンガポール、イギリス、フランス
26	28	熊本県	JAやつしろ竜北果樹部会梨部	梨		○									台湾

平成30年度農林水産物・食品の輸出取組事例一覧(九州)

No.	項	都道府県名	事業者	主な品目											主な輸出先
					米	青果物	花き	茶	畜産物	水産物	加工食品	アルコール飲料	林産物	その他	
27	29	熊本県	有限会社宮川洋蘭	ボトルフラワー			○								香港
28	30	熊本県	有限会社那須ファーム	鶏卵					○						香港
29	31	熊本県	株式会社吉田屋海苔	海苔						○					UAE、フランス、イギリス、オランダ
30	32	熊本県	株式会社白石	菓子全般							○			○	シンガポール、韓国、中国、ASEAN地域
31	33	大分県	ブランドおおい輸出促進協議会 農産部会	梨、かんしょ、柑橘		○									香港、台湾、ベトナム、シンガポール、ロシア
32	34	大分県	大分県漁業協同組合中津支店	生かき、かき加工品						○					香港、台湾、マカオ
33	35	大分県	有限会社四井製麺工場	そうめん、ひやむぎ、うどん、中華麺、だんご汁ほか							○				上海、香港、スイス、台湾、韓国
34	36	大分県	マルトウ物産販売株式会社	菓子(ラングドシャ)							○				香港、中国、台湾
35	37	大分県	小野酒造株式会社	麦焼酎、リキュール								○			中国、香港、台湾、シンガポール、イギリスなど
36	38	宮崎県	延岡生花地方卸売市場	スイートピー			○								香港、中国
37	39	宮崎県	宮崎茶房株式会社	有機(釜炒り茶、紅茶、ウーロン茶)				○							ドイツ、スイス、チェコ、カナダ、米国
38	40	宮崎県	柳田酒造合名会社	本格焼酎								○			米国、イタリア、台湾、シンガポール、香港
39	41	鹿児島県	公益社団法人 鹿児島県貿易協会	農産物、畜産物、水産品、加工食品、焼酎等県内産品		○		○	○	○	○	○			香港、シンガポール、台湾、中国、米国など
40	42	鹿児島県	鹿児島県輸出食品振興連絡協議会	農産物、畜産物、加工食品等		○		○	○	○	○	○			香港、シンガポール、台湾など
41	43	鹿児島県	公益社団法人 鹿児島県特産品協会	ブリ、カンパチ、牛肉、豚肉、さつまいも等		○			○	○					香港、シンガポール、台湾など
42	44	鹿児島県	かごしま茶輸出対策実施本部	緑茶				○							米国、EU、アジアなど
43	45	鹿児島県	鹿児島製茶株式会社	茶				○							米国、カナダ、EU、シンガポールなど
44	46	鹿児島県	有限会社蔵園製茶	日本茶(荒茶)				○							台湾
45	47	鹿児島県	鹿児島県食肉輸出促進協議会	牛肉、黒豚肉					○						牛肉: 香港、米国、台湾、シンガポールなど 黒豚肉: 台湾、シンガポール、香港など
46	48	鹿児島県	株式会社カミチク	和牛(鹿児島県産)、薩摩牛					○						香港、タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシア
47	49	鹿児島県	有限会社小田畜産	黒毛和牛					○						台湾
48	50	鹿児島県	鹿児島県水産物等輸出促進協議会	養殖ブリ類、カツオ、水産加工品等(会員企業が取り扱っている品目)						○					米国、EU、東南アジアなど
49	51	鹿児島県	株式会社本坊商店	加工食品(菓子・飲料・乾麺等)、生鮮品・冷凍品							○			○	香港
50	52	鹿児島県	協和食品工業株式会社	あげ玉スナック、料理用あげ玉							○				中国、米国、タイ
51	53	鹿児島県・宮崎県	木材輸出戦略協議会	スギ、ヒノキ									○		中国、韓国
					3	17	4	10	10	7	17	7	1	4	

事業者の輸出取組事例

青果物



福岡県 JAみなみ筑後

『みかん、いちご等を香港、シンガポール等へ』

【主な品目】

みかん、いちご、米、ぶどう

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、台湾、アメリカ

【輸出取組の概要】

- ◆ 農産物の輸出拡大による新たな需要開拓を図る。
- ◆ 九州農産物通商(株)、行政、各農業団体と連携し、輸出の拡大に取り組む。
- ◆ 経済成長により日本農産物の需要が高まってきているアジアを中心に輸出。

【輸出実績】（平成21年度より輸出開始）

	輸出額(千円)	輸出量(kg)	出荷時期
平成29年度	4,825	16,436	みかん 9月から3月
平成28年度	3,350	6,105	いちご 11月から5月
平成27年度	4,037	4,269	米 通年
			ぶどう 4月下旬から10月上旬

【取り組む際に生じた課題】

- ・ いちごの熟度の差。
- ・ 食味（糖度・酸味）の感覚違い。
- ・ 日本と台湾等輸出先国の輸入規制措置に関する情報が簡単に入手出来ない。
- ・ 台湾と日本は使用農薬が異なる等、日本の農薬使用基準が適用できない。

【生じた課題への対応】

- ・ 県内統一規格の周知。
- ・ 輸出先の残留農薬基準との照合による防除暦の作成。
- ・ 輸出業者との検討会開催及び輸出先国の現地調査実施。

【対応の結果】

- ・ 海外輸出への取り組みによる生産者意識の向上。
- ・ 販路拡大による生産者所得の安定化。

【今後の課題・展望】

- ・ 品目拡大で「なす」のタイへの輸出に取り組む。
- ・ 生産コストの更なる低減と農家所得の向上に取り組む。
- ・ 生産技術の確立と輸出量の拡大。

【活用した支援・施策】—

【ウェブサイト】 <http://www.minamickg-fk-ja.or.jp/>

【連絡先】 担当者名：JAみなみ筑後 営農部園芸課 谷川、TEL：0944-63-8815



＜香港＞
みかんの試食販売の様子



＜香港＞
量販店でのみかん販売の様子

青果物



福岡県 福岡県産品輸出促進協議会 『攻めの農林水産業の推進における輸出拡大』

【主な品目】

あまおう、柿、かんきつ、博多和牛、八女茶など

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、シンガポールなど

【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出先国の検疫や日本と異なる残留農薬基準に対応した生産支援
(取組事例: 台湾向けあまおう・かんきつ、EU向け八女茶など)
- ◆ 日本庭園をキーワードとした県産品のPR (品目: 植木、八女茶、錦鯉、石灯籠)
- ◆ 香港、台湾、シンガポールなどで販売促進フェアを開催
- ◆ 「博多和牛」「八女茶」などの海外バイヤーを福岡に招へい
- ◆ 国内外の商談会の出展支援

【輸出実績】

	輸出額(億円)	出荷時期
平成29年度	32.6	通 年
平成28年度	30.5	
平成27年度	25.3	



植木の展示会

【取り組む際に生じた課題】

- ・輸出先国の検疫や残留農薬基準に対応した生産
- ・販路拡大・開拓に向けた取組の充実
- ・他産地との競合



台湾の残留農薬基準に対応した
あまおうの生産ほ場

【生じた課題への対応】

- ・検疫について、輸出園地の害虫のモニタリング調査
- ・輸出先国の残留農薬基準に対応した生産支援を実施
- ・販売促進フェア、バイヤー招へい、商談会出展などを実施

【対応の結果】

- ・県産農林水産物の認知度向上と輸出額の増加



販売促進フェア

【今後の課題・展望】

- ・新たな輸出先や輸出品目の市場開拓を進め、輸出拡大を図る

【ウェブサイト】 <http://www.pref.fukuoka.lg.jp/>

【連絡先】 担当者名: 福岡県庁農林水産部輸出促進課 中土 TEL: 092-643-3525

その他



福岡県 九州農水産物直販株式会社 『美味しい日本を世界へ届けます』

【主な品目】

青果物全般(かんしょ、いちご、りんご他)

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 香港等アジア各国へ展開する地場大手スーパーDairy Farm 社への直接輸出
- ◆ 輸入業者を介さないことによる輸出の促進及び生産者所得への還元

【輸出実績】(平成27年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
平成29年度	30,142	4～3月
平成28年度	20,022	4～3月
平成27年度	6,698	11～3月

【効果があった取組】

・DF社専用オリジナルデザインの資材(Pプラス)を作成。
品質向上を図るとともに競合他社との価格競争を回避、年間通して九直の売場を確保



【取り組む際に生じた課題】

- ・ 長距離輸送に伴う品質劣化・事故のリスク
- ・ 物流コスト
- ・ 大衆層にとって手の届かない価格になっているため日本の商品が広がらない



【生じた課題への対応】

- ・ Pプラスの活用他によるかんしょの発芽・腐敗の改善
- ・ 沖縄ハブを用いた航空運賃の削減
- ・ 最大手量販チェーンであるDF社との直取引による中間マージンの削減



【対応の結果】

- ・ 品質面での信用向上による発注数量の安定的増加
- ・ 店頭小売価格を下げることで大衆層に手の届きやすい価格を実現
→より多くの消費者に日本の農産物のおいしさを伝える＝輸出の促進



【今後の課題・展望】

- ・ 香港以外の国・地域への販売拡充
- ・ 年間を通じた多様な商品の安定的な仕入れ・調達
- ・ 青果物以外の分野(水産物、畜産物、林産物、加工品他)の開拓

【活用した支援・施策】 農産物の輸出前残留農薬検査体制の実証業務

【ウェブサイト】

【連絡先】 担当者名:辰己、TEL:092-409-7131

青果物



福岡県 直鞍農業協同組合

『ぶどう、いちごをシンガポール、香港、台湾へ』

【主な品目】

ぶどう、いちご

【主な輸出先国・地域】

シンガポール・香港・台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 鞍手町の特産品である「ぶどう・いちご」のブランド化事業
- ◆ 現地の百貨店等で鞍手町産の「ぶどう・いちご」のフェアを開催
- ◆ 現地の高級日本料理店との商談

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	ぶどう(巨峰等)		いちご(あまおう)		出荷時期
	輸出額(千円)	輸出量(kg)	輸出額(千円)	輸出量(kg)	
平成29年度	1,300	977	413	87	ぶどう 8～9月 いちご 2～3月
平成28年度	162	108	—	—	
平成27年度	62	67	—	—	



＜シンガポール＞
ぶどうの試食販売の様子

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 各国の青果物に対するニーズの把握
- ・ 海外担当者の育成及び人材の確保
- ・ 生産者等との協力体制の構築

【生じた課題への対応】

- ・ 現地スタッフ及びフェア来場者からの情報収集。
- ・ 福岡県、輸出商社の九州農産物通商㈱等からの助言指導。
- ・ 生産者との輸出の目的、事業目標・成果の共有。

【対応の結果】

- ・ 徐々に輸出量が増加。
- ・ 現地の高級日本料理店への青果物の納品。
- ・ 輸出事業の情報拡散による新たな輸出ルートの確保に成功。
- ・ 生産者のモチベーションの向上。



＜香港＞
いちごの試食販売ブース

【今後の課題・展望】

- ・ 現地ニーズに合致した商品づくりを生産者と共に検討。
- ・ 関係機関の協力のもと、更なる情報発信に努め、輸出拡大を図る。

【活用した施策】 直鞍農業協同組合、鞍手町、福岡県産品輸出促進協議会、九州農産物通商㈱による連携事業

【ウェブサイト】

【連絡先】 担当者名：戸次、中村 TEL：0949-32-3755

青果物



福岡県 JA粕屋いちご部会 『いちごをタイ、台湾へ』

【主な品目】

いちご

【主な輸出先国・地域】

タイ、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 国内を中心とした販売から国外に市場拡大し、生産意欲の向上を図る
- ◆ 台湾における農薬残留のポジティブリスト制に対応する病虫害防除体制の確立
 - ・炭酸ガス処理による防除回数の抑制体制確立
 - ・などの天敵を活用した防除回数の抑制体制確立
- ◆ 海外マーケティングリサーチの実施と改善点の検討

【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
平成29年度	228	1.2	12～5月
平成28年度	190	1	
平成27年度	130	0.7	



現地スーパーでの試食販売の様子

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 日本と台湾等輸出先国の輸入規制措置に関する情報が簡単に入手できない
- ・ 台湾と日本は使用農薬が異なる等、日本の農薬使用基準が適用できない
- ・ 輸送中並びに現地での傷みを少なくする取組



輸出向け農産物供給事業

【生じた課題への対応】

- ・ 輸出先の農薬残留基準との照合による防除暦の作成
- ・ 防除回数抑制のための炭酸ガス処理施設の導入、などの天敵利用のための中間宿主植物の配布
- ・ 輸出業者との検討会開催及び輸出先国の現地調査実施



輸出向け栽培圃場

【対応の結果】

- ・ 海外輸出への取り組みによる生産者意識の向上
- ・ 販路拡大による生産者所得の安定化

【今後の課題・展望】

- ・ 生産コストの更なる低減と農家所得の向上に取り組む
- ・ 生産者自らが輸出先マーケットを体験する機会を設定し、現地バイヤー等のニーズをフィードバックさせる
- ・ 生産技術の確立と輸出量の拡大



などの天敵利用の為のバンカー視察の様子

【活用した支援・施策】福岡県農林水産部輸出向け農産物供給拡大対策事業

【連絡先】担当者名：小林 TEL：092-938-2544

加工食品



福岡県 株式会社一蘭 『一蘭ブランドを守りながら世界各国へ』

【主な品目】

即席ラーメン

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、中国、韓国、オーストラリアなど

【輸出取組の概要】

◆ 海外からの問合せに対し、商品へのこだわりとブランドの理解を深めていただく。

【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

年度	輸出国	売上推移(前年比)
平成30年度	台湾、香港、中国、カナダ、オーストラリア シンガポール、韓国	+ 115% ※見込み
平成29年度	台湾、香港、中国、カナダ	+ 1784%
平成28年度	台湾、香港	—

【取り組む際に生じた課題】

- 販売開始とともに想定以上の反響があり、売場の商品がなくなってしまった。
- 台湾などでは話題性に便乗され、非取引業者により無断での値引き販売が生じた。

【生じた課題への対応】

- 通関までのリードタイムや反響があった場合の臨時対応など、事前の打ち合わせや聞き取りを入念に行うようにした。
- 非取引業者へ一蘭の販売姿勢を丁寧に説明しご理解いただいた。また、既存の正規取引先へも状況説明し、不公平な状況が発生したことへのフォローを行った。

【対応の結果】

- 国民性の違いなどによる認識の差が発生しないようお互いの販売姿勢をしっかりと話し合ったことで、取引先との信頼関係が構築された。
- 商品や販促に対する姿勢をご理解いただき、ルールに則った慎重な管理のもとで販売していただけるようになった。

【今後の課題・展望】

- より深く情報収集を行い、各国の需要を見極めながら一蘭ブランドや商品の持つ可能性を拡げること。
- 世界情勢により変わる規制等に備え、素早い対応と危機管理を常に考慮すること。

【参考にした支援・施策】 JETRO、福岡商工会議所など

【ウェブサイト】 <https://ichiran.com/>

【連絡先】 担当部署:物販(卸) TEL:092-332-2830(株式会社一蘭 糸島オフィス)



海外輸出している
『一蘭ラーメンちぢれ麺』



小売店に設置している
一蘭専用の販促什器

加工食品



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】

- ◆ 国内外の展示会、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
- ◆ ゆず原料の使用方法を提案

【輸出実績】(平成21年度より輸出開始)

- ・ 20か国以上へ輸出実績あり(平成29年度の輸出額は、前年度の約2倍)
- ・ ゆず原料の輸出拡大

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 賞味期限1年以上、常温商品を希望
- ・ 現地の食品規制による、添加物の制限
- ・ 工場認証(HACCP、FSSC22000等)
- ・ 国によって必要な検査(費用対効果)
- ・ 輸出に関する手続きの煩雑な作業

【生じた課題への対応】

- ・ イメージしやすいように、使い方を記載したPOP(商品画像や使用方法を記載)やサンプルを作って展示
- ・ 積極的に現地でのプロモーションに参加し、現地の生の声、市場調査を基に商品開発

【対応の結果】

- ・ ゆずの認知度アップ
- ・ 現地のレストランやデザートでゆずを使用したメニューが採用
- ・ インバウンドがお土産として購入

【今後の課題・展望】

- ・ 展示会・商談会等の費用、言語対応の資料等が課題のため、公的機関の支援が必須
- ・ YUZU PREMIUM JAPANブランドで、ゆずの販路拡大を目指す
- ・ タイ以外でパートナー発掘、原料の輸出拡大
- ・ 米国食品安全強化法(FSMA)への対応等

【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することができた。



海外での展示会に
YUZU PREMIUM JAPAN
として出展の様子



タイでの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・ジェトロ食品輸出商談会、ジェトロのジャパンパビリオンに出展

【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

加工食品



福岡県 株式会社糸島みるくぷらんと 『伊都物語、福岡から海外へ』

【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、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 国内の消費低迷からの脱却、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）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	1,200	28.5	通年
平成28年度	591	11.6	

【効果があった取組】

福岡フードビジネス協議会への参加やフードエキスポ九州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】

- ・ 賞味期限が短いので、賞味期限が長くできないか、冷凍できないかなどのお願いが出てきた。

【生じた課題への対応】

- ・ 賞味期限検査の再検査
- ・ エアー便での出荷対応

【対応の結果】

- ・ 賞味期限を長くすることができた。
- ・ 現地へ早く商品供給をおこない、賞味期限を確保した。

【今後の課題・展望】

- ・ さらなる輸出エリアの拡大
- ・ 定番販売をいかに継続的にできるか



イオンコーンヒル店での店頭試飲販売の様子



フードエキスポ九州展示会の様子

【活用した支援・施策】「フードエキスポ九州」展示会への参加

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

【連絡先】 担当者名：小宮、TEL：092-332-2345

加工食品



福岡県 株式会社七尾製菓 『焼菓子などを福岡から世界へ販路拡大中』

【主な品目】

焼菓子やドーナツ、ゼリー、クッキー

【主な輸出先国・地域】

東アジア・ASEAN諸国・オセアニア

【輸出取組の概要】

- ◆ 少子化や人口減による国内市場縮小が進む中、海外市場への展開を課題解決のための重要な戦略として位置付けております。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	出荷時期
平成29年度	3,500	通年
平成28年度	2,700	
平成27年度	1,400	

【効果があった取組】

企業の営業社員との勉強会や工場見学の推進を行い、商品の理解と先の顧客開拓に有効だった。

【取り組む際に生じた課題】

■現地情報の不足

- (1) 検疫・地域ごとの衛生基準等の輸入規制への対応
- (2) 現地の流通
- (3) 現地の商習慣・競合会社の概要(会社名・商品ライン・価格帯)



2017年
「ジャパン・フェア in ベトナム」

【生じた課題への対応】

- ・JETROアドバイザーへ相談訪問
- ・セミナー、講演会、展示会、商談会、市場調査(アンテナショップ含む)の活用

【対応の結果】

- ・輸入規制の把握により現地企業とスムーズな対応
- ・商品・販売価格の選定
- ・新たな海外販路への商品供給



2018年
「THAI FEX」

【今後の課題・展望】

- ・2年目・3年目の取引先との安定的な輸出
- ・アジア圏の地元並びにアセアン諸国企業との価格差をどのように補うか
- ・地元九州の特色ある原材料にこだわった商品を開発して、販路の拡大を進める

【活用した支援・施策】 JETROアドバイザーへ相談訪問

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

【連絡先】 担当者名: 奥野、TEL: 093-472-8770

畜産物



佐賀県 佐賀県農林水産物等輸出促進協議会 『佐賀が誇る農林水産物を香港、シンガポール等へ』

【主な品目】

牛肉、青果物、水産物、米、花き、茶

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、アメリカ、カナダ、
タイ、フィリピン、ベトナム、中国、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 県、JA、関係市町で協議会を設置。バイヤー招聘や海外小売店、レストラン等でのフェア・PR、現地展示商談会への出展などを通じて県産品の販路拡大を図る。

【輸出実績】（※佐賀牛・佐賀産和牛の佐賀県産牛）

	輸出量(t)	輸出相手国	出荷時期
平成29年度	55.4	香港、シンガポール、アメリカ、タイ、フィリピン、台湾	通年
平成28年度	53.6	香港、シンガポール、アメリカ、タイ、フィリピン、ベトナム	
平成27年度	46.2	香港、シンガポール、アメリカ、タイ、フィリピン、ベトナム	

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 各国の輸入規制や残留農薬基準への対応。
- ・ 牛肉の高級部位以外の輸出促進。
- ・ 青果物の輸出における鮮度保持。

【生じた課題への対応】

- ・ 青果については出荷品目・時期等の検討。
牛肉については低下級部位料理方法を提案。
- ・ 生産者サイドとも連携し、収穫、選果・梱包、輸送における対策を検討し対策を実施。

【対応の結果】

- ・ 県産品取扱店の拡大等を通じて輸出量が増加。
- ・ 国内の佐賀牛レストランへの海外からの来客数が増加するなどインバウンドへ寄与。

【今後の課題・展望】

- ・ 規制緩和などに伴う輸出可能国の広がりに対応して、販路拡大を図る。
- ・ 引き続き関係事業者等との連携により、バイヤー招聘や海外販促を実施。



佐賀牛研修



佐賀牛、佐賀県産品フェア

【連絡先】 担当者名：宮澤、TEL：0952-25-7252

その他



佐賀県（公財）佐賀県地域産業支援センター さが県産品流通デザイン公社 『佐賀県産品を世界へ』

【主な品目】

日本酒、その他加工食品、青果物

【主な輸出先国・地域】

香港、中国、シンガポール、アジア、欧米

【輸出取組の概要】 ※平成29年度設立

- ◆ 輸出にチャレンジする事業者への補助金の交付
- ◆ 海外バイヤーを招へいしての商談機会の提供、輸出セミナーの開催、海外展示商談会への出展、海外高級レストランでの県産品を用いたフェアの開催
- ◆ その他、県産品の海外展開に関する事業者の側面支援を広く実施

【取り組む際に生じた課題】

- ・ スタッフの輸出に関するノウハウの不足
- ・ 企業の海外市場に関する知識、資金、人材不足
- ・ 企業の輸出向け商品の訴求力不足

【生じた課題への対応】

- ・ 県、JETRO、貿易協会、銀行等との連携
- ・ セミナーの開催、補助金の交付、公社職員による同行出張
- ・ 現地事情に精通している国内商社と連携して各社の商品を磨き上げ

【対応の結果】

- ・ 海外展開に取り組む事業者数の増加
- ・ 日本酒の新規輸出先の開拓

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出可能性のある県内企業・商品の発掘
- ・ 県内企業の輸出機運の更なる醸成



海外バイヤーによる
現地情勢に関するセミナー



海外展示商談会への出展
（佐賀県ブースの設置）

【ウェブサイト】 <https://www.saga-ppc.jp/main/>

【連絡先】 担当者名：森岡、宮澤 TEL: 0952-20-5601

青果物



佐賀県 唐津スノーベリー協会 『白いちごを香港、東南アジアへ』

【主な品目】

いちご(白・赤・ピンク(さくらいちご))

【主な輸出先国・地域】

香港(約85%)

シンガポール、マカオ、タイ、マレーシア

【輸出取組の概要】

- ◆ 差別化を図るため、独自に白いちごの品種開発を進めていたところ、輸出業者からの商談に応じる形で平成25年から香港への輸出を開始し、その後、シンガポール、マカオ、タイ、マレーシアに輸出先を広げている。
- ◆ 香港では、赤いちごと白いちごを組み合わせた「紅白」のパックがおめでたいということで、贈答品として人気がある。

【輸出実績】 (平成25年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成25～ 平成29年度	約3.5t/年	12～4月

【効果があった取組】

- ・ウレタン製の緩衝材やイチジク用の梱包材を活用した荷痛み防止対策を講じたこと。
- ・白、ピンク、赤の3色をアレンジした彩り豊かなパック販売。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸送時に荷痛みが発生し、それに伴うクレームが多くあった。
- ・ 単に白いちごだけではインパクトに欠ける部分があった。

【生じた課題への対応】

- ・ 業者と検討・改良を重ねて、1果毎の包材にウレタン製の緩衝材やイチジク用の梱包材を利用した。
- ・ 紅白のパックの他に、白・ピンク・赤の3色をアレンジした彩り豊かなパック販売に取り組んだ。

【対応の結果】

- ・ 包材を工夫したことにより、荷痛みが防止でき、クレームがほとんどなくなった。
- ・ 3色をアレンジしたパックは、市場で評価を得た。

【今後の課題・展望】

- ・ 現在取り組んでいる減農薬・減化学肥料栽培は輸出面でも有利であり、それを継続し、現在の輸出量を維持していく。
- ・ 可能であれば輸出量を拡大したいが、共に白いちご栽培に取り組む農家を増やすことが課題。



スーパーでの展示状況(香港)



現地のPRチラシ

加工食品



佐賀県 株式会社まんてん

『ごま加工食品を台湾、香港、上海などへ』

【主な品目】

ごま加工食品(ごま油、すりごま、ごま
さぶれ、ごまドレッシング等)

【主な輸出先国・地域】

台湾、香港、上海、タイ、マレーシア、
シンガポール、米国、EU

【輸出取組の概要】

- ◆ 同社の取扱商品であるごま加工食品の販路拡大の戦略の一つとして、輸出の取組を進めている。
- ◆ 平成24年に台湾の高雄で行われた試食販売会への参加がきっかけとなった。主な輸出先は台湾であったが、その後、香港、上海、タイ、マレーシア、シンガポール、米国及びフランス、スイスにまで広がり、総売上げも約700万円を見込めるようになった。

【輸出実績】(平成25年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	700	-	通年
平成28年度	500	-	
平成27年度	400	-	

【効果があった取組】

- ・販路拡大のため、国内外商談会に積極的に参加した。
- ・国内外向けに新たなニーズに応じた新商品を開発した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・海外での販売先が1国につき1経路に限定されている。
- ・現地のニーズに合致した商品が求められている。

【生じた課題への対応】

- ・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、ジェトロ主催の海外での展示商談会に継続的に参加した。
- ・パッケージデザインや中身についての現地ニーズも視野に入れた新商品の開発を進めている。
- ・国内外向けに新たなニーズに応じた新商品を開発した。

【対応の結果】

- ・多くの地域からのバイヤーと一度に商談できたため、販売先が拡大した。
- ・新商品を既存の店舗に導入できたため、売上げが増えた。

【今後の課題・展望】

- ・年間売上げ1千万を目標とし、海外での販路拡大や新商品開発の取組を強化する。
- ・輸出拡大に向け、HACCP認証取得に力を入れる。
- ・中間業者を通さず輸出に取り組めるような体制を検討していく。



展示会(上海)



展示会(ロサンゼルス)

【活用した支援・施策】平成27年度ジェトロ専門家派遣事業、FOODTaipei, FOODEXPOのジャパンパビリオン出展

【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

加工食品



佐賀県 川原食品株式会社 『柚子こしょうをシンガポール・香港などへ』

【主な品目】

柚子こしょう、柚子果汁

【主な輸出先国・地域】

シンガポール、香港、オーストラリア、
米国

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成25年に同社の主力商品である佐賀県産のゆず、唐辛子、塩を使った柚子こしょうの販路拡大のため、シンガポールへ業務用として輸出して以降、香港、オーストラリア、米国（ニューヨーク）まで輸出先を広げている。
- ◆ 柚子こしょう以外にも柚子果汁等の商品開発に力を入れている。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 海外の販売先の更なる拡大。
- ・ 輸出量を拡大するための県内産原材料の確保。

【効果があった取組】

- ・ 展示会への出展や海外のレストランへの営業活動の強化

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ・県の支援を受けたシンガポール、香港の展示会への出展を行った。
- ・ 長年取引のある東京のレストランから紹介された海外のレストランへの営業回りを行うなど、販路拡大に取り組んだ。
- ・ 新規に県内の柚子栽培農家と契約した。

【対応の結果】

- ・ 展示会ではバイヤーの反応も良く、新たな販路を確保した。また、海外での営業強化によりレストランへの販路を拡大した。
- ・ 新規農家との契約により、原料調達量が増加した。

【今後の課題・展望】

- ・ 無農薬栽培にこだわり、付加価値のついた商品づくりで、海外主要都市のトップシェフに使ってもらうことで、更なる販売の拡大を狙う。
- ・ 将来的に、輸出額は同社売上げ全体の2～3割を目指す。

【活用した支援・施策】Oishii！SAGA輸出チャレンジ支援事業（佐賀県）

【ウェブサイト】 <http://www.mifukuan.co.jp>

【連絡先】 担当者名：川原 啓秀、TEL：0952-45-1234



香港日本産農水産物食品輸出商談会2018



商品（柚子こしょう）



佐賀県 天吹酒造合資会社 『日本酒を米国、中国、香港などへ』

【主な品目】

日本酒

【主な輸出先国・地域】

米国、中国、香港、シンガポール等

【輸出取組の概要】

- ◆ 同社は、300年以上の歴史を持つ蔵元で、新たな販売先の確保と佐賀の日本酒のブランド化とPRのため、平成21年のドイツを皮切りに日本酒の輸出拡大に取り組んでいる。
- ◆ その後、輸出先は米国、中国、香港、シンガポール、オーストラリア、ニュージーランド、スウェーデン、ブラジルなど約20ヶ国まで増え、輸出を拡大している。

【輸出実績】(平成21年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(c)	出荷時期
平成29年度	4,500	30,000	通年
平成28年度	3,000	20,000	
平成27年度	2,500	14,000	

【効果があった取組】

- ・売上げ上位国での営業活動の強化
- ・現地のニーズに応じた商品開発

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 日本酒の輸出市場は多くのメーカーで競合しており、販売先の確保が課題である。
- ・ 各国の現地ニーズに応じた商品形態が求められている。

【生じた課題への対応】

- ・ 自ら頻繁に海外出張を行い、輸出先国の拡大に取り組んだ。また、米国、中国、香港など売上げ上位国に対しては何度も足を運び、現地における営業活動を通して相手方との関係性を構築した。
- ・ 視察先の有名レストランで見込みがあればシェフに試飲してもらうなど直接的な営業を行った。
- ・ 米国人が好むブルー系の瓶とデザインを工夫し、ラーメン店にワンカップタイプを置くことで気軽に飲める形を提案した。

【対応の結果】

- ・ 輸出先国の多角化と輸出の拡大に繋がった。
- ・ 海外レストランへの卸しが増加した。
- ・ ワンカップタイプが米国人に受け入れられ、輸出が増加した。

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出額1億円を目標とし、今後も海外での営業活動や商品開発を強化する(総売上高に占める輸出額の割合を現在の15%から25%へ)。



ワイン・アルコール飲料の見本市(ProWein)



米国限定ブランド「純粋」

【活用した支援・施策】平成24年度佐賀酒試飲商談会in香港(主催:佐賀県酒造組合、佐賀県、ジェトロ福岡)、平成30年度品目別等輸出促進対策事業(農水省)、Oishii! SAGA輸出チャレンジ支援事業(佐賀県)

【ウェブサイト】<http://www.amabuki.co.jp/index.php>

【連絡先】担当者名:木下 壮太郎、TEL:0942-89-2001

青果物



長崎県 愛菜ファーム株式会社

『ミニトマト、人参、玉葱を香港・シンガポールへ』

【主な品目】

ミニトマト、人参、玉葱

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年11月から香港、シンガポールに輸出を開始
- ◆ 農場内に選果場を設けて、収穫後短時間のうちに予冷・選果・保冷し出荷
- ◆ 平成23年5月にGGAP認証を取得(トマト)

【輸出実績】(平成26年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	約44.7	現地バイヤーの希望に応じた、各種野菜を通年で出荷。
平成28年度	約32.0	
平成27年度	約16.0	

【効果があった取組】

通年で野菜の出荷を行うことにより、現地店舗で愛菜ファームのコーナーを継続的に確保。

GGAP認証を取得したことで、自社ブランド『愛果菜』の信頼性が向上。

【取り組む際に生じた課題】

- 長期輸送により品質劣化が発生。(品質が劣化した状態で店頭に並べられることがあった。)
- 他社製品との差別化が図れていなかった。

【生じた課題への対応】

- 輸送方法や時期を見直し、作物の特性を生かした出荷体系に変更。
- 自社ブランド『愛果菜』の認知度の向上を図るため、現地にて販促活動を実施。

【対応の結果】

- 現地、到着時の品質が改善され店舗での棚持ちがよくなった。
- 現地にてリピーターが増え、現地バイヤーから取引の指定を受けた。

【今後の課題・展望】

- 他の国への輸出展開を行うために、海外部の設置を目指す。
- 野菜の種類及び販売量の増加。
- GGAP取得後の継続(更新)の対応が課題。



現地でのニンジン『愛果菜』販売



現地スーパーでの愛菜ファームコーナー

【ウェブサイト】 <http://aisaifarm.jp/index.html>

【連絡先】 担当者名: 岡田、TEL: 0957-35-0385

青果物



長崎県 有限会社田中農園 『ほうれん草、小松菜、水菜を香港等へ』

【主な品目】

ほうれん草、小松菜、水菜

【主な輸出先国・地域】

香港、マレーシア、シンガポール

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成26年から国内商社を通じて香港に輸出を開始
- ◆ 「素肌美人」「贅沢野菜」の自社ブランド名でほうれん草、小松菜、水菜を香港へ輸出
- ◆ 平成29年からマレーシア、シンガポールへも輸出を開始

【輸出実績】（平成26年度より輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	前年度比 1.3倍	通年
平成28年度	前年度比 1.4倍	
平成27年度	前年度比 2.3倍	

【効果があった取組】

・商品等のPR用パンフレット・動画(英語版)を作成したところ、海外のバイヤー及び国内流通業者より高い評価を得た。

・パッケージにオリジナルのシールを貼り、差別化を図った。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出に関する情報不足
- ・ 鮮度保持と通年取引
- ・ 新たな国への販路開拓

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ、長崎県農産物輸出協議会の支援により様々なイベントに参加し輸出に関する情報を収集
- ・ 鮮度を保つための栽培方法、選別包装設備の独自開発と通年での輸出
- ・ ジェトロ、長崎県と相談し、輸出検疫等の制約が少ない国を新たに選定

【対応の結果】

- ・ 情報を収集できたことにより、野菜の輸出可能性とチャンスを認知
- ・ 野菜の日持ちが向上。通年で輸出を行うことにより継続して販売棚を確保
- ・ マレーシア・シンガポールへの輸出を開始。国内取引においても評価が高まる

【今後の課題・展望】

- ・ 現地での商品の劣化防止技術と流通ルートの構築
- ・ 輸出に取り組むことで、自社の評価を向上させ国内での販路を拡大し所得の向上を目指す。また、島原地域の各種野菜を輸出することで地域の活性化に貢献
- ・ 香港での商標登録を行い、ブランドの保護を図る
- ・ 安全性の更なる確保のため、GAP認証の取得を目指す

【活用した支援・施策】 ジェトロ等の支援

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

【連絡先】 担当者名：代表取締役 田中 孝、TEL:0957-63-0806



マレーシアでの販促活動



シンガポールの日本料理店の刺身

花き



長崎県 フラワーガーデン寺尾 『テラオブランドのスカビオサを世界へ』

【主な品目】

切花

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、香港

【輸出取組の概要】

- ◆ なにわ花市場と豊明花きからの転送でアメリカ、香港に輸出
- ◆ 品目は、スカビオサの切花
- ◆ 海外バイヤーからの注文に対応して出荷

【輸出実績】（平成27年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出量(本)	出荷時期
平成29年度	86. 9	12,925	2～4月
平成28年度	182. 4	27,945	
平成27年度	152. 1	24,525	

【効果があった取組】

・輸出先のトレードフェアに参加し、現地で実際の切花をPRした。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出先での切花品質の確保、水上げや日持ちの改善

【生じた課題への対応】

- ・ 輸送時の水分確保としてエコゼリー処理を行った。
- ・ オリジナル品種の育種方針として、茎が強く、花持ちが良い性質のものを選抜していった。

【対応の結果】

- ・ 出荷当初は水上がりの良くないものもあったが、対応後は、輸出先まで高い鮮度のまま送ることができ、現地でも高い評価をいただいている。

【今後の課題・展望】

- ・ 日本の花は現地では高価なため、常に高い品質と希少性が求められている。海外の要望に応えるオリジナル品種の育成を行っていく。
- ・ 海外向けに品質を向上させることで、国内の需要も活性化させスカビオサ全体の市場規模の拡大を図りたい。



アメリカでのトレードフェア



輸出先でのスカビオサ

【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】<http://www.geocities.jp/feraoflower/>

【連絡先】 担当者名：寺尾 祐輔、TEL：0957-36--0765

茶



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】

香港、ニューヨーク

【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JAS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)	輸出量(kg)	出荷時期
平成29年度	400	525	通年

【効果があった取組】

現地の店舗、トレードショーにおける試飲、お茶の入れ方の実演。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 海外市場に関する情報や輸出に関したノウハウの不足
- ・ 商品の包材の一括表示欄、商品説明文の外国語による表示方法
- ・ 輸出相手国の消費者に対するお茶の飲み方の説明（茶葉量、時間、温度、湯量等）

【生じた課題への対応】

- ・ 貿易機関等と一緒に取引先との打ち合わせを実施
- ・ 英語、中国語の専門家による、包材の表示や商品説明文の作成
- ・ 現地でお茶の淹れ方のイベントを開催し、同時にサンプルを提供。
- ・ ネットを利用して、消費者からの日本茶に関する疑問に対して回答。

【対応の結果】

- ・ 取引先との打ち合わせを行うことで、相手国の趣向を把握することや商品説明の大切さがわかった。
- ・ 米国における趣向（ティーバック中心で、熱いお湯を使った、ミルクや砂糖を加えた飲料）と日本茶との違いを、違いとしてあらためて確認した。

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出先の拡大。（米国、ヨーロッパ）
- ・ イベントの開催による商品、日本茶のPR。
- ・ 定期的に現地の店舗を訪問し、購買層などを調査。

【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://www.kitamuracha.com>

【連絡先】 担当者名：北村 誠、TEL：0956-63-2707



香港



ニューヨーク

茶



長崎県 有限会社茶友 『本物の日本茶を世界へ』

【主な品目】

緑茶（玉緑茶）

【主な輸出先国・地域】

EU諸国、ドイツ

【輸出取組の概要】

- ◆ 日本茶への関心の高まる中、クオリティの高い本物の日本茶を展開する
- ◆ 現地の展示会に出展し、セミナーを行い日本茶の魅力を伝える
- ◆ 現地の日本茶ファンと確実に繋がる取り組み

【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
平成29年度	40	0.03	11～3月
平成28年度	—	—	
平成27年度	—	—	

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出に際して、残留農薬検査を行うが、日本の他国との基準と異なるため、対応が複雑になる。世界基準的な規格であればもっと日本茶の普及は進むと思う
- ・ また、検査にも費用と時間を有する
- ・ どのように日本茶の魅力を伝えるか

【生じた課題への対応】

- ・ 残留農薬検査の実施とフィードバックにより生産体制を確立
- ・ 現地でワークショップ・セミナーを開催
- ・ ホームページをドイツ語、英語で表記

【対応の結果】

- ・ 事業などを活用し残留農薬検査の費用負担を軽減する事が出来たが、事業の採択期間などもあり、必要な時期に行えない場合もある
- ・ 海外からのオファーが増え、海外より茶園への訪問もあるようになった。言葉の壁もあり十分な対応が出来ない場合もある

【今後の課題・展望】

- ・ 海外の人に日本茶の魅力を実感していただけるよう、これまで以上に伝える活動に力を注ぎ、多くの方との関わりを築いていきたいと考えている。



ミュンヘン 展示会の様子



日本茶のワークショップ

【活用した支援・施策】 ナガサキ型新産業創造ファンド事業 ・ 長崎県農産物等輸出促進補助金事業

【ウェブサイト】 <http://chayou.jp/>

【連絡先】 担当者名: 松尾政敏、TEL: 0957-47-0611

加工食品



長崎県 株式会社菓秀苑森長 『カステラを世界へ』

【主な品目】

カステラ、半熟生カステラ

【主な輸出先国・地域】

タイ、香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 現地での継続的販売を実施(タイ、香港)
- ◆ 新天地への展開
- ◆ 海外向け新商品の開発(途中)

【輸出実績】(平成26年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(個)	出荷時期
平成29年度	348	8,286	通年
平成28年度	1,622	38,220	
平成27年度	1,350	24,560	

【効果があった取組】

【香港】パッケージに商品画像を入れたところ手に入る確率が向上
【タイ】現地での実演販売を実施→大盛況
【全般】日本の留学生を活用した事前マーケティングを実施

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 現地法制度の変更に伴う輸出の中止(イギリス)
- ・ 現地法制度の変更に伴う実演販売の中止(香港／就労ビザ問題)
- ・ 人的リソース不足。

【生じた課題への対応】

- ・ 法制度の問題に関しては当該国を中止とした。
- ・ 現地パートナーとの契約上の問題は新たなパートナーを獲得。

【対応の結果】

- ・ 対象国を絞った分、人的リソースを適宜充てることができるようになった。(継続先への輸出は順調)
- ・ 現地のみではなく、日本国内でのマーケティング手法を身に着けた。

【今後の課題・展望】

- ・ 昨年度下期より対象国の見直しを実施し平成30年度より改めて、現地マーケティングおよび販促活動を実施している。
- ・ 今年度はベトナム>タイ(継続)>中国(本土)への展開を深堀り。



2017催事
ISETAN THAI



WOFB Beijing2016

【活用した支援・施策】ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業

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

【連絡先】 担当者名: 若杉、TEL: 0957-21-2121 Mail: waka@kashien-moricho.co.jp

加工食品



長崎県 株式会社たらみ 『果物たっぷりのフルーツゼリーを世界へ』

【主な品目】

フルーツゼリー

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、韓国、シンガポール、タイ、ベトナム、
中国、米国

【輸出取組の概要】

- ◆ 海外の日本食品、健康志向へのニーズに乗り、積極的に輸出を展開。
- ◆ 主にアジア中心に海外展開を行ってきたが、他地域からの引き合いも増え、対応を検討中。
- ◆ 社内で海外への輸出拡大に向けた機運が高まり、業績への貢献が一気に拡大。

【輸出実績】（平成24年度より輸出開始）

	輸出先国
平成24～ 平成29年度	4カ国→13カ国

【効果があった取組】

日本の食品輸出EXPO(2017年10月開催)への出展により、新規取引が増え、輸出額の増加に大きく寄与しました。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 現地の有力なディストリビューターの情報が足りない。
- ・ 海外の末端の小売り業者との直接の商談機会が少ない。
- ・ 為替のリスクが大きい。

【生じた課題への対応】

- ・ 積極的に国内外の商談会や見本市へ出展し、参加する。
- ・ 定期的に直接現地へ訪問し、現地のマーケットトレンドを把握する。
- ・ 英文のホームページを開設し、製品情報を開示する。

【対応の結果】

- ・ 知名度が上がり、海外からの直接アプローチが以前より増加した。
- ・ FSSC22000を取得したことにより、欧米企業からの受注が可能となった。

【今後の課題・展望】

- ・ 不可抗力的なカントリーリスクが発生しても、業績への影響を最小限とするため、輸出地域を分散させる。



第1回“日本の食品”輸出EXPO
たらみ ブース (2017年10月)

【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事業(エキスパート/農林水産・食品分野)

【ウェブサイト】 <http://www.tarami.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 小川 宏志、TEL: 03-6362-5003



たらみのとろける味わい
本格 ミックスゼリー

アルコール飲料



長崎県 壱岐の蔵酒造株式会社

『焼酎・リキュールを香港・台湾・アメリカ・中国へ』

【主な品目】

壱岐麦焼酎、リキュール

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、アメリカ、中国

【輸出取組の概要】

- ◆ WTO(世界貿易機関)より産地保護指定を受けている壱岐麦焼酎と壱岐麦焼酎を使用したリキュールを輸出。
- ◆ 現地のインポーター・ディストリビューターと積極的に同行営業。

【輸出実績】(平成16年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(L)	出荷時期
平成29年度	435	4,888	1～12月
平成28年度	767	8,096	
平成27年度	1,066	12,843	

【効果があった取組】

現地の営業との同行営業。
こちらがお客さんに説明することで営業の方の勉強にもなる。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 各国での食文化と蒸留酒の関わり方の違いや、お酒に関する法律や関税の違い。
- ・ 現地での販売価格の問題。輸送費や税金などが上乗せになり、販売価格が上がる。

【生じた課題への対応】

- ・ 製造方法から詳しく説明し焼酎を理解してもらうと共に、食中酒としての提案やカクテルなどの飲み方提案も行った。
- ・ 導入キャンペーン等のプロモーション活動を行った。

【対応の結果】

- ・ 日本の國酒である焼酎が、世界各地で認知され、評価されることでWTOで産地保護指定を受けている強みが活き、最終的には国内のブランド向上に繋がる。

【今後の課題・展望】

- ・ 現地での営業に対する費用の軽減化。
- ・ 各国の代理店営業さんのレベルアップ。
- ・ 関税の軽減化。

【活用した支援・施策】

【ウェブサイト】 <http://www.ikinokura.co.jp>

【連絡先】 担当者名: 原田、TEL: 0920-45-2111



平成28年ニューヨークでのレクチャー



平成28年香港での同行営業

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、台湾などへ』

【主な品目】

畜産物、青果物、米

【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】

- ◆ 展示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の実施と海外バイヤー等の招へいに取り組んだ
- ◆ その結果、輸出額が前年比150%以上と大きく増加した

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	72,945	847	通年
平成28年度	47,188	590	
平成27年度	45,675	1,147	

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 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。
- ・ 関係機関等との連携による輸出が見込める国・地域での輸出促進活動の強化。
- ・ 長期輸送による品質低下への対応。

【生じた課題への対応】

- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 香港、シンガポール、台湾を中心にバイヤー招へいや販売促進イベント、展示商談会を実施。
- ・ 鮮度保持輸送試験の実施。

【対応の結果】

- ・ 関係機関が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、畜産物を中心に輸出額が大きく増加。
- ・ 輸出品の知名度やブランド価値が向上した。

【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、品目を中心に輸出促進活動を実施する。



展示商談会(香港)



バイヤー招聘事業
(和牛カットセミナー)

【ウェブサイト】 <http://jakk.or.jp/>

【連絡先】 担当者名: JA熊本経済連総合営業課 桑原、藤本 TEL: 096-328-1109

青果物



熊本県 青紫蘇農場株式会社

『海外輸出で紫蘇(しそ)のブランド化に挑む』

【主な品目】

紫蘇(大葉)、紫蘇加工品

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、英国、フランス

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成18年より香港最高級小売店「シティスーパー」向け紫蘇(大葉)を輸出開始。
- ◆ 平成19年よりシンガポールへ紫蘇(大葉)及び紫蘇ジュースを輸出。
- ◆ 上記取組の後、米国、ドバイ、英国、フランスに紫蘇(大葉)や紫蘇加工品を輸出。

【輸出実績】(平成18年より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(kg)	出荷時期
平成29年度	400	600	通年
平成28年度	300	500	
平成18年度	1000	1500	

【効果があった取組】

定期的に各国を訪問

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 平成16年から輸出に取り組む、当初は輸出に関する知識やノウハウがまったく無かったため、JETRO、各国の県人会等を通じて情報を集め、現地商談会への出展や、市場調査等を行った。
- ・ 世界的な日本食ブームの中でとりわけ寿司がブームとなったこともあり、大葉や妻ものに勝機があった。



計測センサー・モニターカメラ
管理用アプリ

【生じた課題への対応】

- ・ JETROの事業を利用した輸出への取組み。
- ・ アメリカ、シンガポール、イギリス、フランス、韓国、ベトナム、台湾のスーパーでのテスト販売。



紫蘇の加工商品開発

【対応の結果】

- ・ アメリカ、香港、シンガポール、イギリス、フランス、韓国、ベトナム、台湾での販路開拓に成功。
- ・ 施設野菜では日本で初めて「生産情報公表JAS規格」認定を取得。安定した生産を確保することに成功。



生産情報公表JAS規格の
農産物識別番号

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出するときに相手国の現地市場調査を経営者本人の目でしっかり行い、自分の農作物の販路を十分知る必要がある。

【活用した支援・施策】平成20年「先進的総合生産工程管理体制構築事業」、JETRO支援の商談会

【ウェブサイト】<http://shiso.net/index.html>

【連絡先】担当者名: 吉川 幸人、TEL: 096-242-4878

青果物



熊本県 JAやつしろ竜北果樹部会梨部 『吉野梨(新高)を台湾へ』

【主な品目】

梨

【主な輸出先国・地域】

台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ きっかけは、国、熊本県、氷川町やJAからの輸出に取り組まないかとの提案
- ◆ 中華圏の「中秋節」(9月～10月頃)の需要に合わせ、台湾に輸出
- ◆ 台湾では、黄色く、丸く、大きいものが縁起物とされるというニーズに合致

【輸出実績】(平成16年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	1,223	30	8～9月
平成28年度	655	15	
平成27年度	314	7	

【効果があった取組】

台湾では「くまモン」(熊本県PRマスコットキャラクター)が人気のため、イラスト入りの専用パッケージを導入

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出先国(台湾)事業者との信頼関係の構築。
- ・ 輸出向けの特殊なパレット(くん蒸・ワンウェイ)の使用、箱のデザイン費等の経費負担増。
- ・ 輸出先国に合わせた植物防疫検査への対応。

【生じた課題への対応】

- ・ 輸出先事業者との契約内容(数量・単価等)の調整は、輸出に詳しい信頼できる国内貿易事業者に依頼し、商品は、等級上位の高品質な梨に限定して輸出。
- ・ 県や町、JAの補助事業を活用。
- ・ 植物防疫検査機関との緊密な連絡・連携。

【対応の結果】

- ・ 毎年、輸出先事業者との交流会や販促活動、現地視察を実施し、高品質な梨に限定することで、信頼関係の構築や販売の安定化に寄与。
- ・ 補助事業を活用することで、輸出用のパレットや出荷資材経費の負担軽減。

【今後の課題・展望】

- ・ 当面は台湾への輸出に特化していくが、部会で輸出用の梨生産を推進しロットの確保ができれば、他国への輸出を検討。
- ・ 輸出に対応した日持ちの良い品種の導入を検討。
- ・ 市場変化の見極めと、貿易関係事業者等との信頼関係の維持・向上。

【活用した支援・施策】 平成16年度 日本産ブランド輸出促進事業

【ウェブサイト】 <http://www.ja-yatsushiro.or.jp/info/index.html> (JAやつしろHP)

【連絡先】 JAやつしろ 北部総合営農センター TEL:0965-62-2826



現地で販売促進



関係事業者との商談

花き



熊本県 有限会社宮川洋蘭 『ボトルフラワーを香港へ』

【主な品目】

ボトルフラワー

【主な輸出先国・地域】

香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 自社生産洋ランを使用した国産ボトルフラワーの海外販路拡大を目指す
- ◆ ネット販売で個人宅に直接届けることを目指す

【輸出実績】（平成26年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	出荷時期
平成29年度	約100	通年
平成28年度	約50	
平成27年度	約40	

【効果があった取組】

香港の植物バイヤーが熊本に来られた際に来園いただき、花色やアレンジのアドバイスをいただいたこと。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 航空輸送に対する気圧の変化でガラスの接着面がはがれてしまう。
- ・ 乾燥させるとランは落ち着いた花色になり好まれない。

【生じた課題への対応】

- ・ 接着剤の見直し。
- ・ ランは乾燥すると落ち着いた花色になる種類が多いので、鮮やかな花色を取り入れるためにバラを入れたアレンジに変更。

【対応の結果】

- ・ より強力な接着剤を使用し接着面の剥がれがなくなった。
- ・ バラの使用により色の幅が出て明るい印象になった。
- ・ ブルーの花も人気だったが花の生産量が少なく、人気と生産量が合わない問題もでてきた。

【今後の課題・展望】

- ・ 販売ページの画像、文字を完全に海外仕様にする。
- ・ ガラスに刻印ができるようになったので、記念日や1点ものとして打ち出していく。
- ・ 日本人と好みが異なるので、専用のデザインが必要。

【活用した支援・施策】 熊本県アグリインバウンド協議会

【ウェブサイト】 https://global.rakuten.com/zh-tw/store/morimizuki/item/glasssq/?scid=wi_ich_item_rgm_link_zh-tw

【連絡先】 担当者名: 宮川洋蘭 宮川水木、TEL: 0964-53-0752



香港の植物バイヤー来園の様子



香港のプロガーの家族が熊本のアグリインバウンドツアーでボトルフラワー制作体験をする様子

畜産物



熊本県（有）那須ファーム 『鶏卵「熊本の光」を香港へ』

【主な品目】

鶏卵

【主な輸出先国・地域】

香港

【輸出取組の概要】

- ◆ HACCPシステムを国内の農場でいち早く導入。
- ◆ 商談会や見本市へ意欲的に参加・出展及び現地百貨店での試食販売。
- ◆ 熊本県ではじめて鶏卵の香港への直接貿易での輸出。（国際産直）

【輸出実績】（平成24年度から輸出開始）

	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	5.4	通年
平成28年度※	2.0	
平成27年度	4.2	

【効果があった取組】

数多く現地でのプロモーションを行うことで、関係者等との信頼関係を構築した。

※平成28年度は、熊本県内で発生した鳥インフルエンザの影響のため輸出量減少

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 品質の高い商品の供給と輸出農場認定の取得
- ・ 輸出及び現地市場動向に関する情報不足

【生じた課題への対応】

- ・ HACCPシステムを国内の農場でもいち早く導入。
（HACCP推進農場認定、鶏卵GPセンターHACCP 認証取得）
- ・ 熊本県とJETROによる連携支援。JETRO香港から現地市場動向、JETRO熊本から貿易実務や取引上の重要事項に関する情報収集。県主催の香港ミッションで、県知事が現地百貨店幹部に対して県産鶏卵のトップセールスを実施。
- ・ 数多くの商談会や見本市に意欲的に参加・出展。



現地百貨店での
試食販売の様子

【対応の結果】

- ・ 輸出品を通して、会社の知名度、ブランドの価値が向上し、国内での高評価にも繋がっている。
- ・ 輸出を通して、食品にまつわる、グローバルな情報収集ができる。それらを自社の展開に活用している。



同社の商品

【今後の課題・展望】

- ・ 国際産直による鮮度の高い卵を通じて、日本の食文化である「卵の生食」の普及を目指し、併せて香港市場への浸透を図る。

【活用した支援・施策】平成23年度九州食品輸出商談会、海外ミニ調査サービス、海外ブリーフィング

【ウェブサイト】 <http://www.nasufarm.com/>

【連絡先】 担当者名：那須 修一、TEL：0964-32-2796

水産物



熊本県 (株)吉田屋海苔 『産地問屋として海苔を世界へ』

【主な品目】

海苔

【主な輸出先国・地域】

UAE、フランス、イギリス、オランダ

【輸出取組の概要】

- ◆ 当初、中東市場は輸出先として想定していなかったが、国内商談会で中東バイヤーと出会い、輸出を検討。バイヤーのニーズに合致するよう、価格帯の異なる多様な商品ラインナップを提案。
- ◆ 平成26年、業務用の焼海苔を、現地日本食レストラン向けとしてUAEへ輸出。
- ◆ 翌年度以降、ヨーロッパの現地日本人からの注文により輸出を拡大。

【輸出実績】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(千円)	輸出量(kg)	出荷時期
平成29年度	6,100	1,010	1～12月
平成28年度	7,600	1,260	
平成27年度	2,900	480	

【効果があった取組】

バイヤーのニーズに合致するよう価格帯の異なる多様な商品を提案し、要望に応えることができた。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出に関する情報の不足およびパートナー確保。
- ・ 海外バイヤーと商談する際の価格設定。
- ・ 一般購入者向けを意識した場合の情報不足（言語、注文方法、決済方法等）

【生じた課題への対応】

- ・ ジェトロ主催九州食品輸出商談会in熊本に参加し、販路を確保。
- ・ 売れると想定したもの、売りたいと希望した商品だけにこだわらず、バイヤーのニーズに合致するよう、価格帯の異なる多様な商品ラインナップを提案。

【対応の結果】

- ・ 国内向け市場縮小を抑止し、販売拡大に寄与。
- ・ 通年供給体制の確立により、販路を拡大。
- ・ 輸出品の知名度やブランドとしての価値向上や国内での評価向上。

【今後の課題・展望】

- ・ 世界中の日本食レストランで海苔の需要拡大が期待できる。更なる海外販路開拓を目指したい。
- ・ 日本人以外の現地の人を対象にした情報発信ツールへの対応

【活用した支援・施策】平成25年度ジェトロ主催九州食品輸出商談会in熊本

【ウェブサイト】 <http://www.nori-menu.com/>

【連絡先】 担当者名：吉田佳樹（専務取締役）、TEL：096-322-1231



吉田屋海苔 店舗



主な商品一覧



プリント海苔

加工食品



熊本県（株）白石 『菓子類をアジアへ』

【主な品目】

菓子全般

【主な輸出先国・地域】

シンガポール、韓国、中国、ASEAN地域

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成25年から本格的に輸出に取り組むようになり、平成26年に香港Food Expoジャパンパビリオンに出展。平成30年上海展示会出展予定。
- ◆ シンガポール商社に2ヶ月に1回、韓国の商社に3ヶ月に1回、中国の商社に4ヶ月に1回など定期的な売上が出来てきた。
- ◆ 平成25年度3,000万円から平成29年度には6,100万円の輸出に拡大した。

【輸出実績】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	6,100	—	年間
平成28年度	5,600	—	
平成27年度	4,000	—	

【効果があった取組】
定期的に各国を訪問

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 各国の商品状況（売れ行きなど）の情報不足。
- ・ 外国語が出来る担当者の不在。
- ・ 発注から出荷までのリードタイム不足。

【生じた課題への対応】

- ・ 各国へ訪問。
- ・ 平成28年6月より外国語が出来る社員採用。
- ・ 継続して海外進出に積極的な取引先メーカーとの連携強化。

【対応の結果】

- ・ 各国の状況や課題が整理出来た。
- ・ お得意先様との資料のやりとりが更にスムーズになった。
- ・ メーカー様との連携強化で定期的な輸出アイテムが出来た。

【今後の課題・展望】

- ・ タイ、ベトナム、香港、マレーシアへの輸出を拡大し、平成30年度は輸出額1億円を目指す。
- ・ 現地ニーズに合致した商品開発を進める。



【活用した支援・施策】香港Food Expo 2014ジャパンパビリオン、ジェトロ海外ブリーフィング、セミナー参加等

【ウェブサイト】 <http://www.ns-shiraishi.com>

【連絡先】 担当者名：荒砂 貴裕、TEL：096-357-0300

青果物



大分県 ブランドおおいた輸出促進協議会農産部会 『生鮮果実・野菜を香港、台湾、ベトナム、ロシアへ』

【主な品目】

梨、かんしょ、柑橘

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、ベトナム、シンガポール、ロシア

【輸出取組の概要】

- ◆ ブランドおおいた輸出促進協議会農産部会では、生産者、農業団体、行政が一体となり、各国における商談会への参加、試食販売活動の実施、輸入業者等の招へいを実施し、大分県産農産物の輸出拡大に取り組んでいる。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	11,143	品目ごとに単位 が異なるため、記 載不可	通年
平成28年度	11,057		
平成27年度	8,894		

【取り組む際に生じた課題】

- ①ベトナム向け日本産梨の輸出解禁に際する販路開拓
- ②適正温度帯の異なる他品目との混載輸送によるかんしょの荷傷み
- ③輸出先が限定的である柑橘の販路開拓



ベトナム百貨店での梨試食販売

【生じた課題への対応】

- ①ベトナムでの商談会参加やバイヤー招へい、現地小売店での販売促進を実施
- ②かんしょに適した温度帯によるリーファーコンテナ輸送試験の実施
- ③植物検疫証明書の添付のみで輸出ができ、地理的にも近いロシア極東地域への販路開拓を実施



かんしょの現地での着荷確認

【対応の結果】

- ①ホーチミン、ハノイの小売店での販売がスタートし、平成30年度からはFCLによる本格的な輸出が始まっている
- ②品質の改善が見られたことから、H30年産のかんしょの受注量が増加
- ③ロシアの小売店にて県産温州みかんの販売がスタート

【今後の課題・展望】

- ・ 台湾、香港、シンガポール等の成熟市場への定着を図るとともに、ベトナム、マレーシア、ロシアといったフロンティア市場に対しての輸出拡大を図る
- ・ 相手国のニーズに合わせた生産・出荷体制の構築(輸出用園地の拡大)



ロシアで販売される
県産温州みかん

【ウェブサイト】 <http://the.oita.com>

【連絡先】 担当者名:横路 TEL:097-506-3631

水産物



大分県 大分県漁業協同組合中津支店 『ブランドかき「ひがた美人」を海外へ』

【主な品目】

生かき、かき加工品

【主な輸出先国・地域】

香港、台湾、マカオ

【輸出取組の概要】

- ◆ 最先端の技術を活用して、日本初の干潟でつくられたブランドかき「ひがた美人」
- ◆ 養殖開始時から輸出を視野に入れて販路拡大を図っており、平成26年から毎年「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」に出展
- ◆ 平成28年度から香港に輸出を開始し、現在は台湾、マカオにも輸出
- ◆ 生かきは生食用の殻付きかきと長期輸送が可能な殻付き冷凍生かきを輸出
- ◆ かきの加工品も輸出しており、好評価を得ている

【輸出実績】（平成28年度より輸出開始）

	出荷時期
平成28, 29, 30年度	生かき 12月～5月 加工品 通 年

【効果があった取組】

「ひがた美人」の商標登録を取ることで、ブランドかきとしての地位を確立できた。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 当初は自ら輸出を試みたが、産地証明や衛生証明等の書類作成が煩雑で、組合としても専属部署がないため、事務処理が手一杯になった。
- ・ 輸出商談会ではまとまった量が求められるが生産量が追いつかなかった。

【生じた課題への対応】

- ・ バイヤーを通しての販売を採用することで、輸出事務の煩雑さがなくなった。
- ・ 毎年着実に生産量を増やしている。また、養殖作業を前倒しし生育期間を伸ばすことで、かきの大型化や出荷の開始時期を早めている。

【対応の結果】

- ・ バイヤーを通すことで、国内用の荷姿と同じ状態で輸出できる。

【今後の課題・展望】

- ・ 海外への輸出拡大を図るとともに、生産量を確実に増やしていく。
- ・ 輸出の際の品質証明としてHACCPや水産エコラベル認証等も検討していく。



ひがた美人（生食）



かき加工品

【活用した支援・施策】 ジャパン・インターナショナル・シーフードショー、輸出EXPO2018（JETRO主催）、海外現地商談会（香港）（JETRO主催）

【ウェブサイト】 <http://jf-nakatsu.brtnet.jp/>

【連絡先】 担当者名：柳田いずみ TEL：0979-22-2103

加工食品



大分県 有限会社 四井製麺工場 『乾めん・大分県の郷土料理を上海・香港等へ』

【主な品目】

そうめん・ひやむぎ・うどん・中華麺・だんご汁ほか

【主な輸出先国・地域】

上海・香港・スイス・台湾・韓国

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成22年に上海で開催された「大分フェア」への出展を契機に輸出を開始
- ◆ 海外での展示商談会や見本市に積極的に出展し、輸出先を開拓
- ◆ 大分県の郷土料理「だんご汁・やせうま」も輸出

【輸出実績】（平成22年度から輸出開始）

	輸出量(食分)	出荷時期
平成29年度	34,100	通年
平成28年度	40,300	
平成27年度	56,300	

【効果があった取組】

香港では血うどん・ちゃんぽん用の中華そばが好評。最近は大袋付きの「だんご汁・やせうま」が好評で輸出量が増加。



平成28年 上海のスーパーでの試食販売

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出先向けの商品チラシを作成する際の翻訳に苦慮。
- ・ 展示商談会等への出展後、輸出開始まで期間がかかることがあった。
- ・ 輸出先のニーズ(商品・価格等)とマッチせず、輸出に結びつかないこともあった。

【生じた課題への対応】

- ・ 商品チラシの一部は大分県の現地スタッフの協力により作成。

【対応の結果】

- ・ 商品チラシの翻訳を外注した場合は経費の負担が大きくなる。
- ・ 展示商談会等の出展から1年半後に輸出に結びついたこともあった。

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出先のニーズにマッチした新たな商品の開発・製造に向けた人材確保。
- ・ 今後も展示商談会等へ積極的に出展し輸出拡大を目指していく。

【活用した支援・施策】 ー

【ウェブサイト】 ー

【連絡先】 担当者名: 四井孝憲 TEL: 0978-38-0008



天日干し宇佐長洲麺

加工食品



大分県 マルトウ物産販売株式会社 『高品質の菓子を香港へ』

【主な品目】

菓子(ラングドシャ)

【主な輸出先国・地域】

香港、中国、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 日本製の菓子のクオリティを信じる社長がアジアへの輸出を目指しジェトロに相談。
- ◆ 2014年からジェトロ主催の香港、シンガポールの展示商談会に参加。
- ◆ 2年連続出展した香港の食品見本市(香港FOOD EXPO)にてバイヤーの目に留まり、現在ではコンテナ単位で香港、中国、台湾に輸出している。

【輸出実績】 (平成27年度より輸出開始)

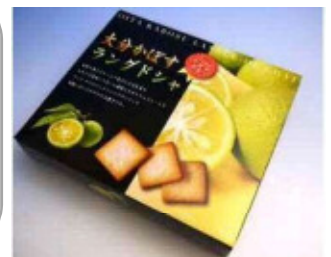
	出荷時期
平成29, 28, 27年度	通年

【効果があった取組】

現在13種類のフレーバーがあるが、全種類を試せるお試しセットを用意している。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 海外に売り込むにあたり、海外のマーケット情報が不足しており、具体的な商談先や売り込み方のイメージが湧きにくかった。
- ・ 平成26年度の香港、シンガポールの展示商談会に参加したものの成果が生まれなかった。



【生じた課題への対応】

- ・ 海外の市場情報については、「現地に行ってみないと分からない」ことをモットーに、社長自ら積極的に海外へ出向いて小売店等市場をリサーチし、商談先や売り込み方法についてイメージを固めた。
- ・ 成果がでるまで展示商談会へ参加し、試行錯誤を繰り返しながらバイヤーとの商談を重ねた。



【対応の結果】

- ・ 平成26年度から2年連続で出展した香港食品見本市(香港FOOD EXPO)にて同社の菓子製品(ラングドシャ)がバイヤーの目に留まり、平成27年度より香港向けの輸出を開始。現在ではコンテナ単位で香港、中国、台湾に輸出している。



同社の菓子製品(一部)

【今後の課題・展望】

- ・ 今年度中に北米(ハワイ、ロサンゼルス)に輸出を開始予定。

【活用した支援・施策】 海外見本市出展(香港FOOD EXPO2014・2015・2018)

シンガポール・オール九州農水産物フェア(15年3月)

【ウェブサイト】<http://e-marutou.com/>

【連絡先】 担当者名: 東田晃次、TEL: 0977-22-3294

アルコール飲料



大分県 小野酒造株式会社

『麦焼酎、リキュールをアジア、イギリスへ』

【主な品目】

麦焼酎、リキュール

【主な輸出先国・地域】

中国、香港、台湾、シンガポール、イギリス等

【輸出取組の概要】

- ◆ 新たな販路として海外に目を向け、麦焼酎、リキュールの輸出に取り組む
- ◆ 地元産の原材料(はだか麦、梅、かぼす等)を使用した酒類をラインナップ
- ◆ 海外専用商品も開発し、販路拡大を目指す

【輸出実績】(平成23年より輸出開始)

	輸出量(L)	出荷時期
平成29年度	4,700	通年
平成28年度	1,100	
平成27年度	350	



リキュール(ゆず・かぼす)

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出に関するノウハウや情報の不足、販路開拓など。

【生じた課題への対応】

- ・ 販路や商品開発について、ジェトロに相談。
- ・ バイヤーとの繋がりを作るために、国内の商談会や展示会に積極的に出展。



海外専用品
麦焼酎「YUFU」

【対応の結果】

- ・ アジア地域におけるリキュール(梅、ゆず、かぼす等)の輸出量が増加。
- ・ フランス製ボトルを使用し、英文ラベルにもこだわった海外専用品、麦焼酎「YUFU」を開発。

【今後の課題・展望】

- ・ 継続した取引が行える販路の開拓。
- ・ 主力商品である麦焼酎の輸出量を増やす。
- ・ 地域で採れた原材料を使用したより良い商品づくり。

【活用した支援・施策】 ジェトロ農林水産物・食品輸出相談

【ウェブサイト】 <http://www.onoshuzo.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 小野宗之、TEL: 097-582-0423



国内商談会の様子

花き



宮崎県 延岡生花地方卸売市場 『県産スイートピーをアジア各国へ』

【主な品目】

スイートピー

【主な輸出先国・地域】

香港、中国

【輸出取組の概要】

- ◆ 生産者の所得向上を図るため、平成26年の宮崎・香港間直行便就航を契機に香港向けのスイートピーの産地直送の輸出に取り組む
- ◆ 県が設置する輸出サポーター等を活用し、中国やシンガポールなど市場開拓に着手

【輸出実績】（平成26年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(千本)	出荷時期
平成29年度	225.4	30.7	12～3月
平成28年度	160.5	21.3	
平成27年度	308.7	40.0	

【効果があった取組】

- ・取引先のオーナーを宮崎に招へいし、産地訪問してもらうことによる、産地での取組に対する理解の醸成
- ・現地のSNS(Whats App)を活用することで円滑なコミュニケーションを実現

【取り組む際に生じた課題】

- ・取引先の産地の取組に対する理解度の不足や消費者のスイートピーに対する認知度の低さ
- ・輸送コスト削減や品質の安定化を図るための輸出向け梱包方法の改善
- ・航空物流における輸送事故や事故発生時の保証への対応
- ・異なる言語への対応(弊社の英語力不足)

【生じた課題への対応】

- ・現地でのスイートピーのプロモーションの実施や取引先のオーナーの産地招へい
- ・取引先や産地(JA等)との協議による梱包方法等の検討
- ・宮崎県香港事務所や宮崎県が設置する輸出促進コーディネーター(香港)、輸出サポーター(県内)との連携による課題解決(貿易事務の習得や事故発生時の対応等)
- ・市場内担当者の語学力向上に向けた取組



取引先(香港)での
スイートピーのプロモーション

【対応の結果】

- ・既存資材での梱包方法の確立による事故率の低減
- ・取引先との円滑なコミュニケーションによる信頼の確保
- ・産地直送の輸出体系の確立と安定的な取引の継続

【今後の課題・展望】

- ・スイートピーの品質が不安定な時期(3月以降)の品質の安定化やニーズに応じた品種を供給できる生産産地の育成
- ・スイートピー以外の品目のリストアップや通年出荷が可能な品目構成の検討
- ・新規開拓国(中国、シンガポール等)への輸出の拡大



バイヤーの産地招へい

【活用した支援・施策】 JAPANブランド育成支援事業(H28～H29)

【ウェブサイト】<http://ja-jp.facebook.com/協延岡花市場>

【連絡先】 担当者名:山田 TEL:0985-26-7847

茶



宮崎県 宮崎茶房株式会社 『有機栽培茶を欧州・北米へ』

【主な品目】

有機栽培茶(釜炒り茶、紅茶、ウーロン茶)

【主な輸出先国・地域】

ドイツ、スイス、チェコ、カナダ、アメリカ

【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。
- ◆ 弊社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】

	輸出量(kg)	出荷時期
平成29年度	300	通 年
平成28年度	250	
平成27年度	100	



従業員一同

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 書類作成において、輸出相手国により異なる対応が必要。
- ・ 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】

- ・ 輸出手続きに関して、海外バイヤーから直接アドバイスを受けることにより、スムーズに対応できた。
- ・ 英語が堪能な若者が通訳等の対応を行うことにより、直接輸出のノウハウを習得。



輸出している有機栽培茶商品

【対応の結果】

- ・ 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いる。
- ・ 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。

【今後の課題・展望】

- ・ 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。
- ・ 取引の継続とともに新たな商品開発を行い、更なる販売強化と販路拡大を目指す。



有機栽培の茶園

【活用した支援・施策】ー

【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



宮崎県 柳田酒造合名会社

『地域特産原料の焼酎を欧米東南アジアへ』

【主な品目】

本格焼酎

【主な輸出先国・地域】

アメリカ・イタリア・台湾・シンガポール・香港

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成28年から3年連続、ニューヨークで宮崎県内酒蔵共同でプロモーションを実施。
- ◆ 平成29年のジェトロ五大陸食品バイヤー商談会に参加。
- ◆ 平成29年、30年に、ジェトロ新輸出大国コンソーシアム事業に参加。

【輸出実績】（2016年より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(L)	出荷時期
2018年	356	3,181	通年
2017年	82	818	
2016年	3	49	

【効果があった取組】

- ・海外向けの商品開発、パッケージ開発を行った。
- ・ホームページを五ヶ国語に対応した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・海外では焼酎の認知度が低く、蒸留酒としては度数も低いいためハードルが高い。
- ・焼酎はアメリカではハードリカー扱いで、ソフトリカーに比べ制約が多い。
- ・輸出国によって容器サイズに基準があり、国内で使用している容器が使えない。

【生じた課題への対応】

- ・海外イベントで冊子やビデオ動画などを使い、飲み方を提案。
- ・販売条件が厳しい中で、欧米の好みに樽貯蔵した焼酎を新たに開発。
- ・汎用の容器を使用しつつ、特徴あるラベルとキャップで違いを演出。

【対応の結果】

- ・カクテルとしてではなく、日本の伝統的な飲み方を伝えられた。
- ・樽貯蔵した焼酎を開発したことによりアメリカへの輸出が実現。
- ・ニューヨークの高級蒸留酒専門店のアイテムに採用。

【今後の課題・展望】

- ・ウイスキーやウォッカに並ぶ世界の蒸留酒のひとつとして、認知度を向上。
- ・宮崎の原料にこだわり、地域色を生かした高級ブランドとして商品を輸出。
- ・世界中の蒸留酒ファンが訪日し、国内の焼酎蔵を訪れるように環境を整備。

【活用した支援・施策】 宮崎県産品海外輸出事業、日本商工会議所小規模事業者持続化補助金

【ウェブサイト】 <http://www.yanagita.co.jp/>

【連絡先】 担当者名：柳田 正、TEL：0986-25-3230



ニューヨークでの商談活動



県内蔵元と共同で試飲会
(イタリア・ローマ)



海外向けに開発した商品

その他



公益社団法人 鹿児島県貿易協会 『県内企業の海外市場開拓を支援』

【主な品目】

農産物、畜産物、水産品、加工食品、
焼酎等県内産品

【主な輸出先国・地域】

香港、シンガポール、台湾、中国、米国等

【輸出取組の概要】

- ◆ 関係団体と連携し、複数の国や地域からバイヤーを招へいた産地視察及び商談会を開催
- ◆ 複数の国や地域のレストラン、量販店等において販売促進フェアを開催
- ◆ 海外量販店でのフェアと現地市場視察を目的としたミッション団の派遣
- ◆ 海外ビジネスセミナーや貿易実務に関する講座の開催
- ◆ 貿易相談の実施、会員向け貿易情報誌及びメールマガジンの発行

【輸出実績】

※県内の貿易関係企業で構成される当協会は、協会として食品の輸出は行っていないが
会員企業は以下のような品目を海外に輸出している。

○ 畜産品、水産品、茶、焼酎、黒酢、薩摩揚げ、鰹節等

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 香港、シンガポール等では産地間競争が激化
- ・ 新たに輸出に取り組む企業の発掘

【生じた課題への対応】

- ・ 県産品のブランド価値を高める工夫
- ・ 市町村や関係機関・団体と連携した商談会や貿易セミナーを県内各地域で開催



バイヤー招へいによる商談会

【対応の結果】

- ・ 海外高級レストランでの鹿児島フェアの開催
- ・ 県産農林水産物輸出額の増加



シンガポールでの
鹿児島フェア

【今後の課題・展望】

- ・ 海外での継続的な県産品の認知度、ブランド価値の向上
- ・ 輸出に取り組む企業の商談スキルアップ
- ・ 新規市場の開拓

【ウェブサイト】<http://www.kibc-jp.com/>

【連絡先】 担当者: 林・上村 TEL: 099-251-8484(鹿児島県庁かごしまPR課内)

その他



鹿児島県 鹿児島県輸出食品振興連絡協議会 『会員企業へ輸出促進の取組を支援』

【主な品目】

農産物、畜産物、加工食品等

【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】

- ◆ 会員企業の海外市場開拓のため、東南アジアをターゲットとした海外での商談会等を実施
- ◆ 現地バイヤー等の招へいによる商談会への出展への支援
- ◆ 海外量販店等での「かごしまフェア」の開催支援

【輸出実績】

○輸出品目

- ・ 青果物(香港、シンガポール等)、畜産物(香港、米国等)、茶(EU等)、さつまあげ(米国等)、焼酎(アジア、欧米等)

【取組事例1】

『海外市場開拓のための商談会や調査の実施』

- ・ フード＆ホテルマレーシア2017が平成29年9月26日～29日の4日間開催され、約50カ国、地域から約1200社・団体バイヤー等に本県産品のPRを行った。
- ・ 平成30年3月6日～9日の4日間、タイ(バンコク)にて大型商業施設等での市場調査を実施。



タイ(バンコク)での現地調査

【取組事例2】

『現地バイヤー等の招へいによる商談会への参加』

- ・ 平成30年2月8日～9日の2日間、鹿児島市で香港、シンガポール、マレーシア等のバイヤーを招へいし、鹿児島の地理的優位性を生かし沖縄国際物流ハブ空港の活用を前提とした「沖縄国際物流ハブ活用促進商談会 in 鹿児島」を初めて開催。



沖縄国際物流ハブ活用促進商談会in鹿児島

【今後の課題・展望】

- ・ 香港やシンガポールなどアジア地域での県産品の認知度向上や成長の見込める新たな市場の開拓。
- ・ 平成30年3月に県が策定した「鹿児島県農林水産物輸出促進ビジョン」に沿って戦略的な取組を展開しながら、輸出相手国、地域に対して、県など一体となったオール鹿児島での輸出重点品目等の輸出を拡大。

【活用した施策】ジェトロ海外ブリーフィングサービス

【連絡先】 TEL:099-286-3095(鹿児島県庁農政課内)

その他



鹿児島県 公益社団法人鹿児島県特産品協会 『県産農林水産物をアジア諸国へ』

【主な品目】

ブリ、カンパチ、牛肉、豚肉、さつまいも等

【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】

- ◆ 平成元年9月1日、鹿児島県の特産品の宣伝紹介や販路拡大・取引斡旋、また、品質向上を図るなど、鹿児島県の地域産業の発展に寄与するために設立。現在、450を超える特産品製造者や団体等で構成されており、会員と一体となって本県農林水産物の輸出振興を図っている。
- ◆ 海外で開催される食品見本市(タイ)や国内商談会等でブースを確保し、県内食品企業の参加による商談を支援。
- ◆ タイやシンガポール、香港、台湾など、アジア地域を中心としたバイヤーや、中東や欧米に輸出する国内商社等を本県に招聘し、農畜産物の生産現場を紹介するとともに商談を実施。
- ◆ 香港や台湾、シンガポールの量販店や飲食店において、本県農畜水産物の販売促進フェアを開催。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	58,044	540	通 年
平成28年度	54,906	696	
平成27年度	51,925	605	

(注)輸出実績は、主な会員企業の輸出実績を取りまとめたもの

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 香港やシンガポールなど既存市場で国内他産地との競争が激化
- ・ 経済成長が見込める新たな市場開拓が必要

【生じた課題への対応】

- ・ 現地取引先とのパイプを強化し、需要拡大と継続的な認知度向上
- ・ 海外見本市や国内外での商談会を通じ、新規取引先の開拓

【対応の結果】

- ・ 香港・台湾向けの農産物、香港・タイ向けの牛肉などの需要が増え、輸出量が拡大
- ・ メキシコにおいては、飲食店向けの商談を継続中

【今後の課題・展望】

- ・ 既存市場での商流の複線化と継続的なPR等による認知度向上
- ・ 国際的経済連携協定の進展等に伴った新規市場の開拓等

【活用した施策・施策】 平成28年度 輸出に取り組む事業者向け対策事業

【ウェブサイト】 <http://www.k-p-a.jp>

【連絡先】 TEL:099-223-9177



海外レストラン(香港)でのプロモーションの実施



ガルフフード(UAE)への会員企業の参加

茶



鹿児島県 かごしま茶輸出対策実施本部 『日本茶を米国・EU・アジアへ』

【主な品目】

緑茶

【主な輸出先国・地域】

米国・EU・アジア等

【輸出取組の概要】

- ◆ 輸出相手国(米国・EU・台湾等)の食品安全基準に対応した生産流通体制の確立
- ◆ 世界各国に輸出対応可能な有機栽培茶の生産拡大に向けた取組強化
- ◆ 海外におけるかごしま茶のPR、販路の開拓・確保
- ◆ 海外からの抹茶需要に対応した抹茶加工施設の整備促進

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	27,397	111	年間
平成28年度	22,124	133	
平成27年度	20,006	93	



フランスの茶専門店における
市場調査及び商談活動

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 輸出相手国の食品安全基準に対応できる茶の生産・流通
- ・ 輸出拡大に向けたかごしま茶のPR・販路開拓
- ・ 海外からの需要に対応した抹茶の生産・流通体制の整備推進

【生じた課題への対応】

- ・ 輸出サプライチェーンによる輸出向け茶の生産流通、実証ほ設置、茶園の団地化による有機栽培茶の生産拡大
- ・ 国内外商談会への出展、海外バイヤー招へい、米国デスク(輸出相談窓口)の設置等による販路開拓
- ・ 関係機関・団体一体となった取組を進めるため、「かごしま有機抹茶輸出促進基本構想」を策定

【対応の結果】

- ・ 世界各国に輸出対応可能な有機栽培茶の生産拡大
- ・ 継続したPR活動等による輸出額の増加(前年比124%増)
- ・ 抹茶の輸出拡大等、海外からの需要に対応した生産体制の拡充

【今後の課題・展望】

- ・ 海外からの需要に対応した茶の生産拡大
- ・ 日本茶大使等を活用したかごしま茶のPR、販路の開拓・確保
- ・ 県内産てん茶の付加価値向上及び海外からの抹茶需要に対応した抹茶加工施設の整備推進



海外バイヤーを招へいた商談会

【活用した施策】平成25-26年度輸出に取り組む事業者向け対策事業

【連絡先】公益社団法人鹿児島県茶業会議所 TEL:099-267-6063

鹿児島県農産園芸課 TEL:099-286-3200

【ウェブサイト】 <http://www.ocha-kagoshima.jp/> 英語版: <http://kagoshimacha.org/>

茶



鹿児島県 鹿児島製茶株式会社

『茶を米国、カナダ、EU、シンガポール等へ』

【主な品目】

茶

【主な輸出先国・地域】

米国、カナダ、EU、シンガポール等

【輸出取組の概要】

- ◆ 現地ニーズに対応するため、契約農家と連携し原料茶葉を生産
- ◆ コーヒードリッパーやペットボトルを使った新たな飲み方を提案
- ◆ 女性プロジェクトチームが開発したギフト商品「西郷どんコレクション桜島小みかん茶」が世界緑茶コンテストで最高金賞を受賞

【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
平成29年度	3,810	13	通年
平成28年度	2,990	17	
平成27年度	730	4	

【効果があった取組】

- ・展示会で客の好みに合わせ茶葉をブレンドして販売。
- ・海外在庫を持ち、小口の注文に素早く対応。

【取り組む際に生じた課題】

- ・取引先ごとに異なるニーズに応えること。
- ・現地でのきめ細やかな商品説明を行うためのお茶に特化した語学力。
- ・米国のFDA対応に苦慮。

【生じた課題への対応】

- ・取引先のニーズに合う原料茶葉を生産するため、求められる茶の特徴等を契約農家へ伝え、連携して生産・製造にあたった。
- ・複数の言語が堪能な外国人を採用し、国内外の展示会等のPRに対応した。
- ・FSMAのPCQIの資格を社員に取得させるなど、課題に一つずつ取り組んだ。

【対応の結果】

- ・各取引先ごとのニーズに応じた茶を提供できるようになった。
- ・国内外のPR活動がスムーズになり、細かな商品説明も可能となった。
- ・現在は、問題なく輸出を行っている。

【今後の課題・展望】

- ・米国、カナダを中心に東南アジア方面へも輸出量を増やす。
- ・新しい顧客開拓のため、積極的に現地で展示会等に出展する。
- ・茶器を使わない手軽な茶の淹れ方を提案し、茶を楽しむ入口を広げる。

【活用した支援・施策】 ジェトロ商談会、JAPANブランド育成支援事業(中小企業庁)

【ウェブサイト】 <http://kagoshimaseicha.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 営業部 海外営業課 木佐貫 将太、TEL : 099-269-1221



PR上手で人気者の
アンドレ氏

コーヒードリッパー
で淹れる茶の提案



「Smile Tea」

「Smile Tea」はアメリカのデザイナーに公募を行い現地向けに開発したパッケージでLAで人気の商品。

茶



鹿児島県 有限会社蔵園製茶 『日本茶を茶商を通じて台湾へ』

【主な品目】

日本茶(荒茶)

【主な輸出先国・地域】

台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成27年から県外茶商を通じて台湾向け輸出を開始
- ◆ 輸出向けの茶は秋冬番茶荒茶で、有機栽培茶園を含む全ての茶園で台湾の残留農薬基準に対応した生産を実施
- ◆ 平成29年には、ASIAGAP認証を取得

【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
平成29年度	—	10.4t	10月
平成28年度	—	0.0t	
平成27年度	—	13.0t	

【効果があった取組】

有機栽培茶園はもとより、全茶園で台湾の残留農薬基準に対応した栽培管理を実施することで、残留農薬のリスクを軽減。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 台湾と日本の残留農薬基準が異なること。
- ・ ドリフト・コンタミによる残留農薬のリスクが常にあること。
- ・ 平成28年には台湾の基準を超える残留農薬が検出され輸出がストップ。

【生じた課題への対応】

- ・ 有機栽培茶園はもとより、全園地で台湾の残留農薬基準に対応した栽培管理を実施。
- ・ 毎年、残留農薬の検査・分析を自社と茶商でそれぞれで実施。
- ・ ドリフト・コンタミ対策として、茶園の周辺農家へ農薬散布時の配慮を依頼。
- ・ 台湾の登録農薬に変更が生じた場合等には迅速に対応。



茶園の様子

【対応の結果】

- ・ 台湾の残留農薬基準に対応した栽培管理により出荷を再開。
- ・ 残留農薬の検査・分析を自社と茶商で実施することで、出荷後のトラブルを回避。

【今後の課題・展望】

- ・ 輸出の取組は、現在の規模を維持したい。
- ・ より収益性の高い有機栽培の面積を増やしたいが、労働力の確保を含めて生産コストの上昇を招くため困難な状況。

【活用した支援・施策】 平成29年度産地パワーアップ事業

【連絡先】 担当者名:蔵園 孝博、TEL:0995-59-2261

畜産物



鹿児島県食肉輸出促進協議会

『鹿児島和牛・かごしま黒豚を16の国と地域へ』

【主な品目】

牛肉， 黒豚肉

【主な輸出先国・地域】

牛 肉：香港， 米国， 台湾， シンガポール等
黒豚肉：台湾， シンガポール， 香港等

【輸出取組の概要】

- ◆ オールジャパン体制と連携した，県産牛肉，黒豚肉の認知度向上
- ◆ 輸出相手国での食品見本市への出展及び生産者と一体となったPR活動
- ◆ 商談後のフォローアップに料理・カット技術者を派遣し、販売促進を推進
- ◆ 新たな輸出国での輸出促進



【輸出実績】

	牛肉輸出量(t)	黒豚肉輸出量(t)
平成29年度	1,352	43
平成28年度	869	53
平成27年度	657	36

※県内食肉輸出認定施設からの輸出実績



【取り組む際に生じた課題】

- ・ 外国産WAGYUの先行による日本(鹿児島県)産和牛の認知度の低さ
- ・ 高級部位(ロース・ヒレ)の需要が大宗
- ・ 新たな輸出国の開拓

【生じた課題への対応】

- ・ オールジャパンの活動と連携した産地紹介PR活動，生産者による生産状況PR
- ・ 多様な部位(カタ・モモ等)の販売推進のためのカット技術指導者の派遣
- ・ 海外における販売指定店制度の推進，商談後のフォローアップ活動

【対応の結果】

- ・ 「KAGOSHIMA WAGYU」・「KAGOSHIMA KUROBUTA」の認知度向上
- ・ 半丸セット販売等の増加
- ・ 新たな輸出国での輸出拡大



【今後の課題・展望】

- ・ 輸出相手国での継続的なPR活動と認知度向上
- ・ 新たな輸出国におけるPR活動と販路拡大
- ・ 販売指定店制度の推進，GI登録による差別化
- ・ 生産者の輸出に対する一層の理解醸成と生産意欲の向上



↑ カット技術者の派遣と商談のフォローアップ



↑ 生産者による生産状況プレゼンテーション



↑ 新規輸出国でのPR

【ウェブサイト】 <http://k-meat.net/>

【連絡先】 鹿児島県農政畜産課内 鹿児島県食肉輸出促進協議会事務局、TEL:099-286-3216

畜産物



鹿児島県 株式会社カミチク 牛肉を『6次化スタイル』で香港等へ

【主な品目】

和牛(鹿児島県産)、薩摩牛

【主な輸出先国・地域】

香港、タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシア

【輸出取組の概要】

- ◆ 現地パートナーと合弁会社を設立し、香港に直営レストランをオープン(2018年4月)
- ◆ 現地パートナー企業との現地営業を行い、新規取引先の発掘、既存取引先との関係を強化

【輸出実績】(平成27年度より輸出開始)

	輸出量(t)	出荷時期
平成30年度(見込)	45.0	通年
平成29年度	11.4	
平成28年度	4.7	

【取り組む際に生じた課題】

- ・現地のニーズ、好みの把握が必要。
- ・差別化が必要。

【生じた課題への対応】

- ・ 現地パートナーの意向を理解しながら、その土地に合わせた店づくりを行う。
- ・ エサづくりから、生産、加工、販売までの一貫体制を自社で行うことにより差別化を図る。
- ・ 鹿児島和牛ではなく、自社ブランド牛『薩摩牛』としての輸出。

【対応の結果】

- ・ 直営店オープンにより、安定的な輸出を行うことができた。
- ・ 『薩摩牛』ブランドでの販路拡大。

【今後の課題・展望】

- ・ 直営レストランの新規オープン。 Ex) 香港、ベトナム。
- ・ 現地パートナー企業との同行営業強化(現地駐在、月1の出張)。

【ウェブサイト】<http://www.kamichiku.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 下吹越、TEL: 099-262-5757



現地パートナーとともに
行う店づくり



香港にオープンした直営店
『鹿児島焼肉ビーファーズ』



『薩摩牛』をブランド化して
提供

畜産物



鹿児島県 有限会社小田畜産 『黒毛和牛を台湾へ』

【主な品目】

黒毛和牛

【主な輸出先国・地域】

台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 米など12品目を含む独自配合飼料を与え、さっぱりした甘さの「小田牛」を生産
- ◆ 他事業者とは異なる視点で自社ブランドの安定品質を目指し、味に高い評価を得る
- ◆ 複数の貿易会社を挟まない単独輸出で利益を出す

【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
平成29年度	2,100	5	通年
平成28年度	—	—	
平成27年度	—	—	

【効果があった取組】

- ・独自配合飼料等の工夫により品質の高いA3～A4等級で勝負。
- ・現地外食店の各ニーズに応じたカットングで納品。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 現地で取引の多いA5等級との差別化。
- ・ 1頭分(全部位)を輸出しようとしても、サーロイン及びロースしか引き合いがなく、残った部位で利益を出すことが難しい。
- ・ 複数の貿易会社を挟むと利益が少ない。



現地百貨店での試食販売の様子

【生じた課題への対応】

- ・ 味が良く、サシも適度に入った品質の高い黒毛和牛の生産技術の確立。
- ・ 1頭分引き取れる相手を探し、輸出解禁前から信頼関係を築くなど準備を行った。
- ・ 貿易会社を挟まず、生産者自らストーリーとこだわりを伝え、PRを実施。



「小田牛」

【対応の結果】

- ・ A3～A4等級の美味しい和牛を求める者との商談成立。
- ・ 輸出解禁と同時に商談成立。
- ・ 利益を確保し、生産者が自ら伝えるストーリーやこだわりが好評。

【今後の課題・展望】

- ・ ニーズのない部位の加工食品での輸出。
- ・ ニーズのない部位の美味しさや食べ方の提案等、多角的な情報の発信。
- ・ 増頭及び堆肥の活用。



【活用した支援・施策】 ジェトロ主催展示会等

【ウェブサイト】 <http://odagyu.com/>

【連絡先】 担当者名: 営業企画部長 蜜澤 彰宏、TEL : 0993-53-2608

水産物



鹿児島県水産物等輸出促進協議会 『本県水産物を世界各国へ』

【主な品目】

養殖ブリ類, カツオ, 水産加工品等
(会員企業が取り扱っている品目)

【主な輸出先国・地域】

米国、EU、東南アジア等

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成27年7月に協議会を設置, 平成28年3月に県水産物等輸出促進戦略を策定
- ◆ 戦略に基づき, 輸出専門人材の育成や新規市場開拓に向けた調査等に取り組む

【輸出実績】

※県内の水産関係企業等で構成される本協議会の会員企業は以下のような品目を海外に輸出している(協議会としての輸出は行っていない)。

○ 養殖ブリ類, カツオ, さつまあげ等

【取組事例1】

『シンガポールにおける新規市場調査』

- ・ 平成30年1月, 協議会会員が講師となり、シンガポールにおいて養殖カンパチ、メダイについてのセミナーを行い、あわせて、試食、アンケート等を実施した。
- ・ また、現地魚類市場や量販店の視察等を行い、輸出の可能性について調査を実施した。
- ・ 輸出商材としての評価や取引の可能性、改善点等のほか、現地消費者の嗜好等を把握できた。



シンガポールでの養殖カンパチセミナー

【取組事例2】

『国際的認証制度セミナーの開催』

- ・ 平成30年8月に協議会会員のスキルアップを目指し、「水産物認証制度及び養殖エコラベルについて」、「水産業を再構築するための技術戦略～養殖冷凍ブリの輸出拡大～」と題し、国際的認証制度セミナーを実施した。
- ・ (公社)日本水産資源保護協会、鹿児島大学水産学部から講師を迎え、セミナーを通して、水産物輸出の課題と対応について習得した。



国際的認証制度セミナー

【今後の課題・展望】

- ・ 取扱量の増大及び安定的供給への対応
- ・ 輸出相手国に応じた衛生基準の整備
- ・ 新たな商流の構築

【連絡先】 担当者名: 村瀬、TEL: 099-286-3435(鹿児島県庁水産振興課内)

その他



鹿児島県 株式会社本坊商店 『鹿児島の食品を華南圏へ』

【主な品目】

加工食品(菓子・飲料・乾麺等)・生鮮品・冷凍品

【主な輸出先国・地域】

香港

【輸出取組の概要】

- ◆平成29年4月 薩摩揚げの店舗を香港で展開(原料は鹿児島から出荷)。現在2店舗。
- ◆平成30年8月 本坊商店と香港最大食品会社(四洲集団)が香港に鹿児島食品を販売する現地法人FS本坊を設置。
- ◆平成30年11月 食品や生鮮品を香港でテスト販売。薩摩川内港から出荷。
- ◆平成31年4月～ 鹿児島の食品を本格的に香港へ輸出予定。

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	2,000		通年
平成28年度	500		

【効果があった取組】

- ・行政団体やジェトロとの情報交換
- ・現地パートナーとの信頼構築。

【取り組む際に生じた課題】

- ・現地の消費者動向確認。
- ・商品適正価格の調査。
- ・輸送体系の構築。

【生じた課題への対応】

- ・現地のパートナー企業との打合せ。
- ・現地の市場価格を徹底的に確認。
- ・海運会社や行政との連携。

【対応の結果】

- ・鹿児島の港から商品を出荷。
- ・現地法人の設立。

【今後の課題・展望】

- ・鹿児島の食品を安定的に提案。
- ・加工品・農畜産物・生鮮品の拡大。
- ・香港から広東省へビジネスを拡大。



香港への梅酒輸出



香港への加工品輸出作業

【活用した支援・施策】 ジェトロ鹿児島、鹿児島県混載貨物輸出業者育成事業、薩摩川内市補助金

【ウェブサイト】 <http://www.hombo.info/>

【連絡先】 担当者名: 森山、TEL: 099-223-6223

加工食品



鹿児島県 協和食品工業株式会社 『あげ玉スナック シェイクdeチャチャチャを海外へ』

【主な品目】

あげ玉スナック、料理用あげ玉

【主な輸出先国・地域】

中国、アメリカ、タイ

【輸出取組の概要】

- ◆ 弊社独自の手揚げによるあげ玉及びあげ玉スナックの輸出
- ◆ 国内外の展示会、商談会への参加
- ◆ 国内の商社を通じて、海外の日本食スーパー、ECサイトなどで販売

【輸出実績】（平成 26年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(t)	出荷時期
平成29年度	—	0.44	通年
平成28年度	—	0.25	
平成27年度	—	0.41	

【効果があった取組】

翻訳業者に委託し、商品パンフレット、店頭POP等販促ツールの英語、中国語、韓国語バージョンを作成し活用した。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 食品添加物、甘味料などの使用の可否が国によって異なる。
- ・ 現地の方のあげ玉、天かすに対する認知度が低い。
- ・ 栄養成分の項目が日本より多い(糖類、トランス脂肪酸等)。

【生じた課題への対応】

- ・ 現状のラインナップを維持した上で、輸入が許容される製品の選定。
- ・ プロモーションによる認知度のアップ。また、新たな食べ方、メニューの提案。

【対応の結果】

- ・ 現地の方に受け入れられる味であるが販売出来ないケースもあった。
- ・ 現地の方の嗜好、日本食への認知度が分かった。また自社商品に関しても多くの意見、アドバイスを得ることが出来た。

【今後の課題・展望】

- ・ 国内外の展示会等への継続的な出展、プロモーションを実施し、認知度アップに努めたい。また、添加物等の問題をクリアしつつ現地の方の嗜好に合わせた製品、国産原料を使用しそれを強調した、より付加価値の高い製品などを開発し、拡売及びブランドイメージの向上を図りたい。



(タイ、バンコクの食品展示会 THAIFEXへの出展)



(上海でのプロモーション販売)

【ウェブサイト】 <http://agedamahompo.com/>

【連絡先】 担当者名： 代表取締役社長 吉井裕二、TEL： 099-298-2430

林産物



鹿児島・宮崎県 木材輸出戦略協議会（事務局：曽於地区森林組合） 『スギ、ヒノキ丸太を中国、韓国へ』

【主な品目】

スギ、ヒノキ

【主な輸出先国・地域】

中国、韓国

【輸出取組の概要】

- ◆ 平成23年4月に木材輸出戦略協議会を設立し、同年7月から輸出を開始しており、現在は、鹿児島県・宮崎県の近隣4森林組合で活動
- ◆ 4森林組合が連携することにより、国内需要の少ない大径材や低質材を安定的に供給することが可能となるとともに、九州の地理的利便性を生かしながら、中国を中心に販路を拡大

【輸出実績】（平成23年から輸出開始）

	スギ輸出量(m³)	ヒノキ輸出量(m³)	出荷時期
平成29年度	51,471	2,709	通年
平成28年度	38,737	2,149	
平成27年度	34,864	5,168	



志布志港ヤード

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 原木の長期的・安定的供給体制の構築。
- ・ 他国との価格競争の懸念材料及び現地ニーズの情報不足。

【生じた課題への対応】

- ・ 県境を越えた森林組合が木材輸出戦略協議会を設立し、現在は4森林組合（鹿児島県：曽於市森林組合、曽於地区森林組合、宮崎県：都城森林組合、南那珂森林組合）が連携して輸出。
- ・ 国内外の現地視察や市場調査の定期的な実施と、関係者からの情報の収集・共有の実施。



原木の積込状況

【対応の結果】

- ・ 協議会で連携することにより、安定した供給体制を構築し、受注から出荷までの時間を短縮。
- ・ 国内需要の少ない低材質や大径材の輸出により、森林所有者の所得の向上。

【今後の課題・展望】

- ・ 中国市場へ良質材や木材製品を売込み、産地間の連携による共同出荷でブランド化。
- ・ 木材輸出港としてのヤード整備。

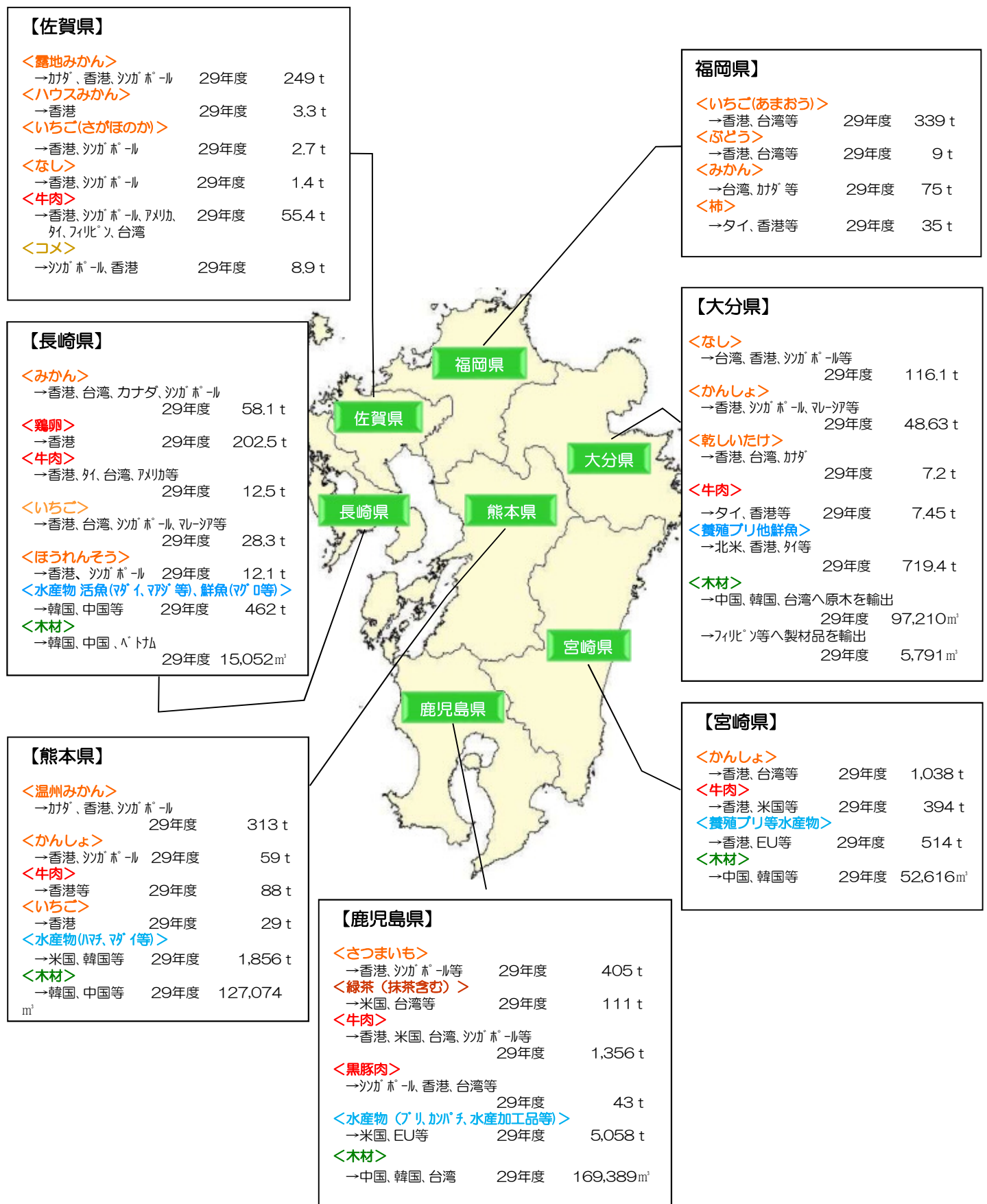


ニュージーランド
視察の様子

【連絡先】 担当者名：曽於地区森林組合 山下、TEL：099-475-1875

九州の主な農林水産物・食品の 輸出品目と輸出先マップ

九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先（平成29年度）



注：各県が県内の主な生産団体、企業等から聞き取りを行った数値であり、九州から輸出されているすべての品目、輸出量ではありませんので、あらかじめご了承ください。

資料：九州農政局調べ（各県からの聞き取り）

九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先（平成28年度）

<露地みかん>			
→加ガ、香港、シガホ-ル	28年度	410 t	
<ハウスみかん>			
→香港	28年度	2.6 t	
<いちご(さがほのか)>			
→香港、シガホ-ル	28年度	3.4 t	
<なし>			
→香港	28年度	1.7 t	
<牛肉>			
→香港、シガホ-ル、アメリカ、フィリピン、ベトナム	28年度	53.6 t	
<コメ>			
→シガホ-ル、香港	28年度	23.1 t	

<みかん>			
→カナダ	28年度	65.4 t	
<鶏卵>			
→香港	28年度	182.3 t	
<牛肉>			
→タイ、香港、ベトナム、ハワイ	28年度	1.7 t	
<いちご>			
→シガホ-ル、香港、タイ	28年度	3.6 t	
<ほうれんそう>			
→香港、シガホ-ル	28年度	0.9 t	
<水産物 活魚(タイ、マサ等)、鮮魚(マサ等)>			
→韓国、中国等	28年度	495 t	
<木材>			
→韓国、中国、ベトナム	28年度	13,556m³	

<温州みかん>			
→加ガ、香港、シガホ-ル	28年度	231 t	
<かんしょ>			
→香港、シガホ-ル	28年度	83 t	
<牛肉>			
→香港等	28年度	46 t	
<いちご>			
→香港	28年度	35 t	
<水産物(マサ、マサイ等)>			
→米国、韓国等	28年度	1,845 t	
<木材>			
→韓国、中国等	28年度	127,340m³	



<いちご(あまおう)>			
→香港、台湾等	28年度	277 t	
<ぶどう>			
→香港、シガホ-ル等	28年度	12 t	
<みかん>			
→台湾、加ガ等	28年度	66 t	
<柿>			
→タイ、香港等	28年度	37 t	

<なし>			
→台湾、香港、シガホ-ル等	28年度	100.5 t	
<かんしょ>			
→香港、シガホ-ル、タイ等	28年度	59.2 t	
<乾しいたけ>			
→香港、台湾、加ガ	28年度	2.4 t	
<牛肉>			
→タイ、香港等	28年度	3.7 t	
<養殖ブリ他鮮魚>			
→北米、香港、タイ等	28年度	707.6 t	
<木材>			
→中国、韓国、台湾へ原木を輸出	28年度	59,402m³	
→フィリピン等へ製材品を輸出	28年度	5,466m³	

<かんしょ>			
→香港、台湾等	28年度	847 t	
<牛肉>			
→香港、米国等	28年度	280 t	
<養殖ブリ等水産物>			
→香港、EU等	28年度	583 t	
<木材>			
→中国、韓国等	28年度	33,044m³	

<さつまいも>			
→香港、シガホ-ル等	28年度	200 t	
<緑茶>			
→米国、台湾等	28年度	130 t	
<牛肉>			
→香港、米国、シガホ-ル等	28年度	870 t	
<黒豚肉>			
→台湾、シガホ-ル、香港等	28年度	53 t	
<水産物(ブリ、カサチ、水産加工品等)>			
→米国、EU等	28年度	4,580 t	
<木材>			
→中国、台湾、韓国	28年度	112,160m³	

注：各県が県内の主な生産団体、企業等から聞き取りを行った数値であり、九州から輸出されているすべての品目、輸出量ではありませんので、あらかじめご了承ください。

資料：九州農政局調べ（各県からの聞き取り）

九州の主な農林水産物・食品の輸出品目と輸出先（平成27年度）

<露地みかん>			
→カナダ、香港、シンガポール	27年度	697.6 t	
<ハウスみかん>			
→香港	27年度	2.7 t	
<いちご(さかほのか)>			
→香港、シンガポール	27年度	6.2 t	
<なし>			
→香港	27年度	5.2 t	
<牛肉>			
→香港、シンガポール、アメリカ、フィリピン、オーストラリア	27年度	46.2 t	
<コメ>			
→シンガポール、香港	27年度	9.2 t	

<いちご(あまおう)>			
→香港、台湾等	27年度	87 t	
<なし>			
→香港、シンガポール等	27年度	24 t	
<ぶどう>			
→香港、シンガポール等	27年度	20 t	
<みかん>			
→台湾、カナダ等	27年度	111 t	
<柿>			
→香港、タイ等	27年度	47 t	
<木材>			
→中国、韓国	27年度	1,102m³	

<みかん>			
→カナダ	27年度	70.4 t	
<鶏卵>			
→香港	27年度	85.3 t	
<牛肉>			
→タイ、オーストラリア、香港	27年度	3.3 t	
<コメ>			
→マカオ、シンガポール	27年度	18.3 t	
<ほうれんそう>			
→香港、シンガポール	27年度	0.7 t	
<水産物(活魚(サケ、マス等)、鮮魚(サバ等))>			
→韓国、中国等	27年度	667 t	
<木材>			
→韓国、中国	27年度	17,653m³	

<なし>			
→台湾、香港、シンガポール等	27年度	99.6 t	
<かんしょ>			
→香港、シンガポール、タイ等	27年度	45.9 t	
<乾しいたけ>			
→香港、台湾、カナダ	27年度	1.9 t	
<牛肉>			
→タイ、香港等	27年度	3.3 t	
<養殖ブリ他鮮魚>			
→北米、香港、タイ等	27年度	618.4 t	
<木材>			
→中国、韓国、台湾へ原木を輸出	27年度	58,303m³	
→フィリピン等へ製材品を輸出	27年度	2,762m³	

<温州みかん>			
→カナダ、香港、シンガポール	27年度	494 t	
<かんしょ>			
→香港、シンガポール	27年度	91 t	
<牛肉>			
→香港等	27年度	46 t	
<いちご>			
→香港等	27年度	26 t	
<水産物(ハチ、マス等)>			
→米国、韓国等	27年度	1,823 t	
<木材>			
→韓国、中国等	27年度	102,113m³	

<かんしょ>			
→香港、シンガポール等	27年度	703 t	
<牛肉>			
→香港、米国等	27年度	209 t	
<養殖ブリ等水産物>			
→香港、EU等	27年度	293 t	
<木材>			
→中国、韓国等	27年度	45,086m³	



<さつまいも>			
→香港、シンガポール等	27年度	211 t	
<緑茶>			
→米国、台湾等	27年度	93 t	
<牛肉>			
→香港、シンガポール、米国等	27年度	657 t	
<黒豚肉>			
→シンガポール、香港等	27年度	36 t	
<水産物(ブリ、カマス等)>			
→米国、EU等	27年度	3,534 t	
<木材>			
→中国、台湾、韓国等	27年度	87,028m³	

注：各県が県内の主な生産団体、企業等から聞き取りを行った数値であり、九州から輸出されているすべての品目、輸出量ではありませんので、あらかじめご了承ください。

資料：九州農政局調べ（各県からの聞き取り）

九州農林水産物等輸出促進ネットワーク 会員入会案内(無料)

＜九州農林水産物等輸出促進ネットワークとは＞

九州地域の輸出業務に係わる機関等の情報交換及び相互連携を図るため、平成19年に「九州農林水産物等輸出促進ネットワーク」が設立されました。

本ネットワークは、九州農政局が事務局となり、県域を越えた各事業者間等の連携により、農林水産物の輸出等の促進及び輸出に関する基本的な情報の効率的な収集と効果的な提供等を行うことにより、輸出促進が図れるよう、以下の取組を実施しています。

＜ネットワークの活動内容＞

- ①関係機関における基本的な情報を提供します。
- ②共有された情報を活用した輸出事業者への情報を提供します。
- ③専門機関や外部の有識者による、輸出促進セミナー開催等を通じた詳細な情報等の普及を行います。



【お問い合わせ先】

九州農林水産物等輸出促進ネットワーク事務局
(九州農政局経営・事業支援部地域連携課)

担当者: 海外展開支援係

電話: 096-211-8607 FAX: 096-211-9825



GFP

農林水産物・食品
輸出プロジェクト



あなたを、

生産者の日本代表にしたい。



GFP

農林水産物・食品
輸出プロジェクト

1億人ではなく、
100億人を見据えた
農林水産業へ。

四季の豊かなこの国で、だれかを喜ばせたい一心で取り組む生産者のみなさんへ。
海外各国からのニーズが大きくなっている今、みなさんと輸出の成功事例をつくって
いきたい。このコミュニティにぜひ参加して第一歩を踏み出ませんか。農林水産省が
全力でサポートします。

まずは「輸出診断」から始めよう

GFPに登録した方々を対象に、農林水産省・ジェトロが無料で「輸出の可能性」を診断します。そして出荷量や輸出量、農薬の使用など産地の状況、選果場と言った関連施設の状況から診断書としてレポートします。診断を受けた方には、そのデータを基に、より最適なサポートをします。

輸出をサポートする
GFP3つの支援



01 情報提供と
交流機会の創出



02 グローバル産地
づくり支援



03 売り手と買い手の
マッチング

参加を希望する方はGFP宣言を行いメンバー登録を。

WEB: <http://www.gfp1.maff.go.jp>

問い合わせ先：農林水産省 食料産業局 輸出促進課 輸出プロジェクト室
MAIL: gfp@maff.go.jp

サイトURL

