

# 農林水産物の輸出取組事例

平成19年5月

## 北海道 JA帯広かわにし(長いもを台湾、シンガポールへ)



国内最大規模の生産量を誇り、通年販売する産地ブランド  
台湾での、健康志向の高まり、高品質品へのニーズにのって、  
日本では需要の少ない大型の長いもを輸出。  
輸出量は、年々増大。

(平成17年産 輸出生産数量1,285トン

生産全体に占める輸出比率 数量ベース約6.7%)

【販売戦略、工夫した点等】

- ・国内市場から仕入れて輸出する業者との差別化のため、輸出専用段ボールを使用。  
固定した供給ルートから太物を安定供給することで信頼性を構築した。
- ・大型冷蔵施設を活用。ロボットの導入等により流通コストを大幅削減。
- ・地域7農協で連携して産地を形成し、年間供給体制を構築。

【輸出によるプラスの効果等】

- ・国内での太物販売は、業務用かスーパーでのカット売りが中心で安値傾向だったが、輸出により太物の大口需要先を確保したことで、太物の評価が上昇した。(平作年では太物が高値で取引されるようになった)
- ・販売の安定化で、作付け面積・生産量ともに増加。(平成8年 331ha 平成17年 453ha)
- ・輸出実績が評価され、マスコミ等で取り上げられることにより、産地の知名度がアップした。

## 北海道 ひやま漁業協同組合(スケソウダラを韓国へ)

日本では取引価格の低いオスのスケソウダラが、韓国では高級な魚として需要があることに注目。漁から出荷までの品質管理を徹底し、韓国でも好評。

(輸出生産数量 平成18年 1,670トン 生産量全体に占める輸出比率 約32%)

荷揚作業



【販売戦略、工夫した点等】

はえ縄漁により、従来から鮮度がよいと評判だったが、地元熊石で取水される海洋深層水での処理により鮮度の持続期間がのび、さらに評判がアップした。

箱詰作業



【輸出によるプラスの効果等】

これまで収入にあまり貢献できなかったスケソウダラのオスの販路開拓により、経営基盤の安定化に貢献。

## 北海道 ホクレン通商(生産:くみあい乳業)(LL牛乳を香港へ)

中国の牛乳に比べて食味がよく、品質がよいことがアピールポイント。

香港の商社を通じてスーパーで販売しており、現地では高価であるものの好評を得ている。

(平成18年度(5月～12月) 輸出生産数量 72トン)



### 【販売戦略・工夫した点等】

中国では、経済成長・食文化の欧米化により、牛乳の需要が拡大。日本とは異なり、牛乳の低温流通が確立していないため、LL牛乳(常温保存可能牛乳)に対する抵抗が少なく、品質のよい北海道産ブランドが好評。

北海道のブランドイメージ確立(差別化)のため、国内パッケージをそのまま使用。

牛乳供給過剰の中、海外向けに、引き取り価格の高い飲用向けのシェアの増大を期待。今後3年間で、中国本土も含めて1,200トン程度まで輸出量を拡大することが目標。

## 青森県 片山りんご株式会社(りんごを中国等へ)

北京向け大型むつ



英国向け小玉王林



家族的集約栽培により時間と手間をかけたりんご。

1999年に小玉王林を英国へ。現在、日本では需要のない大型のむつを中国へ、中玉を国内へ出荷。小玉は新たなEU市場を開拓中。

(輸出量 平成17年産りんご 約14トン(中国向け)。

生産全体に占める輸出比率 平成15年産 約5%)

【販売戦略、工夫した点等】

- ・安定した固定客をつかむため、北京市と大連市で宅配を実施。
- ・EUへの輸出にあたり、バイヤーから取得を求められ、農業生産を適切に実施するためのEUの民間認証であるEUREPGAPを国内で初めて取得。

【輸出によるプラスの効果等】

・他の生産者等と「青森県農林水産物輸出協議会」へ参加。県内関係者と一体となりヨーロッパ向け市場開拓に取り組んでおり、県内の輸出に向けた取組の意識が高まった。

・EUREPGAP取得経験を生かし、全国各地のセミナー等で講演を行う等により、日本におけるGAPの普及に寄与。



EUREP GAP  
認定書

## 岩手県 八幡平市花き振興協議会(りんどうをオランダへ)

八幡平市安代地区の農業の重要な基幹品目であるりんどうを、協議会が中心となって、平成14年からオランダへ輸出。

輸送コスト等の様々な課題を克服し、輸出量増加。

(平成18年 輸出生産数量 449千本。  
生産全体(25,507千本)に占める輸出比率 約1.8%)



【販売戦略、工夫した点等】

- ・早くから地域に適した品種開発に取り組み、独自品種が外国産との差別化を図る源泉に。
- ・岩手県農業研究センターと共同で、前処理材の使用等、輸出のための鮮度保持技術を開発。輸送業者、航空会社、現地の通関代理店等の協力のもと、温度チェックシートの記入や迅速な通関などコールドチェーンを確立。
- ・輸送箱の改良や航空会社との交渉により、輸送コストを大幅に削減。



輸送パレット

【輸出によるプラスの効果等】

- ・国内出荷量の約4分の1を占める安代地区が輸出に取り組んだことにより、国内の需給調整が図られ、需要の端境期等における価格下落をやわらげる効果が見られた。また、このことにより、県内他産地も輸出を手がけるようになった。
- ・自分たちが栽培したりんどうの品質について高い評価を受けたことを実感でき、生産者の生産意欲が向上。安代地区の農業人口・農家数は年々減少しているにもかかわらず、安代りんどうの生産者数は平成13年から維持。

## 千葉県 (株)生産者連合デコポン(野菜、果実等を香港、シンガポールへ)

平成6年から、香港の在留邦人を対象に、千葉県産の有機・特別栽培農産物の野菜を中心に、果実、卵及び農産加工品を輸出。平成10年からはシンガポール向けも開始。

段ボールに農産物等を詰め合わせて送る、会員制の海外宅配事業を確立。8箱の輸出から始めたが、その後口コミで顧客数が増加し、平成16年以降、約1000人に。  
(平成18年には、輸出量 約50トン。

販売全体に占める輸出比率(金額ベース) 約3.3%)



野菜のセット



野菜の袋詰め作業

### 【販売戦略、工夫した点等】

・香港、シンガポールでは宅配のシステムから構築した。配送段階での品質低下を防ぐため時間通り配達できた場合はボーナスをつける、きちんとした服装で届けるなどにより、配達システムの改善も図った。

・湿度の高い現地の気候にあわせ、気温が高い時期には保冷パックを入れたり、葉物野菜を送らないなど工夫。

・農水省や県の補助事業を活用し、香港のデパートでの販売促進活動や、試食販売フェアを実施。

### 【輸出によるプラスの効果等】

・千葉県内において、先駆的に行われた農産物の輸出という取り組みが会員農家のやる気と自信につながり、組織が活性化。

## 東京都 JA東京島しょ八丈島支店(フェニックスをヨーロッパへ)

オランダでフェニックス・ロベレニーの鉢物が国内価格の5～10倍で販売されていることを知ったのをきっかけに、1990年からヨーロッパへの輸出を開始。

栽培の北限地という地域特性による、幹の太さやコンパクトな樹形が高い評価を得ており、海外で賞を受賞。国内向けに比べて高い値段で取引されている。

(平成18年の輸出量 3,388鉢)



養成施設内の鉢物

【販売戦略、工夫した点等】

- ・都の事業を活用し、輸出用鉢物養成施設等を整備。また、八丈町の支援を活用し、ヨーロッパにおける販売ルートを確立。
- ・輸出当初、輸送費の高い空輸による輸出が行われていたが、冷蔵試験を重ね、保冷库を用いた船舶輸送を実現。



コンテナへの積み込み

【輸出によるプラスの効果等】

- ・輸出用は、国内向けに比べ1.8倍の価格で取引されており、出荷農家の売り上げが増加した。
- ・作業効率の落ちた樹高の高い切り葉用のものを鉢上げして鉢物として輸出することにより有効活用。切り葉農家から鉢物農家への域内リレー生産が促進された。



## 新潟県 JA全農にいがた(日本梨を台湾へ)

台湾において、日本梨は高級果実として、贈答用を中心に需要が高いことに注目。

国内での大玉果流通量の出荷調整による価格維持、新たな市場開拓を目的に、平成15年度から新高梨、平成18年度は新たに二十世紀梨を試験輸出。

(平成18年度 輸出量 32,575kg。生産に占める輸出比率 約0.4%)



平成16年10月 台北郊外  
量販店での試食宣伝会

【販売戦略、工夫した点等】

- ・農水省や県の補助事業を活用し、台湾側輸入商社との関係の向上に努めている。
- ・新潟県産果実の知名度を高めるため、単品でなく、新高梨と二十世紀梨という複数品目で取引を進めている。
- ・輸出用の果実包装紙を使用。病虫害の防疫に対しエア－洗浄の徹底など、台湾側のニーズに対応した商品づくりを進める。
- ・新潟県と全農県本部の職員が、台湾に出向き、積極的に販促活動や日台交流協会との意見交換等を実施。
- ・台湾の需要期である仲秋節、旧正月にあわせた輸出を行うため、貯蔵方法や出荷時期の調整、高付加価値商品に向けた取り組みに向けて検討中。

## 福井県 福井県経済連(精米を香港、台湾へ)

コシヒカリ発祥の地である福井県。平成17年度から輸出開始。

経済連と県が連携して積極的に福井米のPRを行い、東アジア市場での販路開拓を図る。

(平成18年度 輸出量 香港 5,480kg、台湾 2,100kg。)



【販売戦略、工夫した点等】

- ・県の仲介により、現地高級スーパーの日本法人を通じ輸出の取り組みを開始。
- ・平成17年7月に、県産農産物として初めて、香港へ「福井すいか」を輸出。引き続き10月に福井米を香港へ。ライスレディーとともに担当者が直接現地に赴き、試食販売を実施するなど、組織をあげて取り組んでいる。



【輸出によるプラスの効果等】

- ・輸出の取り組みを始めたばかりであるが、県産の農産物の販路を海外へ拡大しようという意識が高揚している。

香港での試食会風景

## 長野県 南佐久郡川上村(レタス等を台湾へ)

川上村は夏秋レタスの生産量日本一。頭打ちである国内への販売を打開するため、平成18年7月から、レタスを中心に台湾への輸出を開始。

台湾で出回る米国産のかたいものと比較して、八分結球で柔らかく甘みのある、川上村産レタスの特徴を、現地の百貨店の物産展でアピール。

(平成18年 輸出货量 結球レタス 75トン、グリーンボール 4トン、ながいも 2トン)



オリジナル包装での陳列



川上村物産展

### 【販売戦略、工夫した点等】

- ・輸出開始にあたり、テスト輸出を行い着荷の状態とニーズ等を確認。
- ・レタス料理や村の紹介を掲載した現地語のパンフレットやポスターを作成し、現地のスーパー等に配布してPR。また、村独自で物産展を開催。
- ・川上村のオリジナルのラップを作成し、台湾で「川上ブランド」を推進。
- ・客が購入時にレタスに触ることによる痛みを軽減するため、米国産ではすでに行われていた1玉ごとのラップ包装を実施。
- ・生産者と消費者の距離を縮めるため、商社や市場を経由せず、現地のスーパー等と直接契約をするルートを確立。

## 岐阜県 岐阜県農林水産物輸出促進協議会(富有柿を香港へ)

香港では、日本の富有柿は高級果実として、有利販売が可能であることに注目。

平成16年度に岐阜県農林水産物輸出促進協議会を設立して、香港において富有柿をはじめとする岐阜県産品のPRを開始。「富有柿と言えば岐阜」を目指して岐阜ブランドの確立に取り組んでいる。

(平成18年度 柿輸出量 21.6トン。

生産に占める輸出比率(金額ベース。全農岐阜県本部取扱分) 約0.5%)



(香港での岐阜富有柿フェア)

### 【販売戦略、工夫した点等】

- ・全農岐阜県本部、県等、関係10数社で構成される、「岐阜県農林水産物輸出促進協議会」が主体となり、現地の輸入商社等との商談会や、小売店での岐阜県産農産物・食品フェアを平成16年度から開催。フェア開催店での富有柿の継続販売が実現している。
- ・フェアにおいて、富有柿が「岐阜県が発祥の地」であることをPR。
- ・岐阜県の観光文化を紹介したパンフレットを香港の消費者へ配布。産地としての「岐阜」のイメージ付けを図っている。

## 静岡県 静岡経済連(温州ミカンをカナダ、米国等へ)

明治34年に県内の農家が米国へ輸出したのが始まり。106年の長い歴史の中で、国内の供給過剰の回避や生産者の収入増に貢献してきた。

カナダ向けはクリスマスの必需品として定着。

(平成18年の輸出量 1,001トン)

### 【販売戦略、工夫した点等】

・以前は個人が輸出していたが、輸出農家の増大とともに、地域の販売組合がまとめて輸出するようになり、現在は日園連が全国の荷をまとめて輸出。

・カナダでは、デコレーションとしての色合いのよい物が重視されるため、ミカンが色づく前に収穫して出航するなど、出荷時期を調整。

また、腐敗を防ぐため、傷がつかないように気をつけている。



輸出用のケース

### 【輸出によるプラスの効果等】

・国内価格が安い年には生産過剰分を輸出することにより、農家の収入が増え、このことが地域経済の活性化にも繋がった。

## 奈良県 JAならけん(富有柿を台湾、香港へ)

11月上旬から12月にかけて収穫した富有柿を1つ1つ個別梱包し、冷蔵柿として旧正月まえの需要期に輸出。

国内市場と同等な価格での取引が可能に

平成17年度 輸出量 83.5トン(香港 51.5トン、台湾 32トン)

平成18年度 輸出量 8.8トン(香港 0.8トン、台湾 8トン)

【販売戦略、工夫した点等】

- ・以前は小玉果を中心に東南アジア向けに出荷されていたが、他国産の低価格の果実の流通等により輸出量が減少。その後、東アジア向け高級果実として、「富有」を対象品種に選定し、取り組みを検討。
- ・技術面では、貯蔵期間の延長技術や病害虫対策を重ねた。
- ・東アジア地域の高級果実の需要期である旧正月前の商材として定着を図るため、現地バイヤーとの商談を実施。

【輸出によるプラスの効果等】

- ・国内市場と同等な価格で取引が可能となったので、生産者が柿の出荷市場のひとつとして海外市場を認識するようになった。

## 鳥取県 JA全農とっとり(二十世紀梨を台湾、米国、中国等へ)

鳥取県の二十世紀梨の輸出は70年以上の歴史があり、日本を代表する輸出果実のひとつ。品質の良さが好評で、知名度も高い。

アジアの富裕層をターゲットに、高級果実として大玉の梨を輸出。特に、台湾では中秋節や旧正月の贈答用品として定着。

(平成18年産 輸出量 533トン(台湾102トン、米国(ハワイ本土含む)280トン、中国3トン、香港136トン、他12トン)。JA全農とっとり取扱量に占める輸出比率 約15%)



大玉二十世紀梨



ハワイでの販売風景

### 【販売戦略、工夫した点等】

- ・高い剪定技術等により、徹底的に品質を重視し、大玉の梨販売へと戦略転換。
- ・氷温貯蔵庫を導入し、長期保存を可能に。東南アジアの梨の需要期である中秋節が、二十世紀梨の出荷時期より早くくる年にも対応できるようにし、また販売期間を旧正月まで延長。
- ・あたご梨の輸出にも取り組むなど、二十世紀梨のブランドイメージを生かした商品の多角化を図っている。

### 【輸出によるプラスの効果等】

- ・検疫のための高度な管理が求められることにより、栽培管理のレベルアップに結びついている。
- ・鳥取が積極的に輸出を行うことにより、国内の梨市場も活性化。

## 島根県 JAくにびき(牡丹をオランダ、米国、台湾等へ)

牡丹の苗を、30年前からオランダ、米国に輸出。平成18年から台湾への輸出も開始。

牡丹苗は国外での評価が高く、生産量に占める輸出量の割合が大きい。

台湾の最大の需要期である春節時に生花の販売を目指して取り組み中。切花は、ニューヨークの花屋さんに直接輸出を検討中。

(平成18年 輸出量 470千本(苗)。 販売額に占める輸出比率 約75%)

台湾における展示会の様子(18年1月)



【販売戦略、工夫した点等】

・普通苗は、中国産との差別化のため、品種、色、サイズ等を改善。  
蕾付き苗は、台湾での開花を実現するため、栽培管理方法を改善。  
切花は、延命技術を開発するなど、技術面での改善を図った。

・台湾では、牡丹はもともと富貴の花として評価が高く、春節の時期に開花させることが出来るようになったため、近年不振であった正月需要の大幅な底上げに繋がった。



## 島根県 JA西いわみ(白米を台湾へ)

減農薬・減化学肥料で生産した「ヘルシー元氣米」を、安全性やおいしさをPRした差別化商品として、2003年から台湾へ輸出。栽培者はすべて島根県推奨制度の認定エコファーマー。

品質管理を徹底し、小口でも単価が高く売れる市場の開拓を実現。

(平成18年産 輸出量 7トン。販売量に占める輸出比率 約1%)



台湾販売用の米袋

### 【販売戦略、工夫した点等】

- ・県商工労働部より益田農林振興センターへ輸出可能な農産物の選定の打診があり、ヘルシー元氣米が選定された。
- ・当初、台湾の輸入業者は「高い日本米は売れない」と懸念したが、売れなかった場合は、買い取るということで販売したところ、2日で完売。
- ・商品の付加価値化、ブランド化への取り組みとして、高級百貨店での試食宣伝会の継続、現地語での日本らしい袋の作成を実施。
- ・JAが定めた精米所で品質管理を徹底し、量販店が2か月程度で売れる量を精米、袋詰めして輸出。明快な流通管理をセールスポイントに。

### 【輸出によるプラスの効果等】

- ・作付け面積の拡大、生産者増加に寄与した。
- ・米の輸出をきっかけに、メロンやあんぽ柿などの他の商品の輸出ルートも確立。



台湾での販売風景

## 広島県 江田島市内煮干生産者等(乾燥牡蠣を香港等へ)

牡蠣のむき身を茹でて乾燥した「乾燥牡蠣」は、中華料理の高級食材として利用される。

中国産に比べて大粒で品質の良い点が評価されている。

(平成18年度(平成17年度漁期) 輸出量 418トン。

生産に占める輸出比率(生鮮ベース) 約8.2%)

### 【販売戦略、工夫した点等】

- ・「広島かき」というブランドがもともとあり、また、日本産ということで、安全、安心感があることが評価されている。
- ・徹底して、サイズ別の選別を実施。品質がよく、特に乾燥具合を工夫。

### 【輸出によるプラスの効果等】

- ・煮干生産者(いわし船びき網漁業者)が、いわしの漁閑期である冬期～春期に輸出を行っているため、加工場の有効利用が図れた。
- ・生鮮牡蠣の販売終了後に加工用として需要が確立され、牡蠣の生産時期が延長。
- ・牡蠣肉エキス、オイスターソース等、牡蠣の煮汁を利用した産品を開発するきっかけになった。

## 徳島県 徳島市漁業協同組合(タチウオ、手長ダコ等を韓国へ)

平成7年から手長ダコの輸出を開始。

日本では需要のない小さいサイズのタチウオが韓国では人気があり、平成10年に、落ち込んでいた手長ダコに加えてタチウオを追加し、輸出量が回復。

平成12年からグチ、イカも追加。

(平成17年 輸出量 約140トン、水揚げ金額に占める輸出比率 約63.8%、平成18年(タチウオのみ) 輸出量 約4トン、水揚げ金額に占める輸出比率 約26% (漁獲量は年によって変動))



サイズ分けされたタチウオ



タチウオの水揚げ風景

### 【販売戦略、工夫した点等】

・タチウオの選別に関する品質不良のクレームへの対応方策として、出荷箱に各組合員の番号を記入して責任の明確化を図り、また、夏から秋の漁期に、輸出先から講師を招いて研修を実施した。現在は、漁業職員がタチウオの漁期に組合員に対して品質管理指導を徹底。

・タチウオの輸出開始時期に、韓国の消費者ニーズを把握するため、青年部を中心とする組合員が現地視察。

### 【輸出によるプラスの効果等】

・国内で値のつかなかった小サイズのタチウオが高値で輸出でき、タチウオ漁家の収益が増加。

・輸出品の管理を徹底することで、輸出品目以外の水産物への品質・鮮度の意識が高まった。

## 福岡県 福岡県地域食品輸出振興協議会(イチゴ「あまおう」を香港、台湾等へ)

「あかい」「まるい」「おおきい」「うまい」の4つの単語の頭文字をとって「あまおう」。

「大玉で食味がよい」のが特長で、高級果実としてアジアの富裕層、中間層の人気を獲得し、海外でも好評を博す。

福岡県産農産物輸出の牽引役となっている。

(平成18年度 輸出量 約52トン。生産に占める輸出比率 約0.4%)



「ふくれん・ホクレン通商連携フェア」での「あまおう」試食販売(香港)



福岡フェアで“Amaou Ice”を販売(タイ)

【販売戦略、工夫した点等】

- ・県農産物の輸出用ブランドマーク(まる福マーク)を考案し、香港、台湾、韓国、シンガポールで商標登録を取得。商品価値を高める取り組みを展開。
- ・香港、台湾を中心に、「あまおう尽くし」等の福岡フェアを開催する等、県産農産物PRならびに販売促進・定番化に取り組む。
- ・平成18年度は、タイ、シンガポールへも販路を拡大。さらに日本産いちごとして初めて米国本土へ輸出を実現し、好評を博す。
- ・輸出に積極的に取り組む産地を「輸出モデル産地」として指定。モデル産地に海外バイヤーを招聘し、生産地視察・生産者との意見交換・商談等を実施。バイヤーと生産地の距離を縮め、指名買いにつながることも取り組んでいる。

## 長崎県 長崎県北松地域日中輸出入促進協議会(小型冷凍サバを中国へ)

日本では食用としての需要がなかった冷凍小型サバを、平成16年度から食用として中国にテスト輸出を開始。

海外ニーズを的確に把握し、輸出市場を開拓することで輸出数量・金額ともに1年間で4倍に増加。

魚食普及を目的とした料理講習会等を開催し、海外に新たな需要を喚起。

(参考 平成18年の冷凍サバ全国対中輸出量は 47,700トン に急増(対前年比293%))



冷凍小型サバ



大連での料理講習会

### 【販売戦略、工夫した点等】

・地域漁業の活性化のため、攻めの漁業への転換の必要性を訴えて協議会を設立。中国での人脈づくり、現地マスコミへのPR等に注力し、販促活動を効果的なものとした。

### 【輸出によるプラスの効果等】

・中国におけるサバの需要動向や流通事情等一定の知見が得られたことで、松浦魚市場の相場対策・集荷戦略の構築に結びついた。  
・冷蔵庫庫腹状況の改善、回転率の向上につながった。  
・協議会活動を通じて、中国との新たなコネクションが確立し、新規商材の発掘、ビジネスチャンスの可能性が広がった。

## ②1 熊本県 JAたまな(ミカンを台湾へ、イチゴを香港へ)

平成16年度よりミカンの輸出を開始。「甘い」「おいしい」と評価されて、継続的な取組に。現在、イチゴの輸出も積極的に取り組む。

所得の向上を基本として組織の活性化、モラルアップ、国際化、品質管理体制の強化が目的。また、メディアに注目されることにより、国内市場向け宣伝効果にも期待。

(平成18年度 輸出量 台湾向けミカン 1トン。香港向けイチゴ 5トン  
生産に占める輸出比率 ミカン0.1%。イチゴ 0.2%)



【販売戦略、工夫した点等】

・JAたまな独自で直接台湾へ赴き、量販店やバイヤーと交渉。イベント等による販促活動を実施した。

・現地語のパンフレットの作成、現地週刊誌への掲載等を行い、積極的にPRを実施した。

・小売業者や消費者が取扱いしやすいよう5段階の包装をするなどきめ細かな対応を行った。



写真は、香港西友でのいちごフェア販売促進試食会風景

## ② 大分県 ブランドおおいた輸出促進協議会(新高梨を台湾へ)

果樹の国内消費が伸び悩む中、経済成長が著しい東アジアへの輸出を行うことで、国際的視野に立った販売拡大や有利販売に繋ぐとともに、生産者の所得向上や地域活性化を図ることを目的に、平成16年6月、産地、流通関係者、県などが一体となって協議会を設立。

日田市は、九州でも有数の梨産地。JA大分ひたは、光センサーを使った最新の選果技術で1個ずつ糖度や熟度を正確にチェック。品質のばらつきがなく、市場や消費者の高い信頼を得ている。

(平成18年 輸出量 127トン。生産に占める輸出の割合 約1%。)



エア - 吹きつけによる選果



抽出による植物防疫検査

【販売戦略、工夫した点等】

・中華圏の需要期は、中秋節や春節の贈答期に集中しており、この時期に対応できるよう、産地と一体となって出荷体制を整えるとともに、関係機関への働きかけを行った。

・モモシンクイガ対策を徹底。

これらの結果、平成18年度の台湾への輸出量は前年度の約3倍と大幅アップし、生産者の輸出気運は高まってきている。

## ②③ 宮崎県 宮崎県森林組合連合会(スギ製材品等を中国、ベトナムへ)

「宮崎スギ」を健康的で環境にやさしい高級品としてブランド化。

木材需要が急速に拡大している中国を主なターゲットとして、平成14年度から海外輸出促進に取り組み、これまでに原木や内装材を中心とした製材品を輸出。

特に、上海を中心に、主にマンションや福祉施設の内装材、住宅用のプレカット材の輸出に取り組んでいる。

(平成17年度輸出货量 中国向け スギ丸太50m<sup>3</sup>、内装4件  
ベトナム向け スギ丸太300m<sup>3</sup>)



モデルルーム



展示・商談会

【販売戦略、工夫した点等】

- ・中国において、県産スギ材の商標を登録し、ブランド化。
- ・住宅の設計プランを掲載したカタログを作成し、スギを利用した木造住宅の良さをPR。
- ・現地の関連業者で構成する組織を立ち上げ、販売拠点等の整備に取り組み。また、現地のモデルルームで展示・商談会等を開催。



## ②④ 鹿児島県 東町漁業協同組合(養殖ブリを米国、台湾、香港へ)

養殖ブリのラウンドやフィーレを、和食レストラン等の寿司ネタ、刺身商材として輸出。肉質だけでなく、安全性、鮮度保持性、おいしさ、栄養性など総合的によいものとして提供。

平成10年 加工場HACCP認証

平成15年 対EU水産物輸出施設認定

平成16年 鯨王のかごしまのさかなブランド認定

(平成17年 輸血量 688トン、生産に占める輸出割合 約10%)



東町漁協高付加価値工場施設



アメリカ向けブリフィーレ

【販売戦略、工夫した点等】

- ・海外のシーフードショー、食品見本市などに出店しPR。
- ・平成17年に、オリジナル飼料を開発。稚魚から出荷まで一貫生産を行い、種苗いけすや餌、病気の管理等、品質管理を徹底している。

【輸出によるプラスの効果】

- ・加工場がHACCP認定を受けているため、国内向け加工品についても徹底した衛生管理を行っており、その結果、信頼を得ている。
- ・定期的な輸出による、物流関係業者への経済波及効果がみられる。

## ②5 沖縄県 沖縄物産公社(沖縄県漁連等)(モズクを中国、台湾、韓国へ)

平成7年度、モズクの豊作時の対策として沖縄県漁連が香港で小規模の販売活動を実施したことが始まり。

平成11年度、香港での販促活動に力を入れ、平成13年には、定番メニューとして扱うレストランの増加やスーパー、量販店での取扱も開始。

主に、味付けモズク、スープの具材として販売。また、炒め物、煮物、デザート等にも利用されている。

はっさい(ファーツァイ)

中華圏では、正月料理用の縁起物の食材である「髪菜」の代替食材(「日本髪菜」)として販促活動を行ったところ、健康食品として認知されつつある。

(平成18年度 輸出量 9.5トン。生産に占める輸出比率 約0.1%)



中国(深圳)での博覧会



【販売戦略、工夫した点等】

- ・香港や台湾の食品見本市や中国(深圳)での国際博覧会等に出店し、認知度の向上及び販売先の確保に取り組んでいる。
- ・香港、中国(深圳)の量販店で、モズクの無料試食・配布等を実施。
- ・現地の高級食材の代替品として、販促活動を実施。

②6 JA全農ミートフーズ(株)(生産農家:群馬、宮崎、鹿児島県等)(和牛(肉)を北米、香港へ)

平成2年以降、全農として対米国向け和牛(肉)の輸出に取り組み。その後、検疫の問題で米国への輸出が停止されたが、平成17年12月に日米政府間の合意により輸出が可能になり、輸出を再開。

輸出再開後、米国内の好景気や日本食ブームの影響から、和牛に対するマーケットのニーズは大きく、輸出実績がのびている。

現在、群馬県、宮崎県、鹿児島県の対米認定施設で生産した商品を輸出。

(輸出量平成18年 約23.7トン、平成19年1～3月 約15.0トン)

【販売戦略、工夫した点等】

・米国内には、黒毛和種と現地のアンガス牛などを掛け合わせた交雑種の高級牛肉が存在しており(豪州からも同様の牛肉を輸入)、見た目には2～3等級程度の商品がKobeスタイルビーフとして流通していた。日本の和牛肉がそれらの牛肉とは明らかに違うものと位置付けるため、輸出グレードを4～5等級に限定した。

・輸出条件等の関係から供給が限定的となっており、米国内で大量に扱えないため、限定メニューとして販売されるなど、高いステイタスの商品として扱われている。

【輸出によるプラスの効果等】

・通常取引の中で商品を供給しているため、農家の経営等に直接的な影響を与えてはいないが、一部の産地においては、自分たちの肥育した牛が高品質商品として米国へ輸出されていることに喜びを感じ、生産意欲の向上につながっている。

## ②⑦ サンキョーミート株式会社(生産農家:宮崎、鹿児島県等)(和牛(肉)を北米、香港へ)

平成14年12月に「対米国輸出食肉を取り扱うと畜場及び食肉処理施設」の認定を、平成18年4月には「対カナダ輸出食肉を取り扱うと畜場及び食肉処理施設」の認定を受け、北米に向けた和牛(肉)の輸出に取り組んでいる。

検疫の問題で米国への輸出が停止されていたが、平成18年5月に米国のレストラン・食肉流通関係者向けに約200kgを初出荷。平成19年5月に香港側が求める輸出条件を満たす施設として認定され、香港に向け和牛(肉)を輸出。

現在、宮崎県、鹿児島県等の対米輸出向け登録農家が生産した和牛をカット処理し輸出。(平成18年5月～19年3月出荷実績 31トン)

【販売戦略、工夫した点等】

・サンキョーミート(株)は、伊藤ハムの100%子会社であり、生産された商品は、全量伊藤ハムへ販売。伊藤ハムは、国内で輸出業者に販売している。

【輸出によるプラスの効果等】

・衛生基準が高まり、従業員の意識も上がったため、製品の安全性がさらに高まり、国内の販売先からの信用を得られた。

・輸出認定工場としての施設の維持管理費が増加したが、施設のメンテナンスが充実し、長く使えるようになった。

## 農林水産物の輸出取組事例

	都道府県	事業者・生産者	取組の概要
1	北海道	JA帯広かわにし	長いもを台湾、シンガポールへ
2	北海道	ひやま漁業協同組合	スケソウダラを韓国へ
3	北海道	ホクレン通商(生産:くみあい乳業)	LL牛乳を香港へ
4	青森県	片山りんご株式会社	りんごを中国等へ
5	岩手県	八幡平市花き振興協議会	りんどうをオランダへ
6	千葉県	(株)生産者連合デコポン	野菜、果実等を香港、シンガポールへ
7	東京都	JA東京島しょ八丈島支店	フェニックスをヨーロッパへ
8	新潟県	JA全農にいがた	日本梨を台湾へ
9	福井県	福井県経済連	精米を香港、台湾へ
10	長野県	長野県南佐久郡川上村	レタス等を台湾へ
11	岐阜県	岐阜県農林水産物輸出促進協議会	富有柿を香港へ
12	静岡県	静岡経済連	温州ミカンをカナダ、米国等へ
13	奈良県	JAならけん	富有柿を台湾、香港へ
14	鳥取県	JA全農とっとり	二十世紀梨を台湾、米国、中国等へ

	都道府県	事業者・生産者	取組の概要
15	島根県	JAくにびき	牡丹をオランダ、米国、台湾等へ
16	島根県	JA西いわみ	白米を台湾へ
17	広島県	江田島市内煮干生産者等	乾燥牡蠣を香港等へ
18	徳島県	徳島市漁業協同組合	タチウオ、手長ダコ等を韓国へ
19	福岡県	福岡県地域食品輸出振興協議会	イチゴ「あまおう」を香港、台湾等へ
20	長崎県	長崎県北松地域日中輸出入促進協議会	小型冷凍サバを中国へ
21	熊本県	JAたまな	ミカンを台湾へ、イチゴを香港へ
22	大分県	ブランドおおいた輸出促進協議会	新高梨を台湾へ
23	宮崎県	宮崎県森林組合連合会	スギ製材品等を中国、ベトナムへ
24	鹿児島県	東町漁業共同組合	養殖ブリを米国、台湾、香港へ
25	沖縄県	沖縄県物産公社(沖縄県漁連等)	モズクを中国、台湾、韓国へ
26		JA全農ミートフーズ株式会社 (生産農家:群馬、宮崎、鹿児島県等)	和牛(肉)を北米、香港へ
27		サンキョーミート株式会社 (生産農家:宮崎、鹿児島県等)	和牛(肉)を北米、香港へ

\* 本事例は、北海道開発局、各地方農政局、沖縄総合事務所等から、先進的な取組やユニークな取組を行っている事例を中心に提出していただき、農林水産省本省において取りまとめたものです。必ずしも全国の輸出事例を網羅的に示しているものではありません。