

1億人ではなく  
100億人を見据えた  
農林水産・食品産業へ

# GFP輸出ベンチャー塾 in 南九州 ～開会にあたって～

アクセンチュア株式会社  
ビジネスコンサルティング本部

石井 宏和

# 本イベントの流れ

全体セミナーの後、GWにおいて事業者同士のネットワークづくり・連携等に向けた意見交換を実施いただきます。

## 本日実施

### ①全体セミナー

- ✓ 先進的な事業者等による取組のご紹介を実施
- ✓ 本日は北海道の事例等を中心に5事業者がご登壇

### ②グループワーク

- ✓ 数名ずつのグループに分かれ、それぞれの課題解消に向けたヒント・事業者連携による新しい輸出の取組等について意見交換

### ③継続検討

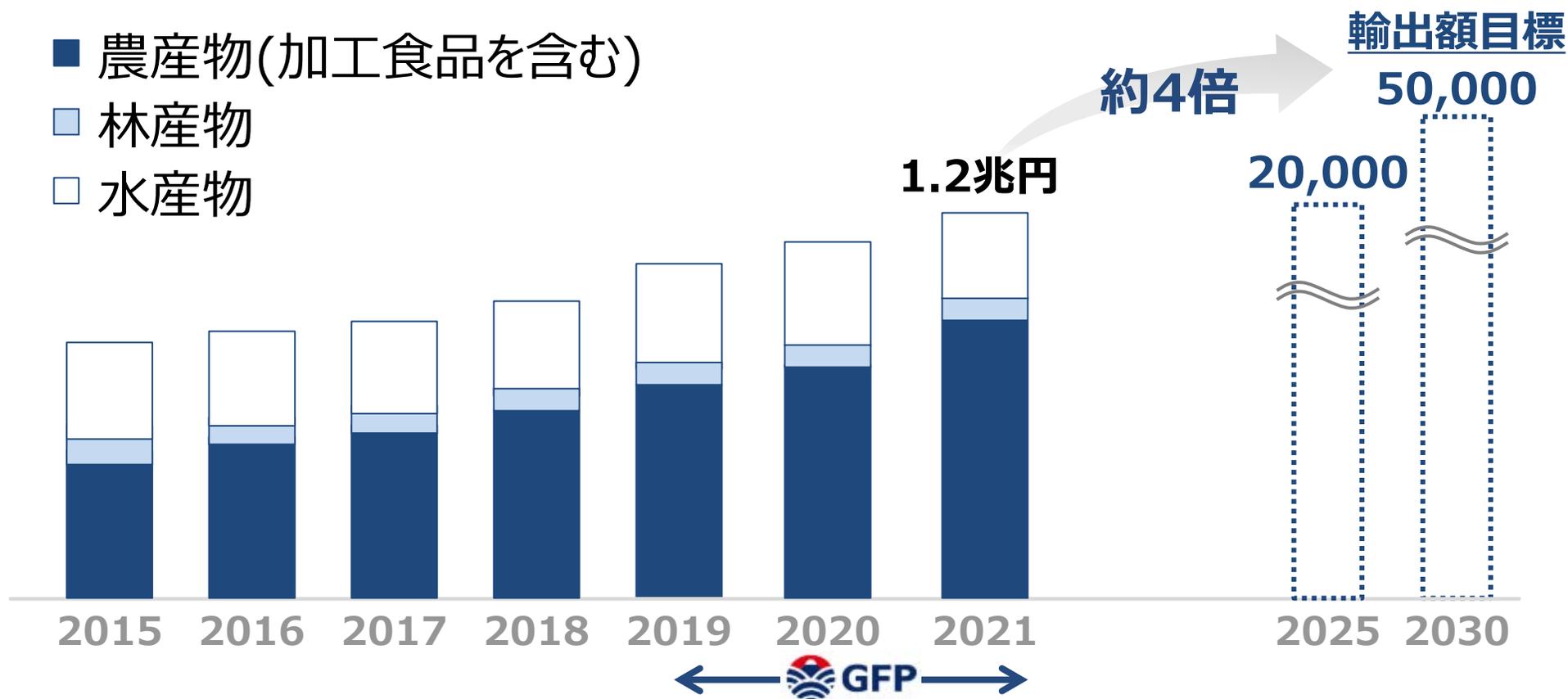
- ✓ 検討した新たな取組の企画について、イベント後も関係者による協議を継続
- ✓ 今年度のトライアル実施等、実際の輸出の取組へと繋げる

# 農林水産物・食品輸出の現状

コロナ下でも輸出額は順調に拡大している一方、「5兆円目標」に向けて新たな視点・発想での輸出取組の推進が重要。

## 農林水産物・食品の輸出額

- 農産物(加工食品を含む)
- 林産物
- 水産物



# 【参考】輸出物流効率化のために「取り組むべき事項」

農水省では、各地の輸出関係者によるネットワークづくり(ビジネス上の継続的な連帯)に向け、実証等の取組を推進中。

## 最適な輸送ルートの確立

- 地方の港湾・空港を活用、陸上輸送にかかる時間とコストを短縮 等

## 大ロット化・混載促進に向けた拠点確立

- 拠点となる地方の港湾・空港を選定し、大ロット化・混載の取組を推進

## 輸出関係者のネットワーク構築

- 産地や関係事業者、行政等によるネットワークを構築、情報共有・連携を推進

## 物流拠点整備(インフラ等)

- 大ロットの集荷、コールドチェーン・トレーサビリティ確保に向けた施設・機器を整備

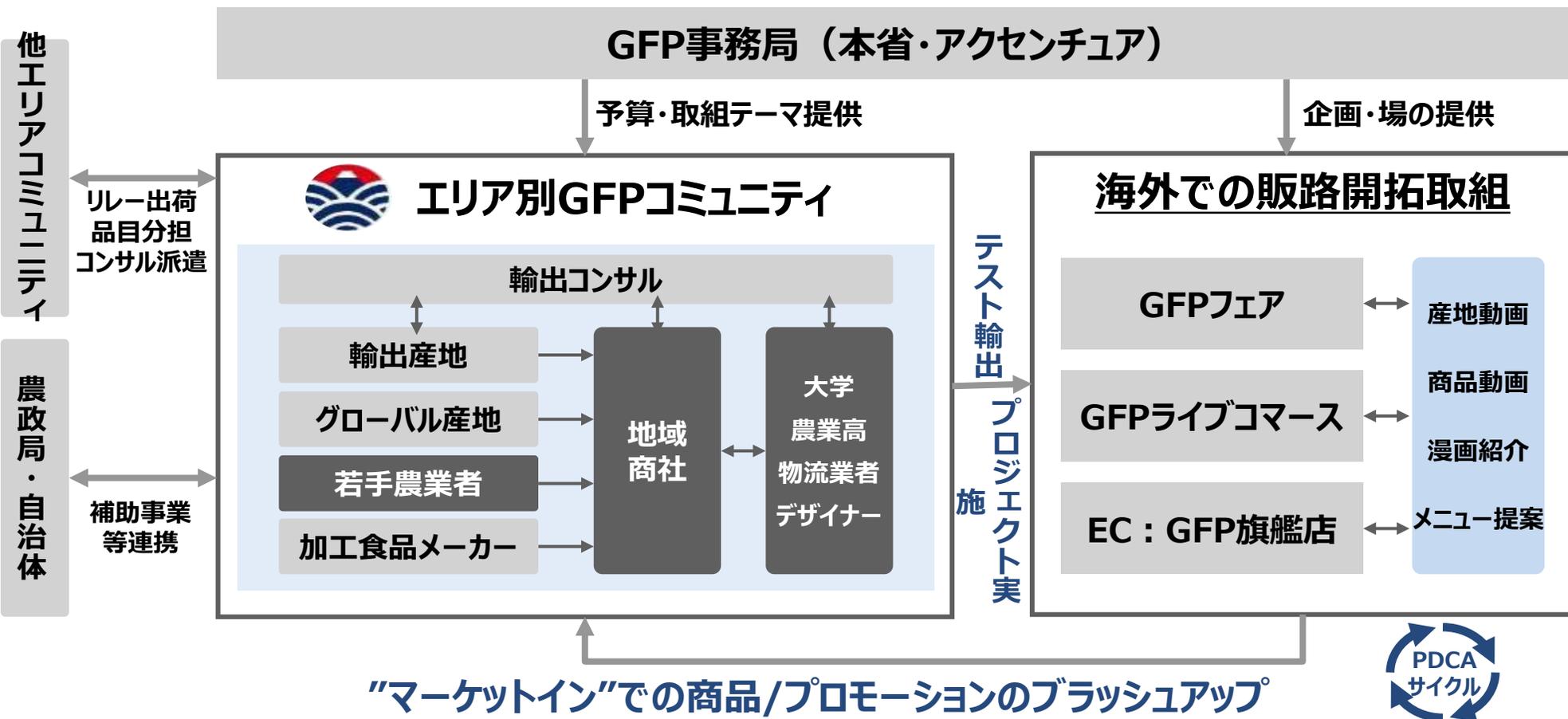
## 規格・包材・行政手続改善

- 輸送・保管に関する技術開発/検疫等輸出手続きの円滑化・利便性向上等を推進

“地域別単位で繋がるGFPP”

# エリア別のGFPコミュニティ強化

ベンチャー塾にご参加の生産者・輸出事業者の皆様には、各地域における輸出の牽引役としてご活躍・ご連携いただきたい。



# 南九州からの輸出拡大に向けて

南九州は全国有数の産地集積エリアであり、ポテンシャルを引き出す上で輸出産地の形成加速・産地拠点の構築が期待される。

## 南九州地域の食品輸出に係る前提/取り組むべき大方針

全国屈指の輸出  
産地集積エリア

一次産品の輸出産地が  
集積。加工食品は中小  
メーカーが中心

国内西南端の  
地理的特性

国内大消費地が遠い一  
方、海外が比較的近い

豊富に所在する  
国際港湾

主要港(阪神・京浜)が  
遠い一方、鹿児島県内  
だけでも3港が所在

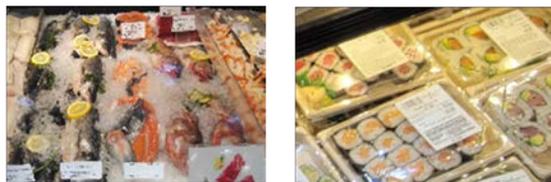
- ✓ “マーケットイン”の品質に向けた商品開発や各種規制・認証への対応等、**輸出産地の形成を加速**
- ✓ 産地に近接する港湾等からの輸出が有望なパターンを確立し、**産地輸出拠点**を構築・輸送ルートの効率化を推進
  - 茶のように小口ニーズのある商品も盛ん、大口/小口双方での検討が必要
- ✓ 両輪で、太く継続性のある商流の開拓を進める

# 強い輸出産地の形成 ~自治体の積極的な輸出促進

県主導のもとマーケットインでの輸出産地形成を加速。南九州は自治体のリーダーシップが発揮されており、官民連携が重要。

## 事例：鹿児島水産 “マーケットイン”に基づいた水産物輸出産地の形成を加速

### マーケティング調査



- 主要輸出先国である米国に加え、輸出先国の多様化に向けSG・香港・タイを対象に**網羅的な海外調査**を実施
- 鹿児島県水産物等輸出促進協議会での報告を実施

### 共同事業体形成支援

【チーム①】

漁協①  
加工業者

香港向け  
商社

【チーム②】

漁協②  
加工業者

米国向け  
商社

⋮

- 調査結果に基づき、**ターゲット国・チャンネルに強い商社・海外バイヤー**を産地(各漁協)とマッチング
- 県内の漁協・商社・加工業者による**共同事業体**を組成

### 販売促進・商品開発支援



- **販売促進・商品開発**に係る計画策定等を推進
  - 米国:東海岸の寿司屋向けリピート注文を獲得、現地フェア実施 等
  - 独:鉄板焼店でブリを使ったメニュー導入・フェア実施

# 産地輸出拠点の構築 ～地方港湾等の活用促進

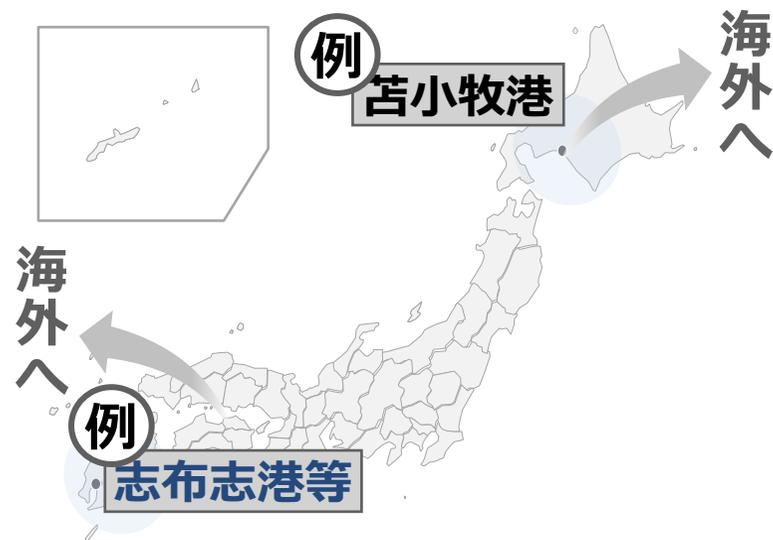
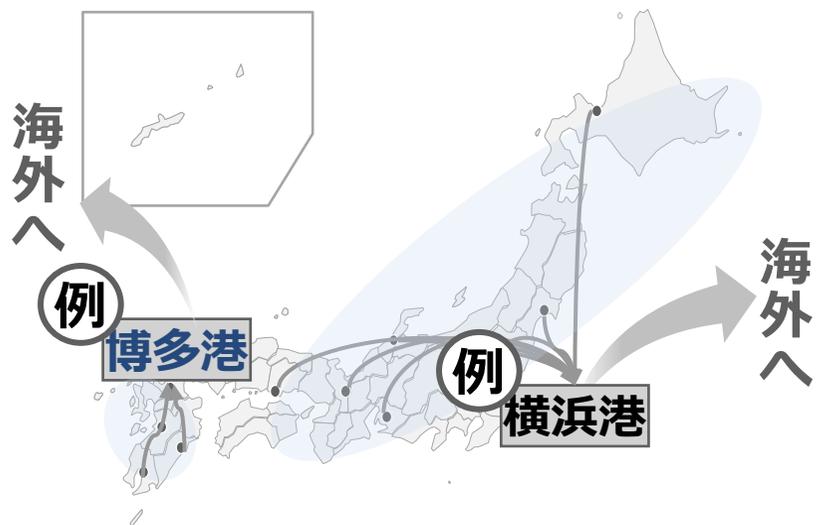
産地近隣に所在する地方港湾等の拠点化に当たっては、港湾等を活用するメリット(=勝ちパターン)の確立が必須。

← 最適な組み合わせ・拠点配置が重要 →

広域輸出港湾(都市部港湾)

+

産地輸出港湾(地方港湾)



- 大市場・国内消費地に近接、広域の産品を取りまとめて輸出
- 荷量の確保/航路・便数上優位

- 産品や荷量別に、地方港湾等を活用するメリットのある**“勝ちパターン”**を確立し、産地近郊から輸出

# 大ロット-小ロット両面での輸出パターンの構築

産地が集中するエリアにおいて、大ロット~小ロットまで、輸出物量に応じた最適なモデルを選択・比較考量することが重要。

	概要	ポイント	有望品目
大	大ロット産地による産直港湾確立	<ul style="list-style-type: none"><li>速やかなCA化・輸送時間短縮による<b>鮮度保持</b></li><li>陸送が最短、遠方港湾利用よりも<b>実走費低</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>青果物(キャベツ・大根等)</li><li>水産物</li></ul>
輸出ロット	既存流通を活用した集荷拠点設置	<ul style="list-style-type: none"><li>各産地-集荷地点までの輸送費を低減可</li><li><b>トラック不足</b>の課題に対応(2024年問題)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>青果物</li><li>加工食品</li></ul>
小	混載サービスによる小ロット輸出	<ul style="list-style-type: none"><li><b>小ロット輸出</b>に対応</li><li>スポット・テスト輸出等含め<b>ハードル低</b>く輸出可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>畜産物</li><li>茶</li><li>加工食品(高単価品)</li></ul>

# “勝ちパターン”候補① 青果物混載・大ロット輸出

産地からCA化までの時間を短縮し、安定的な鮮度保持を実現。  
今後は品目や集荷範囲拡大による更なる荷量増加を目指す。

## 最速CA化による青果物の鮮度保持



- ✓ 地方港利用=収穫からCAコンテナバン詰めまでの時間の短縮が、鮮度保持に寄与

## 【今後の展望】

- ✓ 鹿児島県内産地からのキャベツ・大根・メロン等については、**志布志港の利用メリット**を実証済
  - 安定した鮮度保持の実現
- ✓ ロットの拡大・より多様な輸出(商流の要望)へ対応するため、豆類等の**他品目**や、南九州**他県産品**の集荷・混載可能性を要検証
- ✓ 鮮度保持への影響や**志布志港までの輸送コスト、荷姿の統一**等が検証のポイントとして想定される

# “勝ちパターン”候補②域内小ロット品・小口混載輸出

志布志港でスタートした小口混載の取組について、地域産品の小ロット輸出の敷居を下げる仕組みとして成長が期待される。

## 小口混載サービスのスタート(2022～)



- ✓ 2022年より、志布志港においてドライ混載サービスがスタート、今後冷凍便も展開予定

## 【今後の展望】

- ✓ **国内輸送費も割高となる小口品目**について、地方港からの気軽な輸出手法として確立
- ✓ 全国的に小口混載の活発な活用に関して課題がある中、有望な輸出パターンの確立を模索
  - サービス設計の改善等含む
- ✓ 荷量確保に向けベースとなる品目の選定・**事業者NWの構築(利用候補者の連携)**を推進、安定的なサービス活用・継続に繋げる

# 【参考】小口混載サービス活用に係るハードル

小口混載に関しては、商流・物流の両面においてサービス利用者側から利用ハードルについて課題認識が挙げられている。

## 小口混載サービスが抱える課題

### 活用を検討し得ない背景(前提)

### 活用を断念する要因(制度設計の課題)

#### 商流面

- 直接貿易による食品輸出の難易度が高い(商流構築/規制・検疫対応)
- 商社は自前で混載のアレンジが可能

- 検品、通関対応がFCLでの輸出を行うよりも煩雑になるケースがある
- 「安定して小ロット輸出」される品が少なく、継続的な利用に繋がらない

#### 物流面

- (物流サービスとしての認知不足)
- 航路/頻度が不足・注文に対応不可
- 単価が低い食品はコスト低減が重要、リードタイムが長い船便は一層、FCLが前提となり易い

- 非満載でもFCLの方が価格上優位なケースがある
- 検疫や輸送温度帯の関係により、輸出可能な品目が限定的
- 荷量不足でサービス提供が不安定

# 小口混載サービス活用に向けた方向性（仮）

小口混載を活用し得るパターンとして、茶・牛肉・加工食品等×スポットまたは外食・高級小売への輸出が有望か。

## 小口混載に対する課題の声\*

### 品質保持

- 青果物やチルド品等、品質保持のハードルが高い商品は利用し難い
- 水産物にはおい移りを懸念する声も

### ロット (コスト)

- FCLより割高、船便はリードタイムも長く、可能な限りロットを増やす前提
- 20ft半載以上ならばFCLが有力

### 手続・ 制度

- 検疫・通関等の手続き負担が変わらない・煩雑
- 荷量不十分等でサービスが不安定

## 有望パターン(仮説)

- 鮮度保持が比較的容易+コンテナ満載の荷量とならずとも輸出し得る+一定高単価の品目
  - **茶・牛肉・加工食品**(焼酎・黒酢・冷凍食品等)が有望か
  - **フェア等のスポット/外食・高級小売向け**小ロット輸出
- 一定の荷量確保、また手続きフロー等の改善・利用事業者間連携での相互フォロー等に向けた、サービス活用候補事業者による**NWの形成**

# 小口混載サービス活用に向けた方向性（仮）

富裕(嗜好)層向け等、大量生産が行われない商材において輸送手段として活用し得る、小ロット・高単価の商流構築が重要。

## 富山(伏木港)発・香港向け小口混載輸出事例



- ✓ 地方港(富山伏木港)より、チルド帯での地域産品の小口混載輸出を都道府県事業として実証、香港向けにコメ・鶏卵・酒等を輸出



輸送  
事業者

香港の嗜好層向けにコメ・鶏卵等を輸出(外食でのTKG等)。和牛に関しても高級品のスポット輸出等、FCLとすみ分けたターゲットの設定が重要

## イベント第2部：グループワーク

対面の機会を活かし、事業者の皆様同士で相互のコミュニケーションや、輸出取組のヒントについて議論いただきます。

### ワーク内容

- ① 自社/自団体の紹介・輸出取組の概要
- ② 輸出拡大に向けた課題認識
- ③ **参加者間の今後の連携可能性**
- ④ **実現し得る輸出の取組（企画）**

# 【参考】事業者間連携のパターン

産地-商社の連携だけでなく、商社間での連携による海外ニーズの充足、規制等の知見共有等の可能性を検討いただきたい。

## 事業者間連携の事例

### 産品収集・国内販売

- 商社間連携で、他の商社の販路を活用した輸出を実施
  - 地域の商社・メーカーが連携、各取扱商品を一括して海外ECモールへ商品登録 等

### ナレッジ共有

- GFP部会等をきっかけに商社間で随時国内外の最新輸出情報を共有、添加物規制・爆発物検査等の連携対応

### 産地間連携での安定供給

- 産品の供給地域を拡大し、リレー出荷・大口輸出を図る
  - かんしょ等で事例、病害・天候リスクを軽減

### 生産者への共同支援

- 各地域単位で輸出商社が協議会に加入、生産者への販路開拓・事務手続等を商社間で連携・分担して支援

### 海外ニーズの充足・セット輸出

- 販売先からの産品ニーズにおいて、未取扱産品は他商社と連携することで調達。共同パレットでの混載輸出

# 【参考】北海道イベント(8/3)で生まれた連携の取組例

- **パン向け商材**：台湾現地ベーカリーへの販路を持つ商社及び、道産小麦や乳製品等を扱う産地・メーカーが参加
  - 混載輸出に向け合意、今期の輸送に向け実証計画を取りまとめ、具体的な品目等を今後調整
- **冷凍食品混載**：冷凍スイーツ・ミールキット等の有望商材について、道内品混載による大ロット化を目指し商社・メーカーで議論
  - 商材の輸出可能性、参加者で連携した混載・苫小牧港の利用課題等について確認、今年度テスト輸出を実施予定
- **チルド航空品**：空輸品目の拡大に向け、牛乳や高付加価値野菜等の産地・メーカーとSG向け商社が物流事業者を交え議論
  - SGにおいてはコスト上も勝負可能な商材と判断、商流において具体的な発注品目等を調整予定。物流事業者側でインフラ面をサポート

# イベント第2部：グループワーク・目指すべきゴール

意見交換に留まらず、具体的な輸出の実行を見据えたネットワーク構築・取組の検討・実現に向けて議論を実施。

## チーム/ネットワーク結成

## 取組方向性の具体化

## 輸出の実行

例  
①

- 志布志港からの青果物混載輸出について、集荷範囲/品目/対象国の拡大

- 新たな品目・地域の産品をどこまで対象とできるか/混載時の鮮度保持・荷姿上の課題検証

例  
②

- 地方港の小口混載サービスを活用、茶・加工食品等の小ロット輸出品目を束ねて輸出

- サービスの利便性向上へ向けた改善点＋荷量を集めるためのベースカーゴの確立

- 実証予算等を活用つつ、輸出の取組を実行(今年度～)**

“ベンチャーマインド”を持って、南九州からの輸出を実現していきましょう！

# 開会にあたって

ベンチャーマインド(アイデア・積極的な連携模索)を持って、南九州からの輸出を実現していきましょう！！

「GFP輸出ベンチャー塾IN南九州」

# 輸出の取り組み

—これまでの取り組みと今後の展望—

株式会社 シングローバル

代表取締役 川原 新一郎

# 弊社事業の紹介

経営  
顧問

食品・農業  
資材輸入

**SHINGLOBAL CO.,LTD**  
(本社：鹿児島県鹿児島市)

農水産物・  
食品輸出  
(メイン事業)

国内催事企画  
国内卸販売

# 起業時における課題① 輸出先の獲得

輸出競争市場（香港・シンガポール・台湾等）へのアプローチ

## 輸出先であるアジアで、積極的に商流づくり

### 【展開法】

- ① 海外の小売店・飲食店で、定期的にプロモーション  
⇒新商品を提案し、定番商品の発掘
- ② サプライヤーとともに、アジアへの商談出張  
⇒コロナ禍は、オンライン商談をセット
- ③ 自治体・金融機関等、各種団体との連携  
⇒積極的に海外バイヤーの招へい、商談会への参加

## 起業時における課題② 国内の仕入先確保

### ニーズのある商材を優先に、仕入候補先との商談

#### 【展開法】

- ① 海外のバイヤーからニーズのある商品を発掘！  
⇒ ニーズに基づき、鹿児島を中心に九州の食材を発掘・商談  
☆ 海外バイヤーからの要望＝成約率が高い
- ② 自治体、金融機関、GFP等、各種団体との連携  
⇒ ニーズのある商材の個別マッチング  
⇒ 自治体、金融機関等と同行し、生産者訪問・商談  
⇒ 自治体によるプロモーションへの協力

# アジアでのプロモーション実績・予定

年月	内容
2018年5月	台湾：小売店2店舗にてミニフェア
2018年8月	マカオ：高級百貨店で鹿児島フェア
2018年12月	台湾：小売店にてミニフェア
2018年12月	香港：FOOD FESTIVALにて出店・販売
2019年1月	シンガポール：小売店で鹿児島フェア
2019年3月	台湾：小売店で霧島フェア
2019年6月	マカオ：高級百貨店で鹿児島フェア
2020年6月	マカオ：高級百貨店で鹿児島フェア
2020年10月～ 2020年1月	香港：鹿児島県農産物フェア（香港小売店11店舗） 香港：レストランフェア（鹿児島・宮崎） 台湾：薩摩の国フェア（台北・高雄小売店）
2021年度	マカオ：高級百貨店フェア（佐賀・長崎・鹿児島） マカオ・香港：薩摩の国フェア（小売店）
2022年度	マカオ：ニューヤオハンフェア（九州） 開催済 香港：小売店・飲食店で畜産品プロモーション 台湾：小売店でのフェア



# マカオ 高級百貨店でフェア

マカオ輸入業者と連携して、フェアを実施

⇒年々、取引先を拡大

**新八佰伴 New Yaohan** **鹿兒島食品節 Kobe Food Fair** **7樓 超級市場**

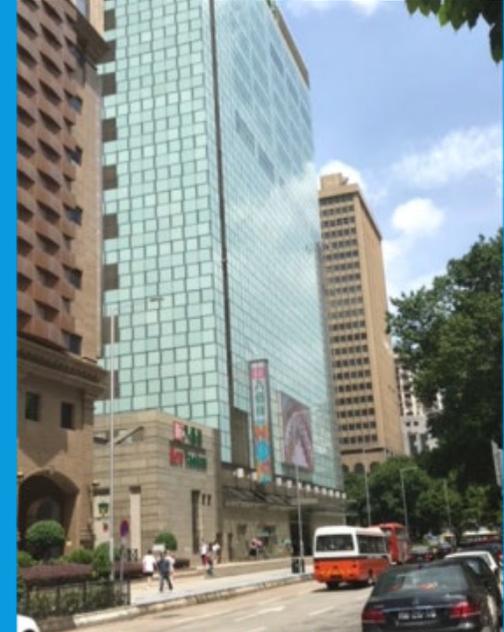
**米・植物油類**

日本黄金米 - 白米 玄米 (深蒸米、無化學肥料) 2公斤 MOP456 <b>MOP1,49</b>	日本健康利日光米 2公斤 MOP445 <b>MOP1,20</b>	日本越前米 2公斤 MOP445 <b>MOP1,20</b>	柚子調味汁 柚油/有油 190毫升 MOP445 <b>MOP3,99</b>	果糖調味汁/香茅味/柚子鹽味 200毫升 MOP798 <b>MOP6,99</b>
甘香濃口醬油 110毫升 MOP210 <b>MOP2,29</b>	柚子醋精 30毫升 MOP450 <b>MOP3,99</b>	當當烏冬寬 260克/手撕面 250克 MOP392 <b>MOP2,99</b>	金槍魚種金蟹花糖 400克 MOP162 <b>MOP1,22</b>	蒜香油 300克 MOP148 <b>MOP2,99</b>

**糖果・小食**

紫薯片 150克 MOP390 <b>MOP3,29</b>	芒果曲奇餅乾 10件 MOP341 <b>MOP2,99</b>	芒果巧克力 40克 MOP498 <b>MOP2,99</b>	世家系列軟糖 50-70克 MOP119-119 <b>MOP2,12</b>	隨享零薯軟糖 荔枝/檸檬/朱古力味 80克 MOP395 <b>MOP2,99</b>
櫻島小豆相戀糖 90克 MOP395 <b>MOP2,99</b>	悠愛檸檬糖 70克 MOP390 <b>MOP2,99</b>	九州水編糖 100克 MOP392 <b>MOP2,99</b>	炸丸子小吃博架 (香酥口味) 100克 MOP392 <b>MOP2,99</b>	天網脆仔料博架 (香酥口味) 65-67克 MOP390 <b>MOP2,99</b>

© 鹿兒島縣政府  
\*圖片及資料僅供參考，數量有限，售完即止。特價商品，恕不議價。凡有商品價格中如有錯誤，請洽本會。



# 台湾 高級スーパーでフェア



# 香港 高級スーパーで青果物フェア



# アジア向け商談活動 ーサプライヤーとともに売り込みー



バイヤー招聘し、国内で商談・懇親会

条件詰めて  
提案・輸出



販促イベント時  
に出張



改善、継続輸出に  
向けた取り組み

定期輸出に向  
け最終準備

企業同士の連携で関係構築！

新規で取扱い開始前に、サプライヤー視察

# これらの活動を経て、定期取引の開始

主な定期輸出品目	輸出国・地域（末端顧客）
豚肉（黒豚含む）	香港（飲食店向け）・マカオ（小売・飲食店向け）・タイ（飲食店向け）
牛肉	香港（飲食店向け）
さつま揚げ	香港・マカオ（小売店向け・飲食店向け）
卵	香港（小売店向け・飲食店向け）
お酒	マカオ（小売店向け、飲食店向け）
青果物	香港（小売店、飲食店向け）
米	台湾（小売店向け）
水産加工品	香港・マカオ（小売店向け・飲食店向け）

おまとめ輸出	
九州食材★仕入先約30社	香港飲食店グループ向け
鹿児島を中心とした 食材、酒等	マカオ（小売向け、飲食店向け）

# 弊社の取り組み：商流確立のポイント

## 商流の確立

### A：新たな商流の構築

☆価格優位性

水産加工品・一部畜産品

☆物流優位性

鹿児島・博多・沖縄

☆海外が欲しくなる商品提案

ファームブランドでのPR

### B：既存の商流との連携（WIN-WINの関係構築）

ニーズのある  
産地・商品

産地提案  
(弊社)

連携

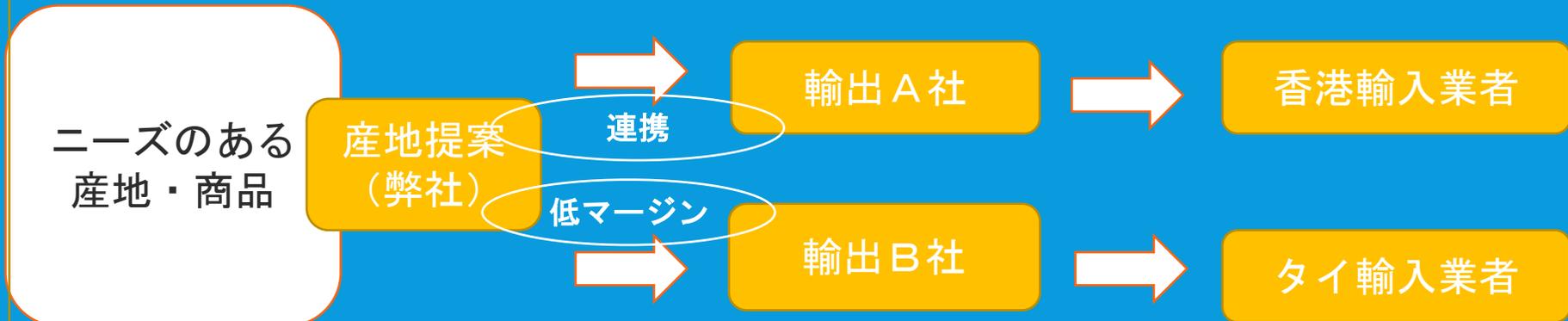
低マージン

輸出A社

香港輸入業者

輸出B社

タイ輸入業者



# 連携可能なネットワークづくり

横の連携

気軽に情報共有・相談  
ができる関係づくり

海外事業の連携等

A社

弊社

B社

D社

C社

まとめて提案・販促  
顔の見える付き合い

香港

マカオ

台湾

シンガ  
ポール

国内小売  
店・飲食店  
にも展開

国内市場

自治体・GFP・  
金融機関等と  
連携して事業実施

海外市場

輸出を希望する  
事業者  
同業者との連携

# 今後の展望

## 《展開のポイント》

- ①円安、海外飲食店の回復、海外移動の正常化に伴い、商談は活発に！  
⇒現地でのプロモーションも企画・開催
- ②重点品目の商談強化：畜産品（牛肉・豚肉・卵）、青果物、水産物
- ③新規市場国（欧米、中東等）へのアプローチ
- ④関係機関（自治体・GFP・金融機関等）との連携強化

An aerial view of a container ship's deck, showing a large stack of colorful shipping containers (yellow, red, blue, green) arranged in neat rows. The ship is sailing on a clear blue ocean under a bright blue sky with scattered white clouds. In the distance, another container ship is visible on the horizon.

SHINGLOBAL CO.,LTD

新しい世界への扉をひらく

<https://shinglobal.jp>



**かごしまの魚を世界へ！**  
**～鹿児島スタイルの輸出促進～**  
**「GFP輸出ベンチャー塾 in 南九州」**

**鹿児島県 商工労働水産部 水産振興課**  
**田中 敏博**

# 鹿児島県の水産業について

○ **650億円の漁業・養殖生産額（全国第5位）**

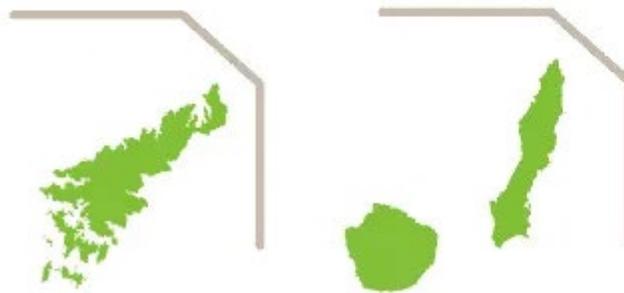
○ **うち、470億円が養殖生産（全国2位）** ※令和2年実績

## 生産量1位の魚種

- ・ミナミマグロ（天然）
- ・ブリ（養殖）
- ・カンパチ（養殖）
- ・ウナギ（養殖）
- ・鰹節



- ◆ 黒潮が洗う南北600キロの広大な漁場
- ◆ 鹿児島湾など養殖に適した静穏な内湾
- ◆ 火山性土壌の豊かな地下水
- ◆ 400年の歴史ある鰹節製造
- ◆ 鹿児島湾と八代海の2大養殖海域



# 鹿児島県の水産物輸出について

○ 135億円の水産物輸出額

○ うち、ブリ輸出が106億円

※令和3年実績

## 輸出の特徴

- ・約8割が冷凍ブリフィレ
- ・約8割が米国向け

- ◆ 鹿児島湾と八代海の2大養殖海域
- ◆ 養殖ブリ，養殖カンパチの生産日本一
- ◆ ブリのほかカンパチ，クロマグロ，マダイ，シマアジ等多種の魚種
- ◆ 養殖場近傍に輸出用加工場が立地
- ◆ 6軒の輸出用加工場を有する日本有数の輸出加工地帯



## ○鹿児島型輸出のウィークポイント

### 課題

#### ①仕向先（輸出先）が単一

多くがアメリカのレストラン向けであり、仕向先の多様性がない。

#### ②輸出産品が単一

ほとんどが冷凍ブリフィーレの単一産品である。

#### ③輸出促進が個別の取組

個別の取組の為、連携やスケールメリット等が活かされてない。

#### ④マーケットニーズが未把握

ニーズを把握していないことから、計画的な生産・輸出・商品開発につながらない。

### 課題解決へのアプローチ

#### “マーケットイン”の導入

現地ニーズ調査

マッチング伴走支援

#### 戦略的な一気通貫した取組

生産+加工+商社の連携

多様化+高付加価値

## ○マーケットインに基づく調査と伴走支援

- **マーケティング調査** ……県&調査会社（アクセンチュア）  
輸出先国や仕向先の情報を的確に把握する（マーケットニーズ把握）  
新たな有望輸出国の探索（新規開拓）
- **マッチング伴走支援** ……県&調査会社（アクセンチュア）  
調査結果のフィードバック  
最適な輸出元と輸出先のマッチング

## ○グルーピングによる戦略的な**一気通貫**の取り組み

- **ニーズに対応するチーム編成で取り組む**

マーケットニーズには、得意分野の組み合わせ（チーム編成）で迅速な対応  
例）生産者（漁協）+加工業者+輸出商社+先国の輸入業者

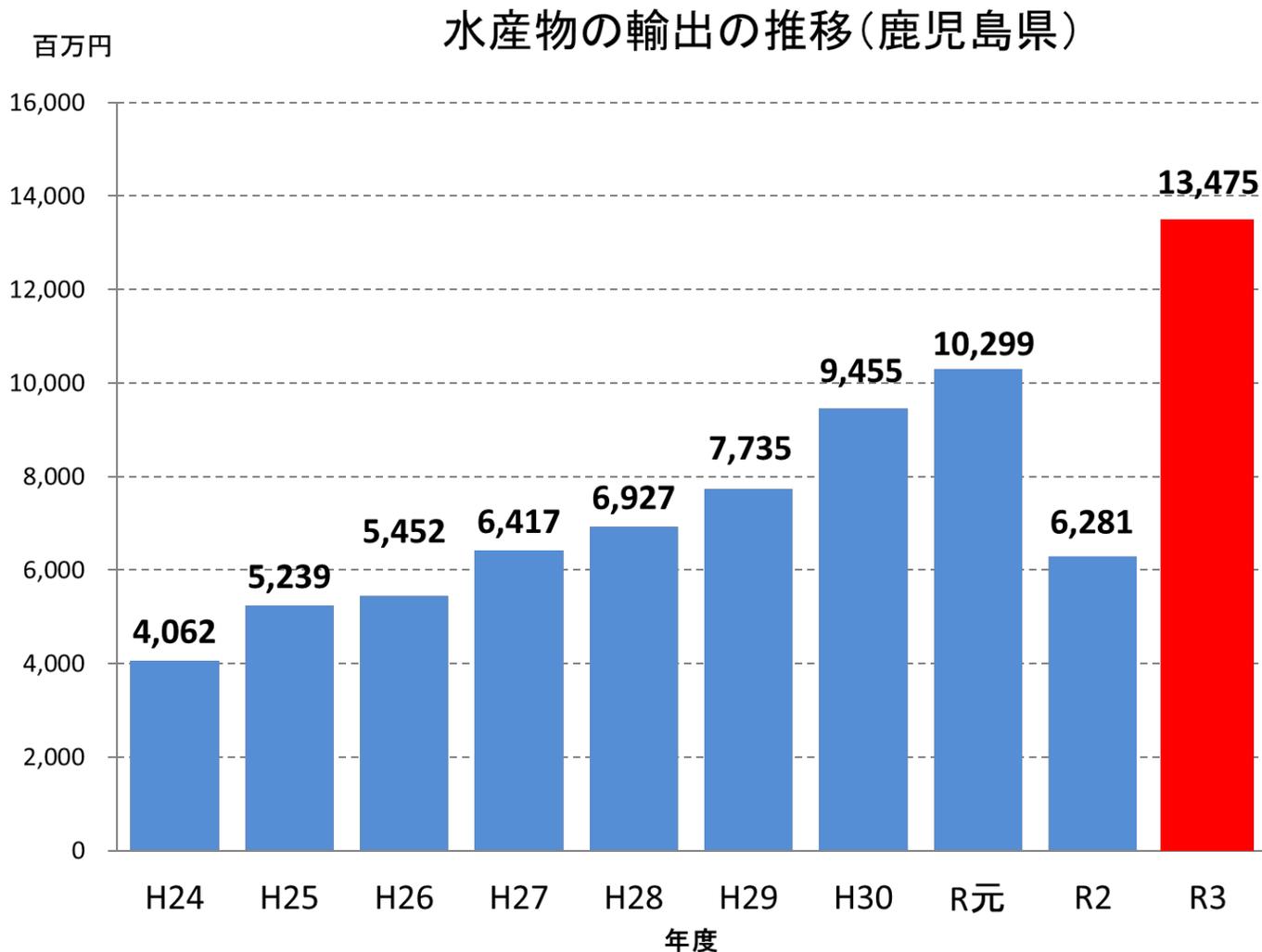
- **ニーズに対応する商品開発（探索）**

加工業者がニーズや規制に対応した商品づくりを行い、水技センターがバックアップ  
ニーズに合う商品を県や市町村のNWや情報を利用して探索

- **複数の商品を一括対応（水産物以外も対応）**

複数分野がチームで連携することから、多種の水産物、水産物以外の調味料や飲料等の商品等についても一括して輸出先に提案

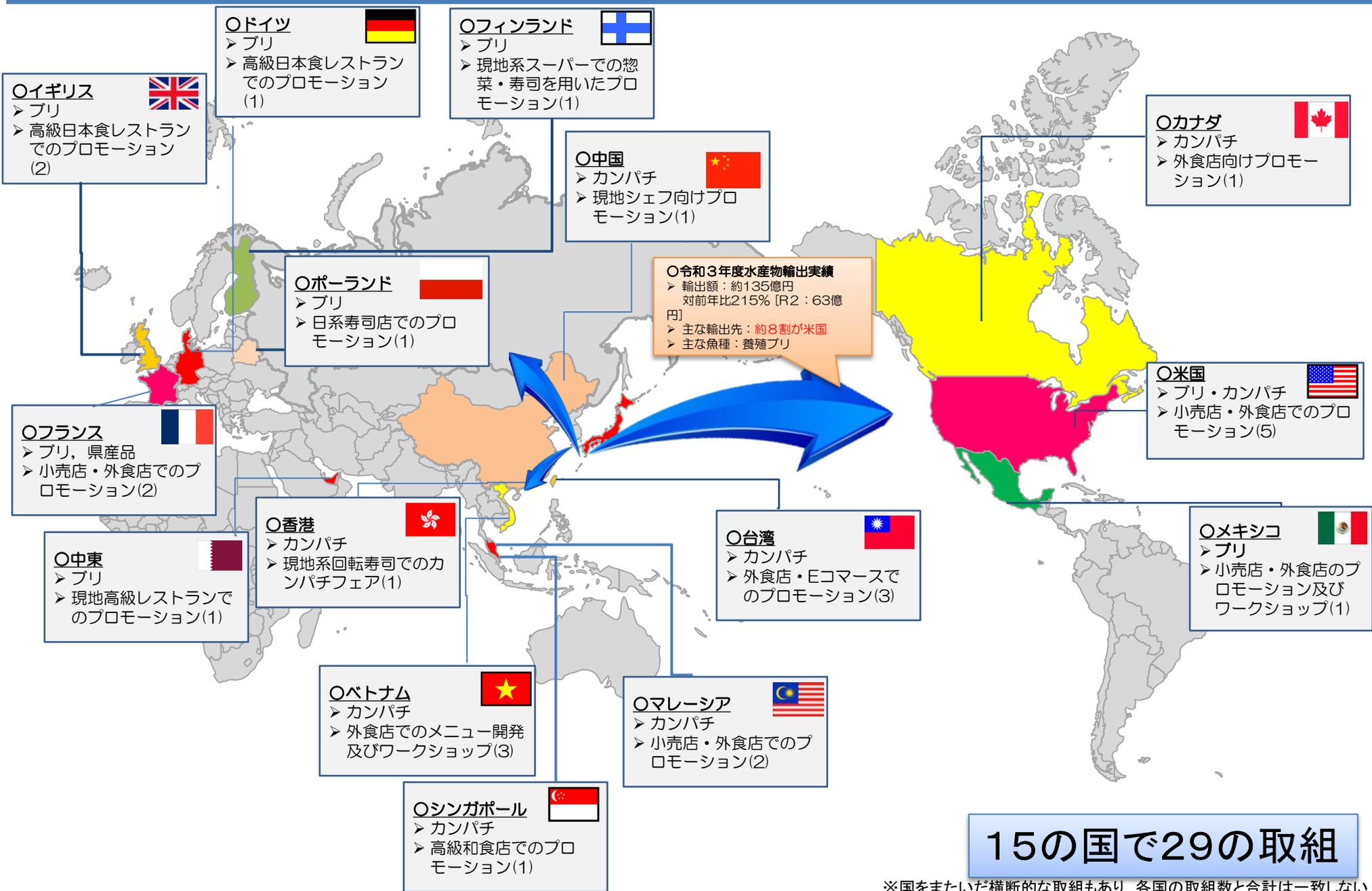
## ○過去最高の輸出額を記録



販促支援以外にも・・・

- ・人工種苗の供給
- ・加工施設や機器導入支援
- ・衛生設備整備支援
- ・冷凍保管料支援
- ・商品開発支援

# 令和4年度「かごしまのさかな稼ぐ輸出応援事業」での取組先国・地域一覧



15の国で29の取組

※国をまたいだ横断的な取組もあり、各国の取組数と合計は一致しない

「かごしまのさかな稼ぐ輸出応援事業」 令和4年度プロモーション実施計画

	チーム	国	販売チャネル 店舗	プロジェクト概要
1	チーム-①	イギリス	外食	鹿児島産ハマチのプロモーション。
2		フランス	小売	鹿児島産ハマチ及び農水産品を全般的にPRする。
3	チーム-②	ドイツ	外食	昨年度参加事業者への継続PR
4		フィンランド	小売	寿司惣菜としての活用に向けたPR
5		フランス	外食	テスト販売・トップシェフと連携したメニュー開発
6		ポーランド	小売	定番メニュー化に向けたPR
7	チーム-③	中東(ドバイ)	外食	TBD(KS corporationに変更?)
8	チーム-④	米国	外食	ブリカツサンドのメニュー開発
9	チーム-⑤	イギリス	外食	ハイエンド日本食レストランでのシェフ向け試食会
10	チーム-⑥	米国(CA)	小売	寿司、鮮魚コーナー POKE丼メニュー開発 試食販売
11		米国(ハワイ)	小売	鮮魚、寿司コーナー、POKE丼メニュー開発、様々な魚種を販売希望
12		マレーシア	外食・小売	鮮選寿司、鮮魚売場同時開催により徹底的にPR
13	チーム-⑦	シンガポール	外食	カンパチメニュー販売・現地視察
14		ベトナム	外食	寿司ワークショップ等通じた魚種の理解深化(toB)・toCワークショップ
15		ベトナム	外食	昨年度開発したメニューの提供 + 消費者アンケート
16	チーム-⑧	ベトナム	外食	現地レストランと連携したメニュー開発 + 試験販売・評価
17	チーム-⑨	台湾	外食	チルド・冷凍カンパチの試食・PR
18	チーム-⑩	香港	外食	鹿児島フェア
19	チーム-⑪	中東	TBD	TBD
20		米国	小売	カンパチフェア
21		米国・カナダ	外食	カンパチサンプル提供・PR
22	チーム-⑫	マレーシア	外食	TBD
23	チーム-⑬	台湾	外食	カンパチ漬丼・しゃぶしゃぶ定番化に向けた継続PR + 水産加工品の"棚販売"
24		台湾	その他	定番化に向けた継続PR
25	チーム-⑭	中国(上海)	外食	現地シェフ交えた試食・メニュー検討
26	チーム-⑮	米国	小売	無処理ロインを使用した新商品セビーチエの米国での販売促進
27	チーム-⑯	メキシコ	外食・小売	レストラン・スーパー向けプリメニュー導入型セールス(to C) 輸入卸会社向けワークショップ(to B)
28	チーム-⑰	横断	-	カンパチの成分分析・競合魚種との比較
29		横断	-	食べ方提案向け動画作成

- **チーム：17チーム**
  - ✓ 生産－加工－商社－販売の連携チーム
- **取組：29プロジェクト**
  - ✓ 訴求先を明らかにしたPJ
  - ✓ 商材の特徴を捉えたPJ
- **輸出先：15の国・地域**
  - ✓ 米国、カナダ、イギリス、フランス、フィンランド、ドイツ、ポーランド、メキシコ、台湾、香港、中国、シンガポール、マレーシア、ベトナム、中東

## ○ドイツでのブリマーケティング



シェフ対象のプロモーション



ブリメニュー開発

- 外食：KABUKIでの鹿児島県産ブリPR
  - ✓ ブリを中心とする県産食材を活用したメニュー開発(鉄板焼き)
  - ✓ シェフや飲食店関係者を対象としたプロモーション(コースメニュー)
- 日本食材店での県産品PR
  - ✓ HIS系列店などでのブリ刺身パック、かま、総菜等の販売
  - ✓ 県産品ブースでのPR

## ○メキシコでのブリマーケティング



卸業者営業担当へのブリWS



日本人シェフによるブリ料理提案

- 外食：日本人シェフの活用
  - ✓ ブリ料理メニュー開発
  - ✓ レストランへの料理提案と営業
  - ✓ 現地系レストランへの提案
- 卸業者：ブリWSの開催
  - ✓ 営業担当のブリ知識取得，向上
  - ✓ ブリに合う調味料，飲料の検索

## ○アメリカ西海岸での小売マーケティング



マルカイ



カンパチフェア

- 西海岸でのカンパチマーケティング
  - ✓ ブリに換わる新たな食材を提案
  - ✓ ヘルシーハマチ = カンパチ
  - ✓ NonCO
- PPIHとの包括連携協定
  - ✓ 同社の展開に合わせたマーケティング展開
  - ✓ アジアと米国での連携

## ○アメリカ東海岸での外食マーケティング



高級寿司店がターゲット

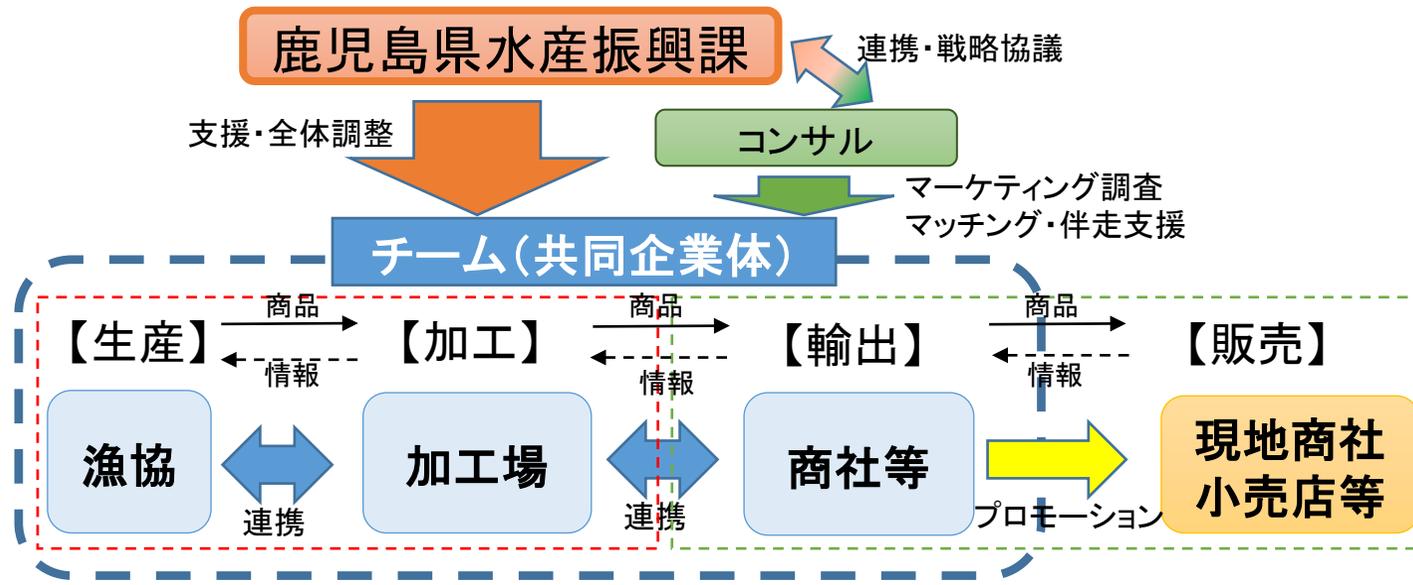


カンパチのマーケティング

- 東海岸でのカンパチマーケティング
  - ✓ カンパチ未開発の地域
  - ✓ ブリに換わる新たな食材を提案
  - ✓ ヘルシーハマチ = カンパチ
- OP社(“オシャンパ°シフィックシーフード”)との連携
  - ✓ 高級店を顧客に持つ強力なインポーターの検索
  - ✓ 新商材「カンパチ」のサンプルとパンフレット提供による積極的マーケティング

# ～ 鹿児島スタイルの輸出促進 ～

- 生産から販売まで一気通貫した戦略的取組（一次産品では必須）
- 生産・加工に近い行政と、輸出・販売に強いコンサルとの連携によるチーム編成・マッチング
- コンサルと県によるチームへの伴走支援（コーディネート，助言，提案）
- 戦略的マーケティング調査による情報のフィードバックがマーケットインを実現
- 水産物だけでなく，調味料やアルコールとのセット販売による他産品への波及
- 各チームの取組を県とコンサルで検証し，次の輸出政策へ反映（PDCAサイクル）



# 「輸出産地」として我々はどう取り組むか？

水産品に限らず・・・

- ✓ 輸出拡大に向けて、自治体・生産者・加工業者・商社等が連携し、チーム(ネットワーク)として取組を推進・継続する仕組づくりが重要

A tropical beach scene with a sandy path leading to turquoise water, framed by lush green vegetation. The path is made of light-colored sand and is flanked by dense, vibrant green foliage, including palm trees and other tropical plants. The water is a clear, bright turquoise color, and the sky is a deep blue with a few white clouds. The overall atmosphere is peaceful and idyllic.

ご清聴ありがとうございました

奄美大島（世界遺産）



# 現地に根付く輸出の取り組み

小平株式会社  
国際部 香川

# 自己紹介

マイブーム：代替食品の開拓



## 香川 衿菜

- ◆ 鹿児島生まれ、鹿児島育ち
- ◆ 鹿児島情報高校 e-prep科  
在学中、NZのローカルの高校で一学年を過ごす
- ◆ IBS外語学院 卒業  
論文：「舞妓から日本のおもてなしを見る」
- ◆ 米国フロリダのWalt Disney WorldのJapan Pavilion内の日本食レストランでフロアリーダー（キャプテン）として勤務  
最高売上 \$35,459/日 1,071名/日を樹立

初めて日本食を食べるゲストと接する機会が多く、彼らの斬新な日本食の捉え方を知り、彼らに響くような伝え方で日本食を紹介する必要性を強く感じた。

こんなにギャップがある…寿司は醤油ではなくうなぎのタレ！／お味噌汁は味が薄いから醤油をプラス！／天ぷらはチーズソースディップが美味～！



# 小平株式会社

新しい（クレージーな）老舗を目指す



## ■ 鹿児島で創業110年

～小平株式会社は、鹿児島市に本社を置く総合商社です～

【エネルギー事業部・IT事業部・国際貿易事業部】

鹿児島・九州だけでなく、アメリカ・タイ・インド・ベトナム・中国まで含めたグローバルなビジネスを展開しています。



※弊社長のNOTEより引用

### ■ 利用料完全無料のシェアカフェを建設 ■

地域コミュニティの活性化やコロナ禍で苦戦する飲食店の新しいチャレンジをサポートするためのシェアカフェ施設“ハマポケカフェ”を古くからの温泉街である鹿児島県日置市東市来町に建設しました。

やさしいエネルギーの電気

九州エリア限定

お財布にやさしい  
環境にやさしい  
地域にやさしい

安心安全な電気をお届けします

法人のお客さまは  
こちら

### ■ ゼロカーボン事業の展開 ■

今年6月に、ブランド名をリニューアル。  
2021年より、「やさしいエネルギー」の名称で法人向けゼロカーボン事業を展開しております。

## ■ 農・水産・加工貿易事業

1991年から農水産加工物の輸入を開始し、現在では日本食品の海外への輸出及び、OEM提携による食品生産と販売、三カ国間貿易をおこなっております。食品以外では農業資材、再生可能エネルギー関連の水力発電機器等幅広く取り扱っています。

海外販路：中国（上海、香港、厦門）/シンガポール/ラオス/カタール/台湾/ベトナム/タイ/インド/アメリカ/メキシコ/ドイツ/オランダ等 ※中東とアフリカへの販路開拓中

## ■ 輸出/海外進出コンサルティング事業

新規販路を開拓したいメーカー様の海外進出を、海外の豊富なネットワークを生かしサポートします。

現地パートナーと効果的なマーケティング活動を行うことで、今まで見えてこなかった市場の可能性を見出し、より現地に踏み込んだアプローチを行うことが可能です。

# 海外進出コンサルティング

世界中の強固なネットワーク  
小平株式会社



ご希望の国の弊社パートナーによる  
オフライン活動サービス

※現在の対象地域



弊社の豊富な貿易ノウハウと、現地のマーケットを知っているスタッフによるオフライン営業活動を組み合わせる事で最大の効果を得ることができます。

# 弊社の強み

## 日系市場を狙うのか

例：アジア系のスーパーやレストラン

## 非日系市場を狙うのか

独自性を保ちながら、ローカル化に対応する柔軟性とスピード感が必要

商品の価格やターゲット層を見極めながら、効果的に市場へアプローチが必要。  
日本っぽさを残したデザインが良いものもあれば、現地になじむものにした方がいい場合もある。

# 海外進出コンサルティング

【御社の海外への進出段階や予算に合わせてプランを組み合わせ】

## オフラインイベント（座談会・試飲食会・料理教室）の実施

- ・商品に対するリアルな反応を通じて販促活動策定
- ・著名なシェフ／インフルエンサー／バイヤー／一般消費者を集めてプロモーション

## レストラン・小売店でのサンプリング・アンケート調査

- ・現地レストラン、小売店との繋がり構築を目的とした販促活動
- ・メニュー提案やパッケージデザイン等のアンケートから、ターゲットとしている売り場へのアプローチ

## ターゲット市場向けのマーケティング・プロモーション

- ・商品ブランディングの再定義、商品に合ったSNSマーケティング
- ・PR資料の作成、パッケージデザイン、動画作成

# サービス①

【御社の海外への進出段階や予算に合わせてプランを組み合わせ】

## オフラインイベント（座談会・試飲食会・料理教室）の実施

- ・ 商品に対するリアルな反応を通じて販促活動策定
- ・ 著名なシェフ／インフルエンサー／バイヤー／一般消費者を集めてプロモーション



# サービス②

【御社の海外への進出段階や予算に合わせてプランを組み合わせ】

## レストラン・小売店でのサンプリング・アンケート調査

- ・ 現地レストラン、小売店との繋がり構築を目的とした販促活動
- ・ メニュー提案やパッケージデザイン等のアンケートから、ターゲットとしている売り場へのアプローチ



# サービス③

【御社の海外への進出段階や予算に合わせてプランを組み合わせ】

## ターゲット市場向けのマーケティング・プロモーション

- ・商品ブランディングの再定義、商品に合ったSNSマーケティング
- ・PR資料の作成、パッケージデザイン、動画作成
- ・新規販路開拓の営業



My mission is...

Grow with community,  
Nourish to the world

---

食習慣もライフスタイルも全く異なる  
海外のマーケットと「日本産商品」のギャップを埋めて  
コミュニティ（地域）と共に成長していくこと



川上木材のとりくみ  
～自然の恵みを海外へ～

株式会社 川上木材

宮崎県アータブック  
ひなたの  
木知録

(もくじろく)



## 良く肥る

温暖な気候が、  
人も木も良く育みます。

- 年平均気温 全国3位
- 快晴日数 全国2位
- 日照時間 全国3位
- 降水量 全国2位

- 男性肥満率 全国2位。

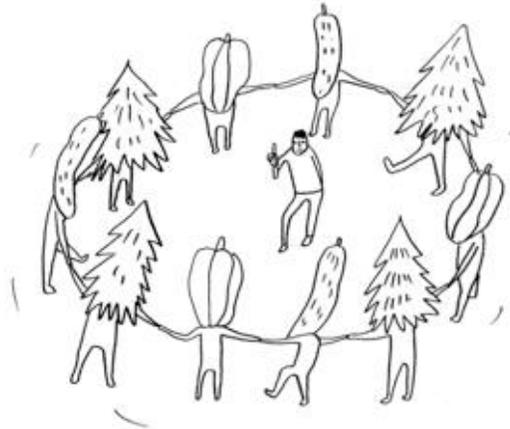


- 宮崎県は日照時間や降水量が全国でも上位を占めており、スギを中心とした豊かな森林資源に恵まれています。
- 畜産も含んだ農業生産額は全国で6位であり、生産額をベースにした食料自給率は全国で1位です。
- 鮮度の高い食材と焼酎が男性の肥満率を高めているのかもしれない。

## よりどりミドリ

ミドリの収穫に長けています。

- きゅうり生産量 全国1位
- ピーマン生産量 全国1位
- 林業従事者数 全国2位



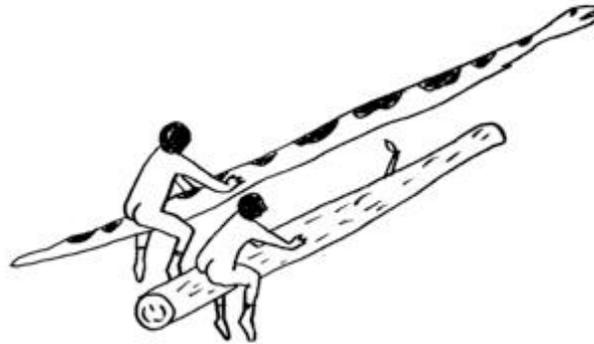
- 宮崎県の林業従事者数は全国で2位の多さであり、  
たくさんのお木を収穫、生産しています。
- さらに、きゅうりとピーマンの生産量は全国で1位であり、  
木とともに、緑のものの収穫に長けています。

お盛んである。

スキ好き、大スギです。

●宮崎県はスギ丸太生産量  
29年連続全国1位

●出産数の平均  
全国2位



- 宮崎県はスギの丸太生産量29年連続1位であり、林業が非常に盛んなことがわかると思います。
- また、合計特殊出生率は全国2位であり、林業とともにお盛んです。

網を張るのが得意です。

●伐採のための路網密度：全国3位

●再婚率：全国1位



- 森林の作業道の密度が全国で3位であり、森林内に網を張り巡らせています。また人との出会いにも網を張っており、再婚率が全国1位になっています。
- 木の1本1本、一人一人の人、同じものがない魅力は人と木に共通します。

## 木のつかいどころ

木を使い、気をつかわない。

●木造率：69.1%

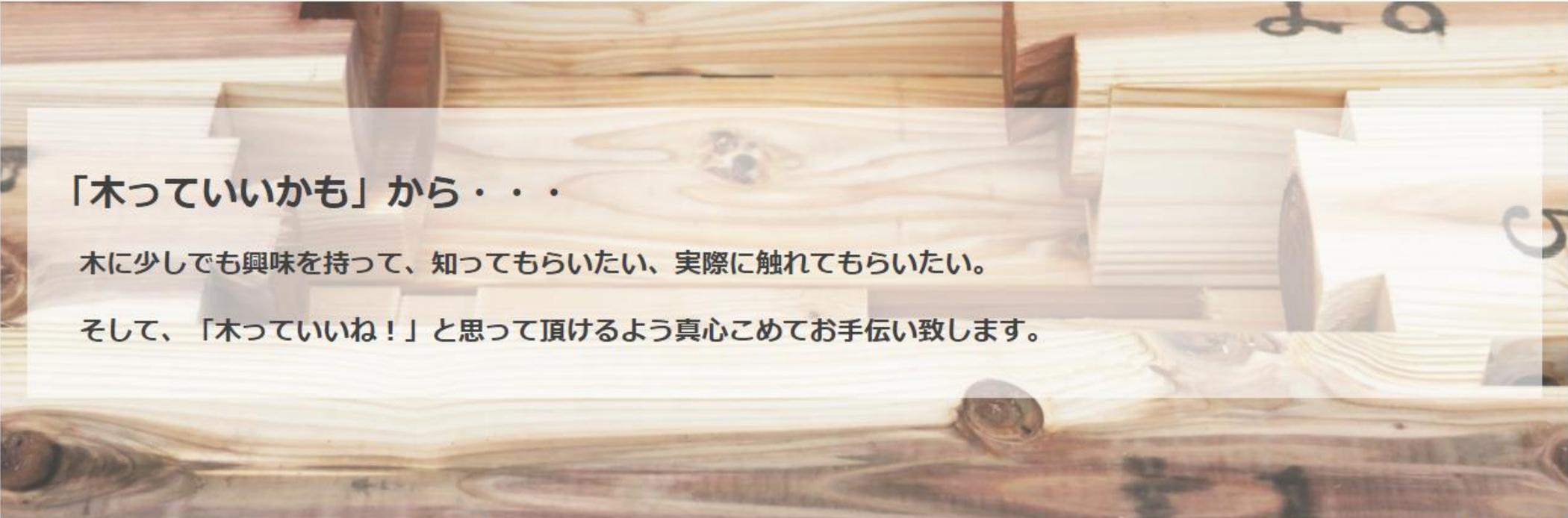
(全国平均：57.2%)

●離婚率：全国2位



- 宮崎は全国に比べて、住宅の木造率が高く、住宅の構造などで木材を使うことが、たくさん木を使うことに繋がります。
- 一方、離婚率は全国2位であり、気をつかうのは苦手なようです。
- 県内で気遣いと木づかいを進めていきましょう。

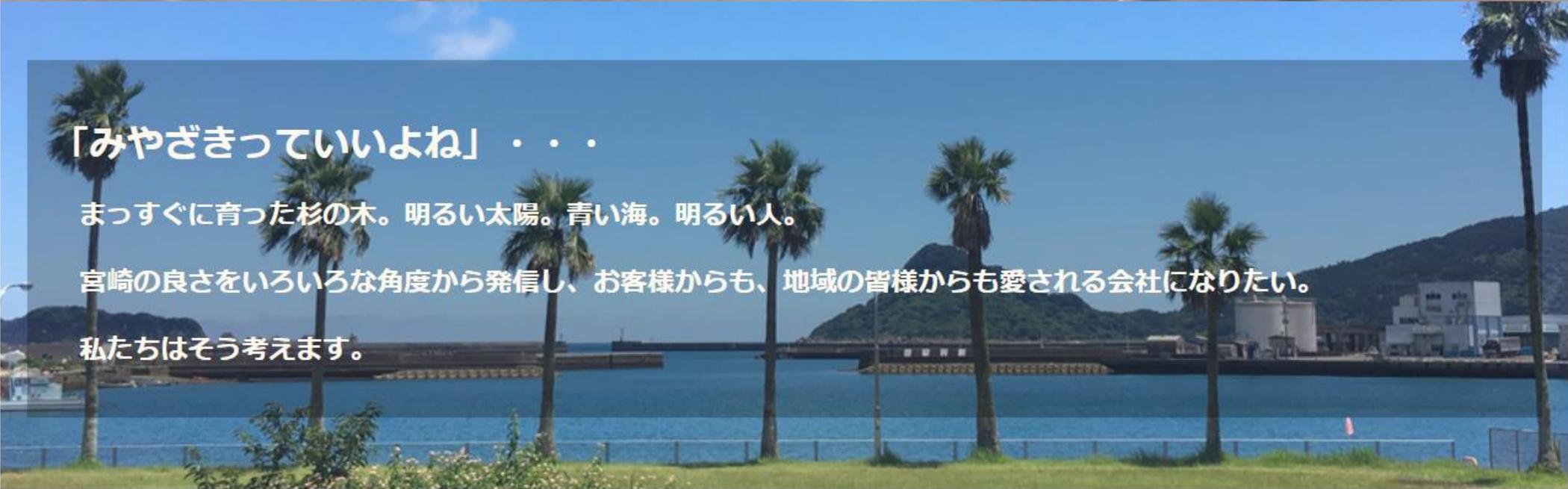




「木っていいかも」から・・・

木に少しでも興味を持って、知ってもらいたい、実際に触れてもらいたい。

そして、「木っていいね!」と思って頂けるよう真心こめてお手伝い致します。



「みやざきっていいよね」・・・

まっすぐに育った杉の木。明るい太陽。青い海。明るい人。

宮崎の良さをいろいろな角度から発信し、お客様からも、地域の皆様からも愛される会社になりたい。

私たちはそう考えます。

**SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS**

川上木材の取り組み



7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



## 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

高気密・高断熱な家づくりを通して、省エネ実現のお手伝いをしています。  
川上木材では有資格担当者による気密測定を行っています。  
※気密測定とは・・・住宅の隙間の大きさを調べることで、その家の隙間の大きさが分かります。

11 住み続けられる  
まちづくりを



## 11 住み続けられるまちづくりを

木造住宅が増えることは（木を使う＝森を育てること）（町に森が増えること）。家づくりに使われる木材を通じて、持続可能な街づくりに貢献します。

12 つくる責任  
つかう責任



## 12 つくる責任つかう責任

木を切って使って、また植える、その循環が大切です。計画的な消費と生産を結び付け繋ぐことは、流通のプロである私たちの仕事です。

15 陸の豊かさも  
守ろう



## 15 陸の豊かさも守ろう

木を使うことから持続可能な社会が始まる。私たちは木育や木質化のお手伝いをしています。

# 食品の輸出

# 鹿児島と同様に、宮崎も美食の宝庫です



# 地域に根差した商社として

作り手の立場に立ち、消費者の立場にも立ち、  
お互いをつなげられるような役目を担いたいと考えています。

宮崎の良いモノを、海外へ！  
拡大がんばっています。





有機農業のまち宮崎県綾町



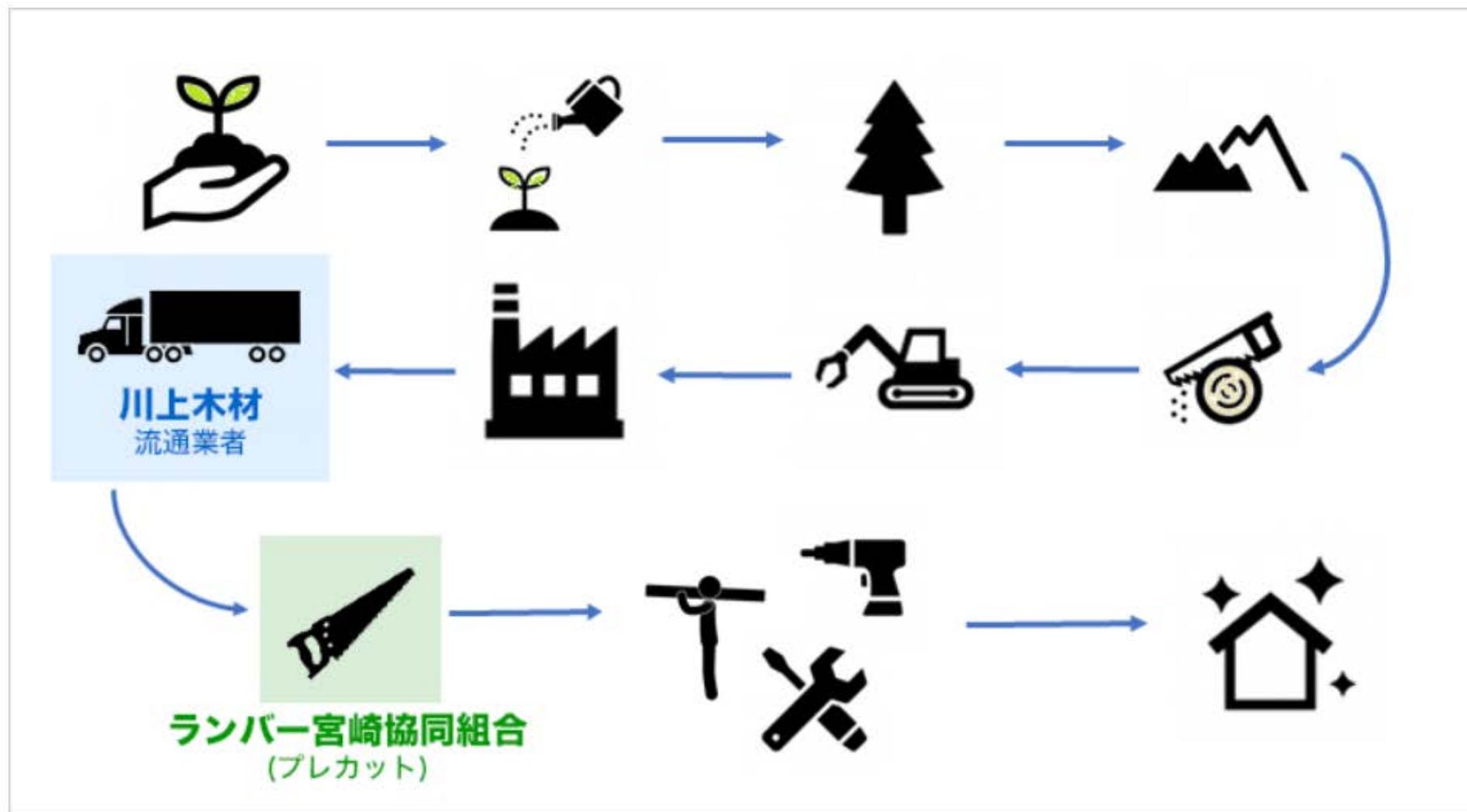


# 地域商社として目指すこと

- 食品輸出（加工食品中心）
- GFPメンバー同士での協業
- 地方商社としての役割認識
- 地方港からの輸出
- 商社間連携
- インターン（弟子入り）

川上木材は木材の流通業者として、木材の購入から販売、配送までを行っております。

苗が家になるまで ～こんなに長い道のりがあります～



# プレカットとは？

ランバー宮崎協同組合の一員として



■ 加工事例

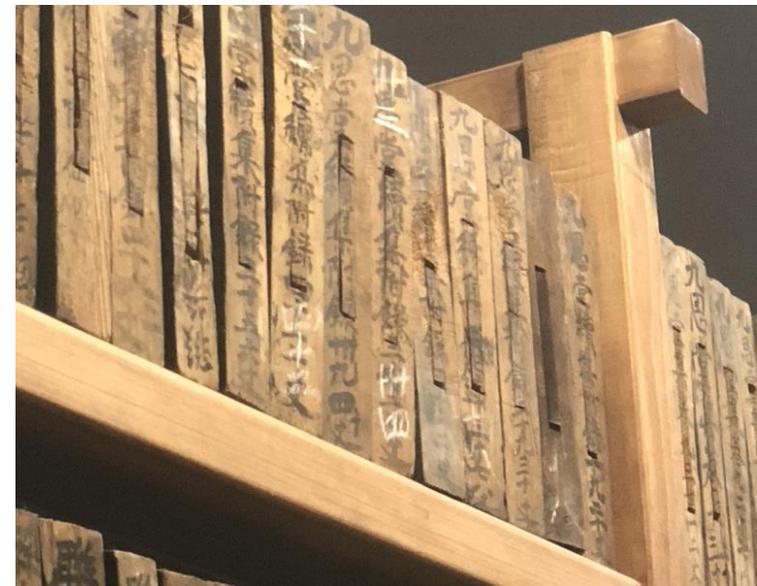
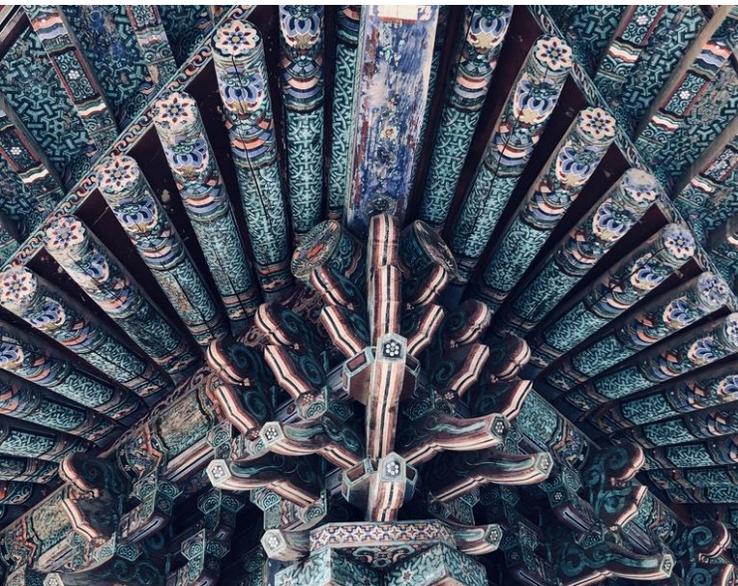


1/10サイズ



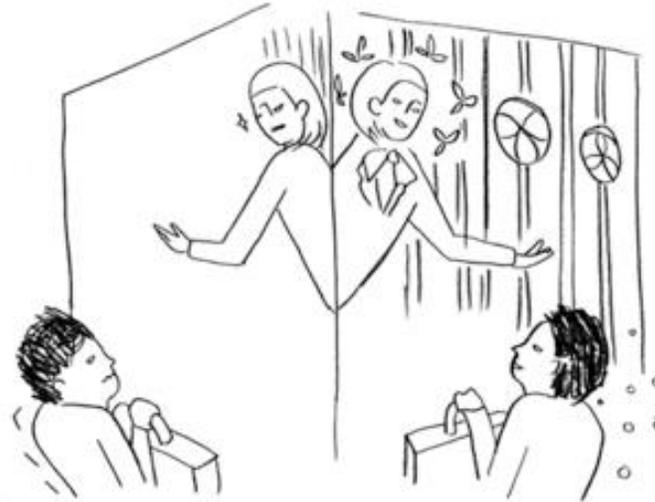
# **Design Thinking**



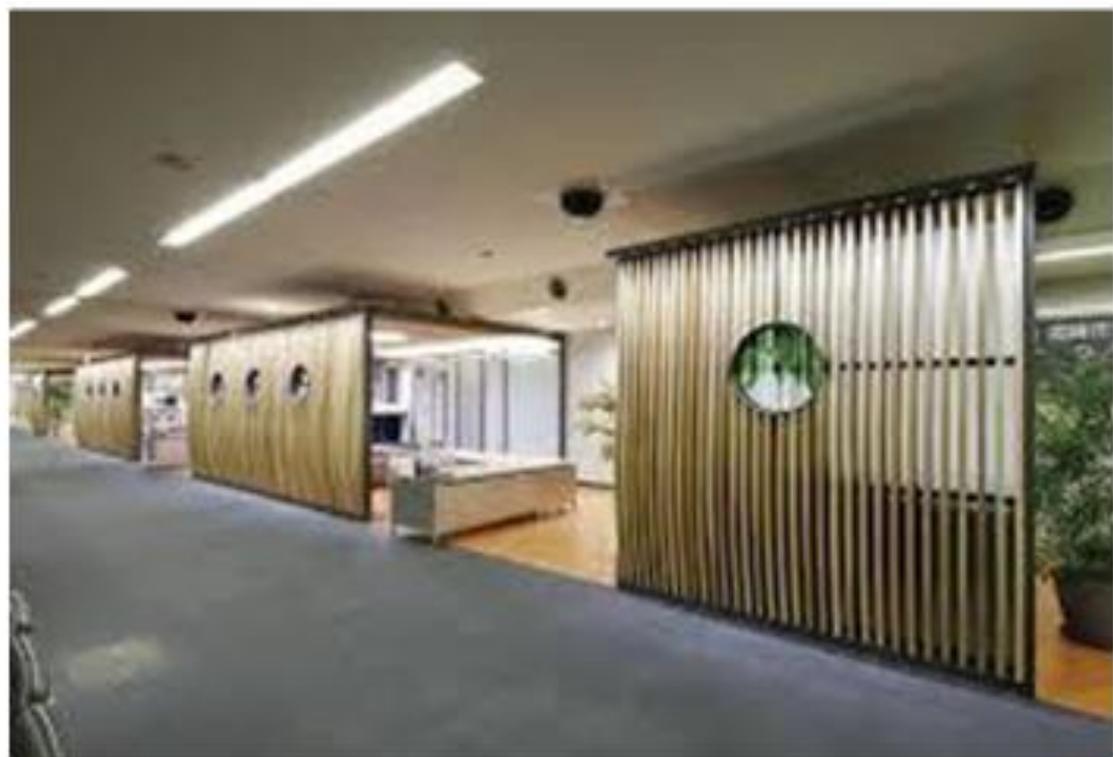


宮崎県内の素敵な木質化事例を  
ご紹介致します。

## ギスギスをスグスギに

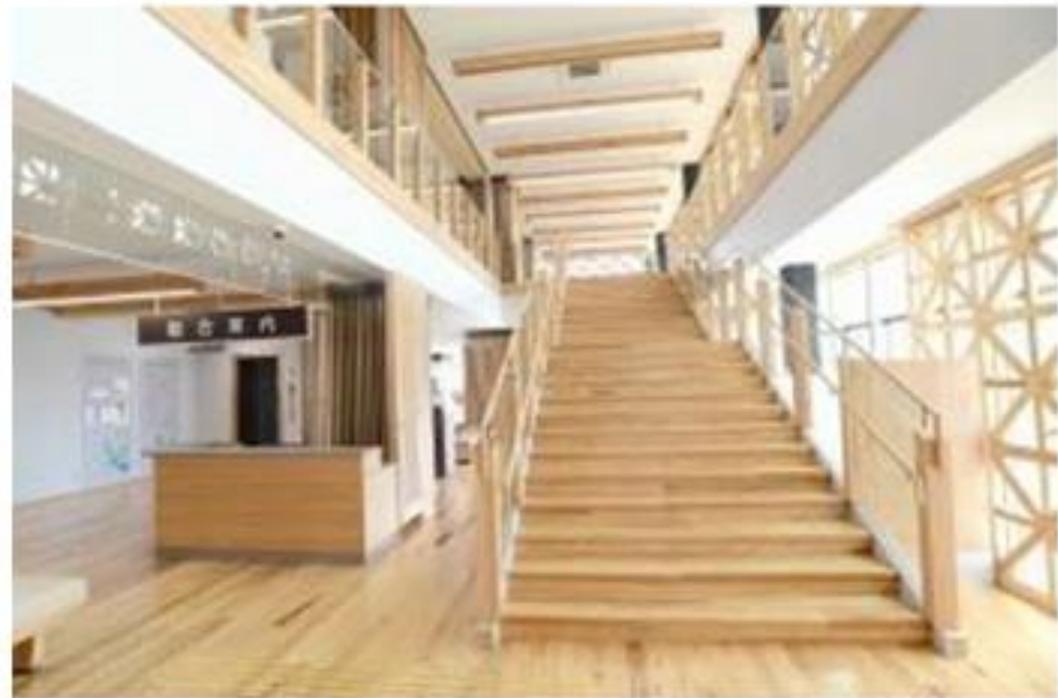


- 空港の手荷物検査場は緊張感があふれ、ギスギスした感じになってしまいます。
- 宮崎の手荷物検査場は、たくさんの木を使い、ギスギス空間をスグスギ空間にしています。
- 今は子育て支援センターや市役所など多くの場所でスグスギ空間が広がっています。



宮崎空港 保安検査場

MIYAZAKI AIRPORT



# 小林市庁舎

KOBAYASHI CITY HALL



日南市子育て支援センター

NICHINAN CITY CHILD CARE SUPPORT CENTER

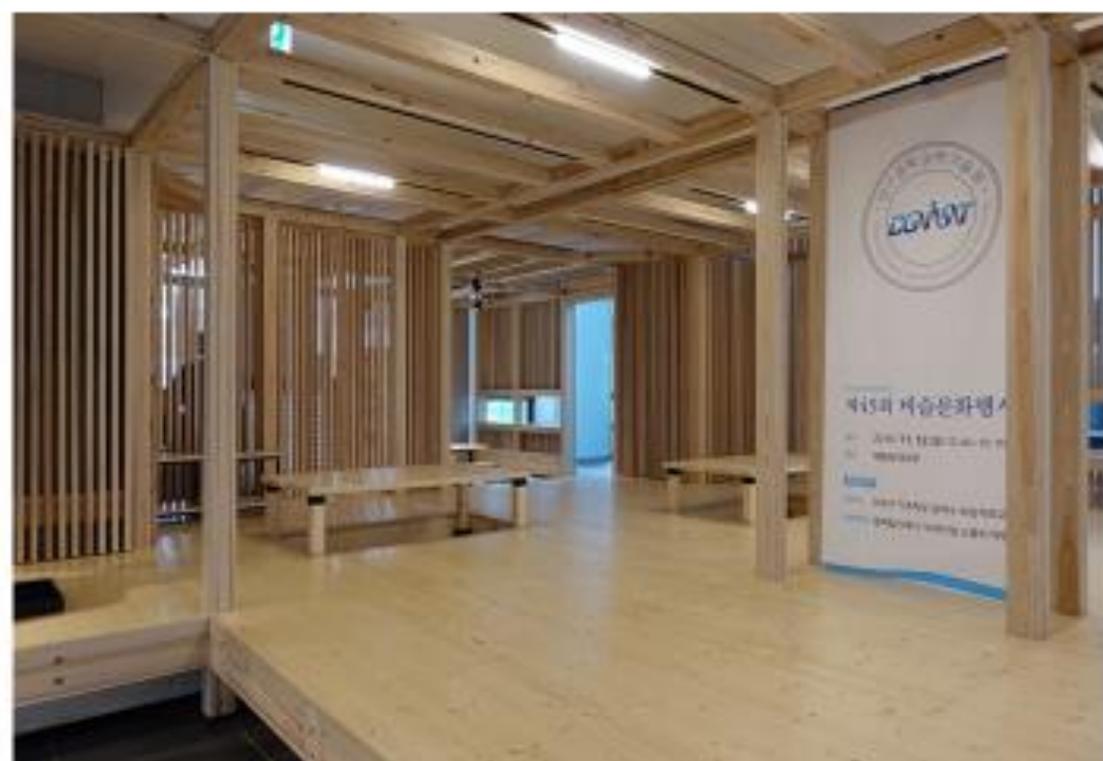
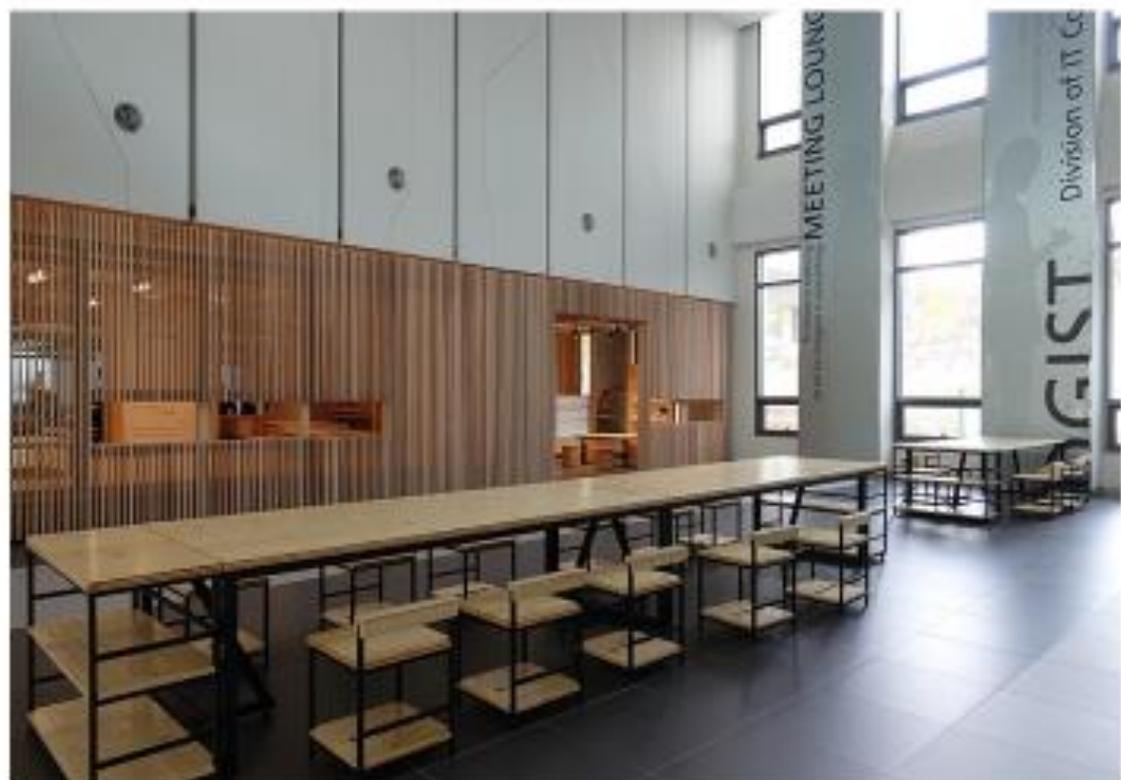


都城市立図書館

MIYAKONOJO CITY LIBRARY



みやざきキネマ館



DGIST (Daegu Gyeongbuk Institute of Science and Technology)

Daegu, South Korea



DGIST (Daegu Gyeongbuk Institute of Science and Technology)

Daegu, South Korea



## DGIST（大学）学生交流スペース

- ✓ 宮崎県産スギ材を使用し木質化
- ✓ 約90坪

**海外に向けて**

# 木造軸組み工法を韓国へ！

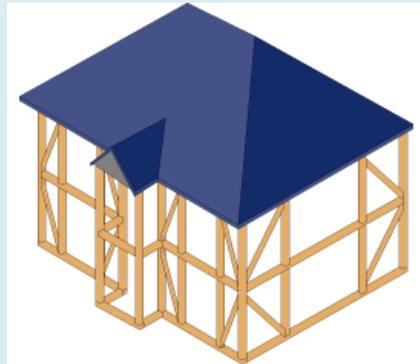
木造建築文化と粘り強い啓蒙

1. 宮崎県との協働
2. 現地パートナーの協力

# 海外輸出の取組（材工一体）

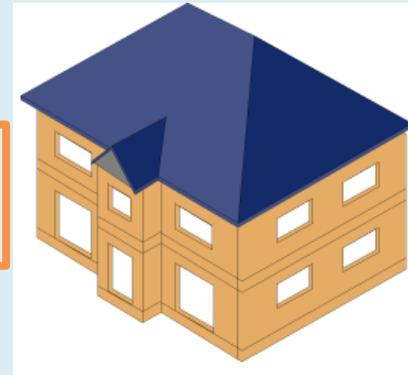
宮崎県では、より付加価値の高い木材製品の輸出に向けた取組として、**韓国においては、建築技術と材料をパッケージにした「材工一体」**による、住宅部材の輸出拡大に力を入れており、設計士や建築技術者等を対象にセミナーや実務研修などを開催しております。

日本 木造軸組構法



木造軸組構法を売るには、  
建て方も一緒に伝える必要あり

海外 ツーバイフォー工法



2×4工法を参考  
に進め方を検討

材料と技術をパッケージにした「材工一体」システムでの輸出

- ▶ 木造軸組セミナーの開催
- ▶ 木造軸組構法実務者研修の実施

# 実務者研修の実施

## 取組状況

### ▶ 木造軸組構法実務者研修

⇒ 設計士や工務店の**建築技術者を対象**に宮崎県内で  
**スギの材料特性**や建築現場での**各作業工程**など、  
**実務的な研修**を実施

(H30年度実績) H31.1韓国南部34名、H31.3韓国北部11名



2019.3 実務者研修の様子

# 住宅建築事例（韓国、ソウル市）



- ✓ ソウル市が土地造成し、分譲する高級住宅地にある一般住宅
- ✓ 宮崎県産スギ集成プレカット材を構造材に使用
- ✓ 韓国の伝統家屋である「**韓屋（ハノク）**」を建築



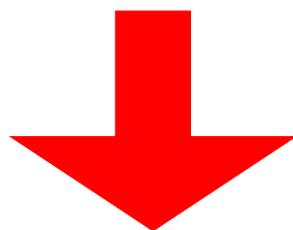
木材

+

ストーリー

+

デザイン



海外

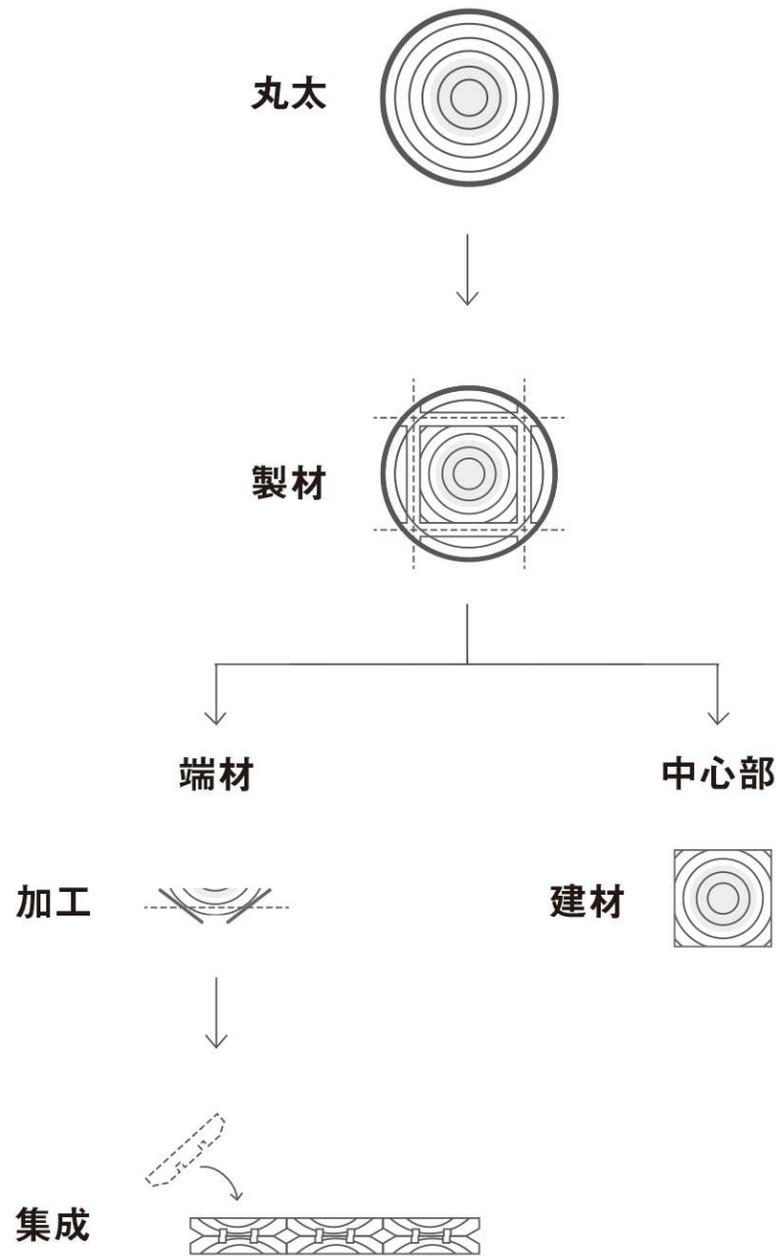


台形集成材原材料



中空パネル

中空パネルが  
できるまで

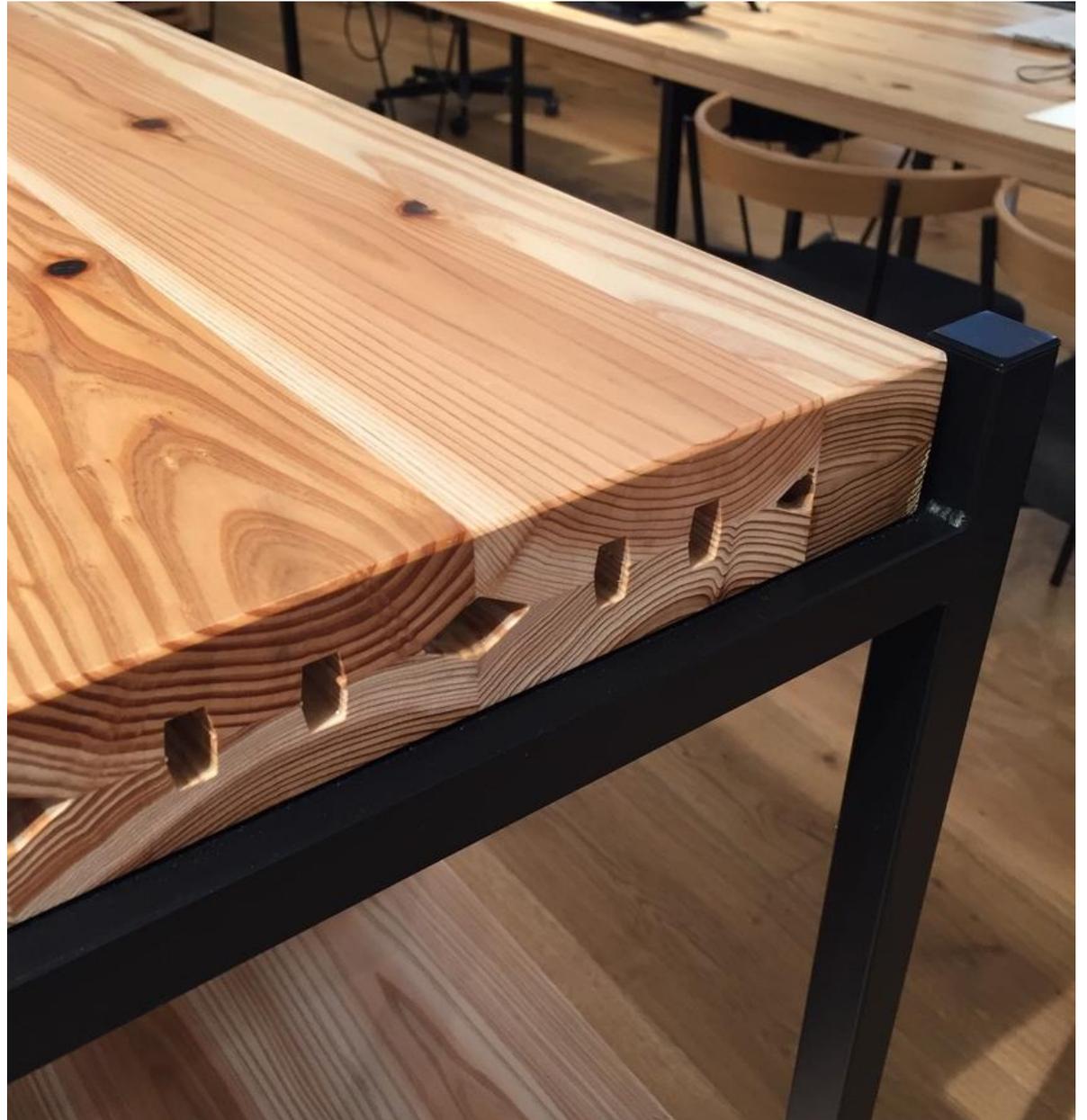




良品計画本社



武蔵野美術大学市ヶ谷キャンパス



ていねいに、  
愛着を持って  
使っていただいています

」



**事例： MUJIcom 上海 北京**

# MUJI com

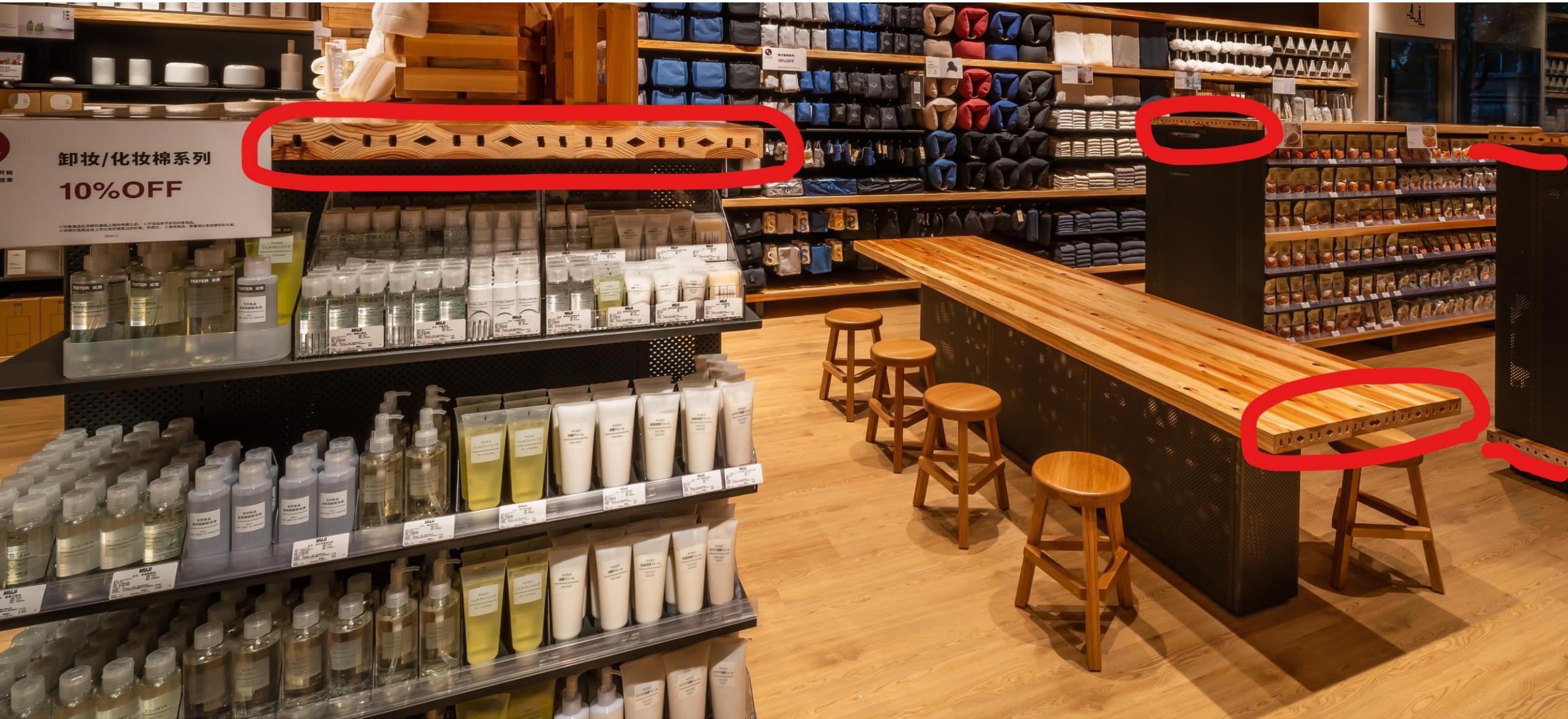
## MUJI com

無印良品與您的新交集。  
在固定途徑的地方  
隨手選購日常用品。

**MUJI** 無印良品







卸妆/化妆棉系列  
10% OFF

# 無印良品的洗衣房

舒适, 缘何而来。

穿着后洗涤, 洗净后穿着。

便利、干净、安心、省时。

为您提供舒适的洗衣环境。



洗衣机	容量	价格	备注
滚筒洗衣机	8kg	¥15	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	10kg	¥20	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	12kg	¥25	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	15kg	¥30	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	18kg	¥35	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	20kg	¥40	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	22kg	¥45	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	24kg	¥50	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	26kg	¥55	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	28kg	¥60	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	30kg	¥65	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	32kg	¥70	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	34kg	¥75	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	36kg	¥80	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	38kg	¥85	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	40kg	¥90	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	42kg	¥95	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	44kg	¥100	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	46kg	¥105	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	48kg	¥110	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	50kg	¥115	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	52kg	¥120	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	54kg	¥125	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	56kg	¥130	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	58kg	¥135	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	60kg	¥140	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	62kg	¥145	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	64kg	¥150	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	66kg	¥155	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	68kg	¥160	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	70kg	¥165	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	72kg	¥170	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	74kg	¥175	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	76kg	¥180	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	78kg	¥185	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	80kg	¥190	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	82kg	¥195	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	84kg	¥200	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	86kg	¥205	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	88kg	¥210	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	90kg	¥215	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	92kg	¥220	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	94kg	¥225	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	96kg	¥230	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	98kg	¥235	支持手机APP控制
滚筒洗衣机	100kg	¥240	支持手机APP控制

洗衣程序	时间	温度	转速	备注
标准洗	1.5h	40°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
快速洗	0.5h	40°C	1200rpm	适用于轻度脏污的衣物
强力洗	2.0h	60°C	1400rpm	适用于重度脏污的衣物
节能洗	1.0h	30°C	1000rpm	适用于日常穿着的衣物
羊毛洗	1.5h	40°C	800rpm	适用于羊毛衣物
羽绒洗	2.0h	40°C	600rpm	适用于羽绒衣物
运动洗	1.5h	40°C	1200rpm	适用于运动衣物
婴儿洗	1.5h	30°C	1000rpm	适用于婴儿衣物
混合洗	1.5h	40°C	1200rpm	适用于混合衣物
夜间洗	1.5h	40°C	1200rpm	适用于夜间洗衣
预约洗	1.5h	40°C	1200rpm	支持预约洗衣
烘干	1.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	1.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	2.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	2.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	3.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	3.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	4.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	4.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	5.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	5.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	6.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	6.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	7.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	7.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	8.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	8.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	9.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	9.5h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物
烘干	10.0h	60°C	1200rpm	适用于日常穿着的衣物

### 洗烘一体机 使用步骤

1. 放入衣物
2. 选择程序
3. 添加洗涤剂
4. 启动洗衣
5. 取出衣物
6. 晾晒衣物







咖啡 COFFEE		☑	☑
美式咖啡 (冷/热)	American Coffee	¥18	¥20
拿铁 (冷/热)	Latte Coffee	¥25	¥28
摩卡拿铁 (冷/热)	Frappé Flavored Latte Coffee	¥30	¥33
摩卡 (冷/热)	Mocha Coffee	¥30	¥33
卡布奇诺 (热)	Cappuccino Coffee	¥25	¥28
焦糖玛奇朵 (冷/热)	Caramel Macchiato Coffee	¥30	¥33
意式浓缩 (单份/双份)	Espresso Single/Double Shot	¥10	¥16



**ワクワク な  
取組み**



# コイヤ

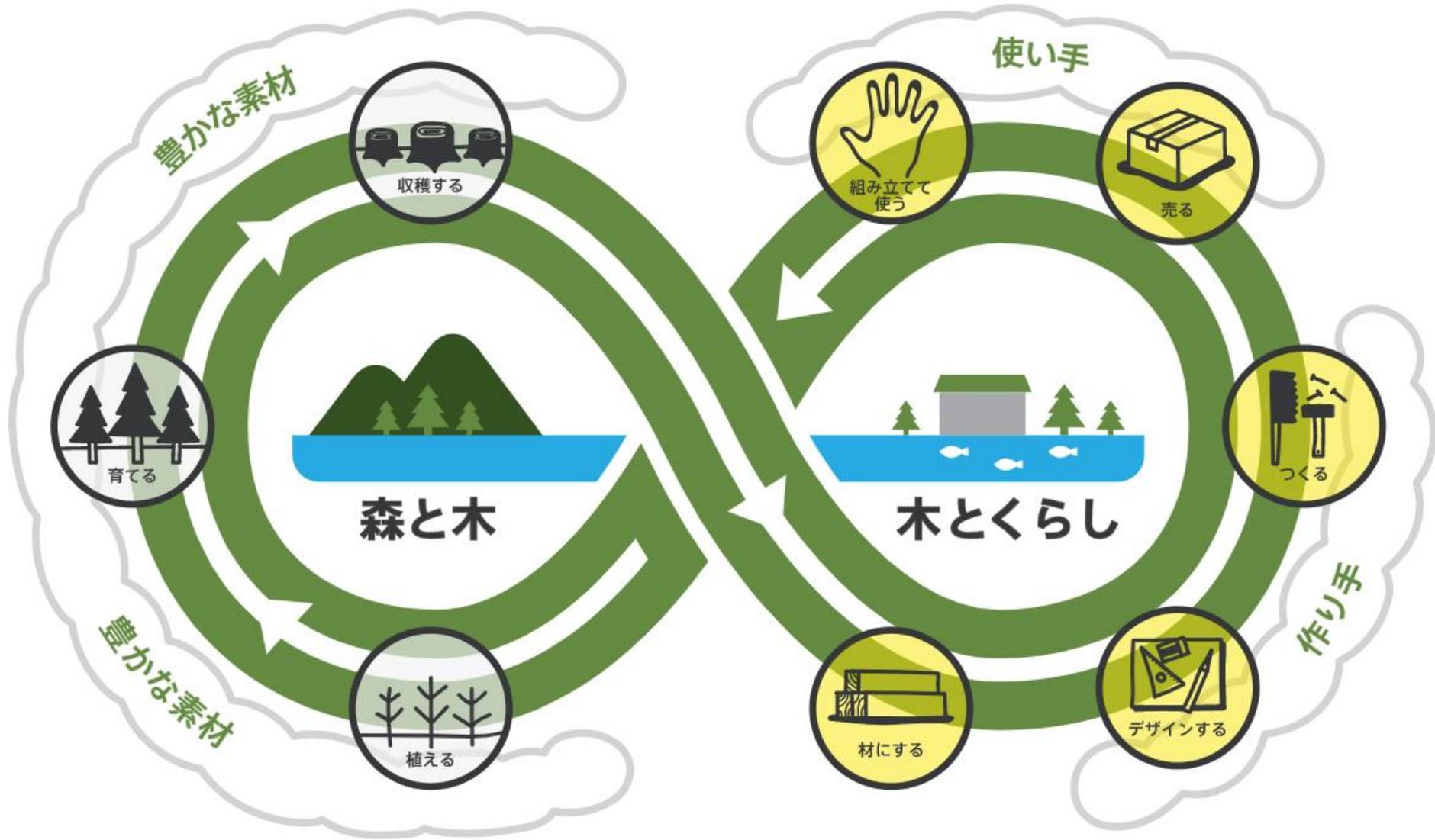
コイヤは、日本の木で、人とモノ、作る人と使う人、  
暮らしと地域、地域と地域をつなぐデザイン・プロジェクトです。



NEWS

04.02 up!







## コイヤノモノたち

コイヤならではのモノを  
お届けしてこそ<コイヤ>です。  
デザイン、製作に込めた熱い思いと共に  
ご紹介するコイヤのモノたち。  
どうぞご覧ください。



# GFP会員同士での協力

宮崎県木連様 と



# 国産材、列島総点検 4

頼れる森林資源を目指して

## 資源量と人材で国産材時代をけん引

### 杉素材生産量は31年連続、日本一 官民連携で有数の林業県に成長

宮崎は、国産材時代をけん引する我が国有数の林業県だ。それを支えるのが同県の豊富な森林資源で、いち早く拡大造林に取り組んできた経緯がある。県も路網整備、製材メーカー等への木材乾燥機の導入を支援するなど、林業・木材業界の発展を強力に後押ししてきた。

温暖多湿な気候の下でいる。2021年度杉・素材生産量全体は93万1000立方メートルで、通直で生長の早い森林面積は民・国合204万2000立方メートルと31年連続の全国首位。低肥杉が利用期を迎え、合わせて58万5693立方メートルで、そのうち杉は1割を守っている。県庁

入したりする若年層

日高氏は「」数

Bの一人は「宮崎県（杉素材生産量について）気候条件などおめて日本一になるべくしてなった。官民一となって取り組んでた歴史がある」と説する。

県によると、20年の県内の高性能林業機械保有台数は772に上るといふ。全国材生産業協同組合連合会長も務める日高三郎商店（延岡市）日高勝三郎社長は、



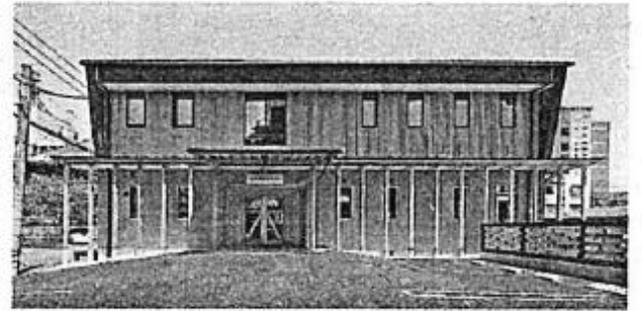
宮崎県の森林資源、林業、木材産業の概要と全国における順位

森林面積	58.5万ha(民有林40.8万ha、国有林17.7ha)、森林率76%	13位
人工林面積	33.2万ha(民有林23.2万ha、国有林10万ha)、人工林率56%	7位
人工林蓄積量	14,692.7万m³	4位
素材(用材)生産量	204.2万m³ (製材用183万m³、合板用16.4万m³、チップ4.8万m³) (杉193.1万m³、松9.3万m³、その他1.8万m³)	2位
国産材製材品出荷量	100.6万m³	—

# 材工一体で製品輸出に取り組む

## 9月から台湾でのセミナー再開

宮崎県木材協同組合連合会



県産杉、桧が使われた宮崎県木材会館

宮崎県木材協同組合連合会(宮崎市、高嶺清二会長)は、製材品の輸

出を約10年前から材工一体で進めており、昨年度は350立方メートルを輸出した。宮崎県は今年2月に農水省の農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略に基づく輸出重点品目の輸出産地として製材部門で認定を受けた。韓国、台湾、

中国に加え、将来的にはベトナムや米国も視野に入れる。現地的设计士に向け木造軸組工法に関するセミナーを行う。直近2年はコロナ禍やコンテナ不足が活動の足かせになっていたが、今年9月から台湾でのセミナーを再開する予定。韓国では徐々に木造軸組工法の認知度が広がってきており、今後は構造計算や耐火に関するセミナーに加え、2年ぶりに市場調査も行っていく。同会はチップの共同販売や市場への製品販売、JAS工場の登録支援などを行う。会員は12社、賛助会員は18社。直近では2027年の国民スポーツ大会に向けて整備が進む宮崎県内の体育館に、組合員の工場で加工した県産材を納めた。チップは年間9000トンを県内のバイオマス発電所向けに販売している。木質バイオマス発電所が増え、今後も販売量を増やしていきたい考えだ。福岡市木材市場(福岡市)には21年度5500立方メートルの製品を販売した。20年度は4300立方メートルだったが、昨年度はウッドショックによる代替需要の増加に伴い販売量も増えた。現在、県内では24工場がJAS工場に登録されている。今年度は3工場4認定品目が増える見込みだ。(特集おわり)

# 供給

## 注で対応

大忠

売会を開く。

国産材製品は宮崎、熊本、福岡の製品市場から6〜7割、周辺

の製材メーカーから3〜4割を仕入れている。昨年のウッドショック時には製品価格が約1.5倍に上がったものの、同社は取扱量が多いこと、同社は小売業にとどまらず、新たな事業展開を目指す。団地内の中小企業の社長らと集まり、行楽地のない日向地域を盛り上げる事業を検討している。

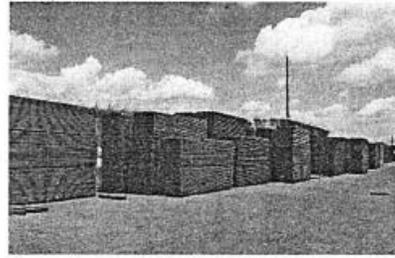
同社倉庫。在庫を増やして対応した

ともあり優先して集荷できた。仕入れの納期遅れはあったが、早めの発注や在庫を増やすことで対応し、供給

今年度は4〜7月が前年比1〜2割減の売り上げとなった。秋需以降の荷動きや非住宅の受注状況に左右されるが、取扱量は昨年より減少しそうだ。今後は小売業にとどまらず、新たな事業展開を目指す。団地内の中小企業の社長らと集まり、行楽地のない日向地域を盛り上げる事業を検討している。

# 丁寧な選別で支持広げる

## 杉AD羽柄メーカー ヤマワ木材



同社本社裏の天乾土場

杉AD羽柄メーカーのヤマワ木材は、都城市内の力所計1万3900平方メートル、若松泰裕社長は、タルキや桐縁をメインに、品質にこだわった製品供給に取り組んできた。昨年は本社裏手に2400

屋、製品市場では九州内消費地の福岡向けが多い。

生産管理されたAD材を供給するため天乾期間、場所などのデータを把握しており、顧客からの供給量や納期などの問い合わせにも迅速に回答できる。生産工程では節や腐れなどの選別も丁寧に行う。外材との競合や地域の国産材製材工場の大規模な事業環境が変化するなか、今後も細かい木取りや製品の選別など量産工場では対応が難しい部分を追求していく。

杉AD羽柄の平方メートルの天然乾燥土場を整備。同社の天乾土場は都城市内の力所計1万3900平方メートル、若松泰裕社長は、タルキや桐縁をメインに、品質にこだわった製品供給に取り組んできた。昨年は本社裏手に2400

のある素材業者を多く取引先を持っていることも安定集荷につながる。奥地の現場など、困った時でも架線や張って丸太を出せる出荷者も多い(同)。

日向と綾では他社と違い、月3回の市売を行う。出材してもらう素材業者は月2回の市売代金を支払えることも喜ばれている。

同社は宮崎県内の製材工場からの集荷を中心に、今期上半期も前年並みの製品を取り扱った。同社は2021年度(12月期)、ウッドショックによる国産材への代替需要を取り込み、3市場すべてで前年度の売上金額を上回っている。

# 材工一体で製品輸出に取り組む

## 9月から台湾でのセミナー再開

宮崎県木材協同組合連合会

# 木材流通

## 船便も駆使し様々な需要に応える

### 日向単独で年22万m<sup>3</sup>集荷

#### 宮崎木材市場



多量の丸太がハ工積みされた、同社日向原木市場の土場

綾(同東諸県部)で原木市場を手掛ける。特に原木では宮崎県内の民間では最有力市場に当たり2021年度の実績は両市場を合わせて31万703立方メートル、このうち日向原木市場のみで22万5814立方メートルを取り扱うが、様々な理由がある。

まず製材や合板、輸出など複数の業者が市売外で供給していることが挙げられる。特に輸出と合板向けは、年間6万8千立方メートルを日向市内の細島港から船で出荷する。1万1000坪とやや手狭な日向原木市場の土場を回転させる



同社倉庫。在庫を増やして対応した

た外材だ。児湯センター(同都城)では針葉樹合板やフローリング、壁板などを販売の発注や在庫量を増やすことで対応し、供給

# 長年の取引で安定供給

## 在庫増やし早めの発注で対応

大忠

れについて同社担当者は「原木市場・共販所単独では当社の日向原木市場が最も丸太の取扱量が多いのではないかと話している。四方を緑に囲まれ、秋の特別市には広葉樹も含め良材を求めて県内外から多くの買い手が訪れる日向原木市場。これほど多量の原木を集荷できるには様々な理由がある。

大忠(大阪市、岸本康弘社長)は、宮崎支店(日向市)で木材や建材を販売し、本社のある関西エリアでは不動産業と賃貸業を中心とした事業を展開する。宮崎支店の木材取扱量は年間4000〜5000立方メートル。



大忠

売会を開く。国産材製品は宮崎、熊本、福岡の製品市場から6〜7割、周辺の製材メーカーから3〜4割を仕入れている。昨年のウッドショック時には製品価格が約1.5倍に上がったものの、同社は取扱量が多いこ

宮崎木材市場(宮崎市、藤井勝一郎社長)は、本社で製品市場、日向(宮崎県日向市)と

ご静聴ありがとうございました

# 志布志港での取り組み

1)小口混載輸出物流  
(ドライ貨物・冷凍貨物)

2)志布志港もりあげる会

株式会社山下回漕店

# 志布志港の特徴(国際輸送として)

## 志布志港で**できること**

- バルク貨物(主として飼料原料)の輸出入
- コンテナ貨物(コンテナユニット単位)の輸出入  
いずれもワールドワイドの輸送、輸入貨物が多い

- 1)関税法の開港
- 2)**植物防疫検疫港**
- 3)**動物検疫指定港** (輸入の肉類は除く)
- 4)国の重要港湾に指定されている

# 志布志港の特徴(国際輸送として)

志布志港で**できなかつたこと**

●**小口混載貨物の海外向け輸出**

(1部日中間は神原汽船にて小口混載サービスあり)

●**海外バイヤーとの商談における小口貨物の海外向け  
見本輸送**など

●**冷凍・冷蔵貨物の海外向け小口混載輸出輸送**

※輸入偏重により輸出体制の整備ができていない

# 小口貨物：これまでの対応（志布志港）

小口貨物をいずれかの荷主・商社でとりまとめコンテナ1本単位として輸出すること。

この物流では、小口の生産者・メーカーの代表者が輸出貨物を取りまとめる必要があり、かつ到着地でも荷受けの代表者が取りまとめた貨物を一括して取り扱う必要がある。

# 小口貨物の輸出相談、問い合わせについて のこれまでの対応

志布志港を含め、鹿児島地区の乙仲・通関業者は小口での輸出相談を受けるが、志布志港から小口で輸送する方法がなかったことから、**博多港・関西港・関東を經由**して東南アジア他、海外への輸送としていた。

鹿児島~博多 約6時間  
約350キロ

博多港

生産地

地方港の地産地消・地方創生  
近くに港がある！

志布志港

鹿児島県内~志布志港  
約1~2時間  
約30~120キロ

関西・関東

このような事業者様への提案です。

たとえば:

- ・海外からの受注数量が少なく、コンテナ1本ではとても送れない。
- ・サンプルとして出したいのだが、数量が少ないので輸送で困っている。
- ・海外のバイヤーより引き合いがあったとき、自社で直貿易をしたい。
- ・受注貨物を博多港、関西、関東の港湾まで輸送しなければならない費用負担があり、サンプルでさえコストがあがり商談にも影響がでている。
- ・自社製品の魅力を直接貿易を通して、直接海外バイヤーに伝えたい。
- ・生産地から近い港湾で輸送の検品などをしたい。

# 今回の取り組み物流サービス(冷凍小口混載とドライ小口混載)

- 小口混載輸送サービスを行うこと。1W/M(1RT)をミニマムとして引き受けからの対応
- ECUワールドワイドジャパンが志布志港からのスケジュールを構築。
- ドライ貨物は既存サービスで谷山港～薩摩川内港でサービス中、志布志港からのルートを加えさらに強化。世界160か国へ！
- さらに、南九州での需要の多い冷凍小口混載サービスを開始(香港・シンガポール・台湾は調整中)

# 南九州における農水産物輸出について

農産物、加工食品生産は**小ロット**の割合が多く、輸出となるとどうしても輸送数量的なことからどうしても1コンテナ相当に取りまとめをする業者へ依頼することになる。

=小規模生産者さんにとって直接海外へ輸出し、**独自の販路拡大**、直接商談にあたり**海外貿易にチャレンジ**する機会が失われる。

商流を多様化し、活性化することにより**商流・貿易を含めた地方経済圏**が構築できるものと考える。

# 今後将来の課題

- トラック国内物流におけるCO2削減、モーダルシフトへの取り組み
- 2024年4月から施行されるドライバーの時間外労働時間規制
- 燃料価格高騰下に対応する物流

# 志布志港の通関業者、行政機関含め会合の実施、その他の取り組み（志布志港もりあげる会）

- 志布志港の後背地にひかえる一大農水産生産地から農水産物を志布志港から海外へ出していくことに対する**今後の取り組みを協議**する会合の実施
- 近将来的に発生する**物流課題への取り組み**
- その中での問題点抽出、協議
- 荷主、物流業者、行政を会した志布志港活性化の会合を実施（参加は自由：**毎月24日前後**）
- 農水産物を港に集めるための農水産物受入れに対応する**公共上屋改造整備**を港湾管理者（鹿児島県）へ要望

**ご清聴ありがとうございました。**