

 GFP輸出ベンチャー塾 in 福岡

GFPネットワーク活用×地域間連携で描く輸出の未来

株式会社萌す

代表取締役社長・CEO 後藤 大輔





プロフィール ～後藤 大輔

後藤 大輔 Daisuke Goto

経歴



- 関東圏の水泳スクールにて、水泳コーチを担当
- **2005年に沖縄県へ移住後、観光案内所を開設**
 - 養殖ミーバイの販売依頼されたことがきっかけで、水産物販売・輸出に参入
- **2015年に地域商社「萌す」を設立し、シンガポールのレストラン等向けに沖縄県産鮮魚を中心に輸出を開始**
- その他、農水省GFPアンバサダー・岩手県産業創造アドバイザーや沖縄県地域商社協議会アンバサダー等を務める
- 若手事業者の育成や学生向け支援、商社への輸出指導も実施



輸出の現在

青果・水産・畜産を中心に年間270日以上輸出！





今後目指す“萌すの未来”

国内外のビジネスパートナーとの信頼関係を構築しながら、地域商社として柔軟なサポート体制を確立

各期での“注力ポイント”

創業期

国内外の意欲ある
“若年層の仲間づくり”

現在

地域間連携による
“輸出体制の構築”

未来

産官学で連携した
“輸出プレイヤー育成”

取組目的・内容

- 事業開始時、民間メーカーのプロジェクトを活用して若手ネットワークづくりを実施。現在**ビジネスパートナーとして共同輸出を実施**
- 地域商社・生産者・大学生等、輸出に向けて**事業者間・地域間での連携**を強化・信頼構築し、情報収集・取扱品目拡大
- 未来の担い手となる、輸出に興味・関心のある学生・生産者・輸出の育成を**インターンシップ・修学旅行・共同販売**などを通じ今後さらに加速



輸出未経験→初心者への突破口はコミュニケーションの“量”と、地域を跨いだ熱意ある仲間づくり

- **社交辞令(「この魚世界に売れると思います」)を契機に突発で輸出事業を開始**
 - 輸出手続きはともかく、魚を買うために“**漁業権**”が必要なことも知らない状態からスタート
 - 最初は“**質より量**”重視。足繫く産地に通う・しつこくやりたいことを話すうちに信頼獲得
- **売りたい思い・気持ちを真摯に伝えることが何より大事。英語はあくまで手段**
 - 今では対面商談での成約率はほぼ100%。オンラインでいかに想いを伝えるかが今後の課題
- **とはいえ初期は仲間づくりも大事。他事業者の熱意に触れると、輸出の重要性を“自分ごと化”することにも繋がる**
 - “**沖縄にないもの**”を持っている**他地域の仲間**がいると解消できることがある
 - GFPにはこれから輸出を始めようとしている意欲的な仲間が多数在籍



若年層の仲間づくり

創業期

現在

未来

「地域創生トレーニングセンタープロジェクト」を通して 日本各地にネットワークを構築し、新規事業を立ち上げ

各地の取組支援

ネットワーク構築

ビジネス共創・自走



～地域の食と人をつないで、ニッポンを面白く。～



地域創生

トレーニングセンタープロジェクト

Supported by



- ・ 地域内・地域間の**新規事業の創出**や、**新たな食文化の価値づくり**に取り組む
- ・ 各都道府県の「食」に関係の深い代表者を集め、ネットワーク構築の場を提供
- ・ 三崎恵水産様と連携し、鹿児島県産カンパチを共同で定期輸出



地方市場活用による輸出強化

創業期

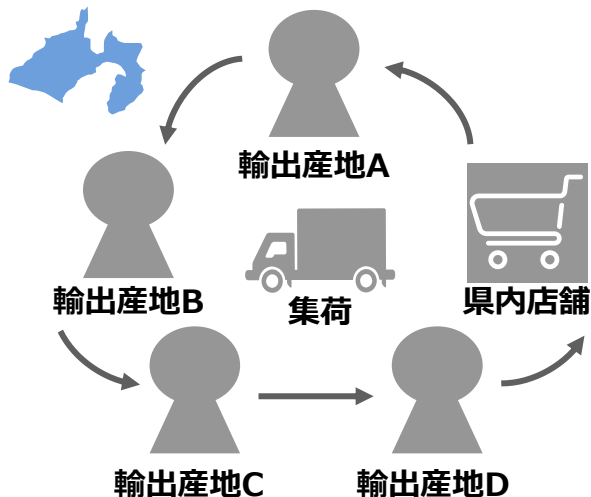
現在

未来

沼津中央青果において地方市場活用モデルを構築。 今後横展開を進め“ALL JAPAN”で輸出拡大を目指す

集荷

輸出産地
(静岡県内の生産者)



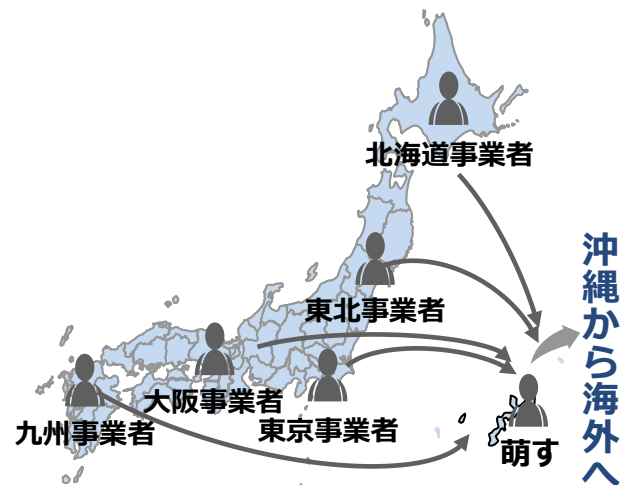
パレタイズ

地方市場
(沼津中央青果)



共同輸出

拠点空港・港
(清水港・羽田空港)



- ・ 既存トラック・コミュニティバスルートが輸出産地を周遊
- ・ 市場に集まった産品を市場にて検品・混載・パレタイズ
- ・ 市場に集まった産品を拠点空港・港より共同輸出

特に季節性の品目(フルーツ等)では地方間連携のメリットを発揮(“新たな棚”の獲得)



輸出プレイヤー育成 ～学生連携

創業期

現在

未来

輸出意欲のある大学生の受入や大学研究機関と連携し自社販路にて販売する等、産学官での連携強化



・東京農業大学との連携

- 大学で栽培したヤムイモを地元スーパーで販売・インターン生を受入

・白鷗大学との連携

- インターン生を受入れ、現地レストラン向けの説明資料作成・現地訪問を実施

・琉球大学のヤイトハタの輸出

- 大学で研究したヤイトハタを販売





輸出プレイヤー育成 ～学生連携

創業期

現在

未来

輸出意欲のある大学生の受入や大学研究機関と連携し自社販路にて販売する等、産学官での連携強化



・ 東京聖学園との連携

- 学校屋上で生徒主体で生産している蜂蜜を輸出商品として検討・活用

・ 沖縄修学旅行x輸出

- 課外授業の一環で、沖縄県産品のシンガポール向け輸出現場を学生が見学・体験

・ ベトナム学生向けイベント

- 友好都市である鹿児島県の産品を中心に日本の“食”紹介・ワークショップを実施予定





販路開拓のポイント ~これから輸出を始めたい人へ

お金で買えない”信頼構築”こそが、一見遠回りだが結果的に近道。GFP商談会も活用しない手はない

- **1つひとつの取引を大事にしていれば”紹介→紹介”で品目・販路は広がっていく**
 - 品目が増えると、様々な提案ができ、“営業力”が上がる
 - それが更なる販路開拓にも繋がる
 - 幅を広げるためにも品目は特定しない。押し売りではなく、**困りごとを解決してあげる”御用聞き”の姿勢**が大事
- **キーマンと繋がることできるとその後の広がり方が早い。一方、そこまでが大変**
 - **“打席に立つ”精神**が大事
 - とはいえ、GFPでは生産・販売双方の知識を有しているので、活用しない手はない
 - 小ロットから出したい人が多いので、取扱品目を新たに増やしたい商社にもおすすめ



ご視聴の皆様

ご清聴ありがとうございました

**輸出にチャレンジする皆様と連携しながら、
日本の輸出拡大に向けて取り組んでいきます！**

**皆様との連携を楽しみにしております！
後藤大輔 dai@kizasu.jp**

本資料は九州農水産物直販株式会社の許可無く、
対外的に参照・配布しないようお願い申し上げます。

九州農水産物直販(株)

農水産物輸出の取り組みについて

2022年11月25日

九州農水産物直販株式会社

1. 九州農水産物直販株式会社について

事業目的:

九州の強みである農水畜産物の海外市場への輸出促進

→ **九州経済連合会主導により設立**

設立：2015年8月28日

所在地：福岡市博多区博多駅前2丁目12-10 第7グリーンビル7F

代表者：代表取締役社長 小田 保

株主：JA宮崎経済連、麻生、JR九州、九電工、
エスジーグリーンハウス、日本通運、三井住友信託銀行

輸出商品例：



2. 直販商流について

■ Dairy Farmグループの概要

社名	Dairy Farm International Holdings
主要株主	Jardine Matheson Holdings
本社	香港（登記所在地-バミューダ諸島）
創業	1886年
業種	リテール販売 （食料品・衛生品 全般）
年商	約282億USD（約3.6兆円）
展開国/エリア	12か国/エリア
店舗数	10,000店舗
従業員数	23万人



■ Dairy Farmグループ傘下 主要ブランド（香港）



3. 【青果】商品多角化によるリスク分散

- ✓ 2020年度より売上品目の柱（野菜中心）の多角化を目指し、香港への野菜の供給が安定化してきました。今年は更なる安定供給・安定品質を目指すと同時に販売品目を増やしていきます。
- ✓ 甘藷については、年間通じて引き合いが非常に強い品目であり、産地拡大と同時に農研機構と共同で品質改善に取り組んでいます。夏場の果物（桃・ぶどう）の安定供給・安定品質を目指し、山梨・長野の生産者と輸出拡大に取り組んでいます。

■ 野菜 品目別売上推移

順位	品目
1位	きのこ
2位	甘藷
3位	キャベツ



■ 果物 品目別売上推移

順位	品目
1位	イチゴ
2位	リンゴ
3位	ぶどう



4. 食品輸送におけるダメージ対策

✓ 農産物の輸送中でのダメージ対策

品 目

発生ダメージ

対応策

甘藷

- ・軟腐病
- ・カビ
- ・乾燥



キュアリングの実施
(農研機構との取組)

いちご

- ・輸出中の
ダメージ
(おせ)



「ゆりかご」パックの導入



鶏卵

- ・「県単位」での移動禁止
- ・早くて約1か月後に復帰

- (行政への要望案として)
- ① 距離制限への緩和
 - ② 産地のリスク対応

5.【加工品】コンテナ混載プロジェクト

- ✓ 加工品チームで月1～2本で1台出荷している冷凍コンテナ便に、今年度から香港DFの他カテゴリの商材の混載が可能となりました。これは、九直が設立された当初から香港DFで面倒を見て頂いている担当者（イボンヌ氏）がDF香港内の食品全般の責任者となり、こうした混載便が実現できるようになりました。
- ✓ これまで進めてきた商品ラインナップの拡大を継続しながら、同一コンテナへの混載による物流メリットを活かし、一つでも多く成約に結び付けていくことを目指します。



DF内のチーム横断の混載案件

- ① DF他カテゴリNB商品
例：冷凍餃子
- ② DF 冷凍青果
例：冷凍小松菜
- ③ DF 冷凍PB商品
例：PB冷凍パン

+

(商品イメージ)



6.新規販路開拓

- ✓ イオンストアーズ香港とは、直接契約を締結（21年11月）。野菜・果物、鶏卵、乾麺を中心に輸出しました。また、ASEAN5か国エリアフェアを通じた取引実績作り、拡大を目指します。
（マレーシア、カンボジア、タイ、ベトナム、インドネシア）
- ✓ 21年9月に「台湾伊藤忠商事」との契約締結により、台湾ファミリーマート（鍋スープフェア）へ輸出しました。
- ✓ 22年6月に「百農社（香港）＝華御結」との契約締結により、PBカフェオレを出荷予定です。
- ✓ 現在は、アメリカ資本の大手小売店チェーン（欧米諸国中心に約5,000店舗展開）から、お茶や醤油の引き合いがあり、初の欧米への出荷に向けて調整中です。

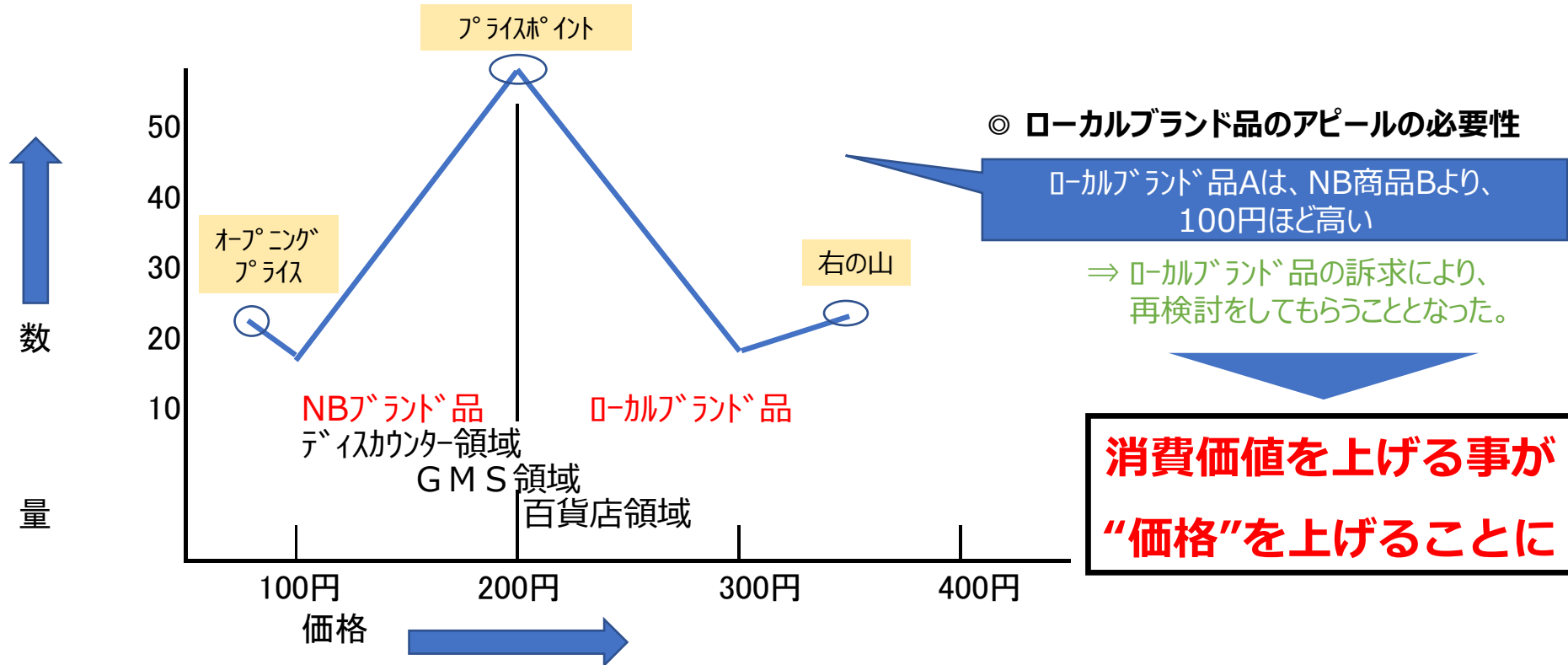
■レギュラー出荷を行う商品一例

■フェアへ出品した商品一例



7. 売れる商品開発

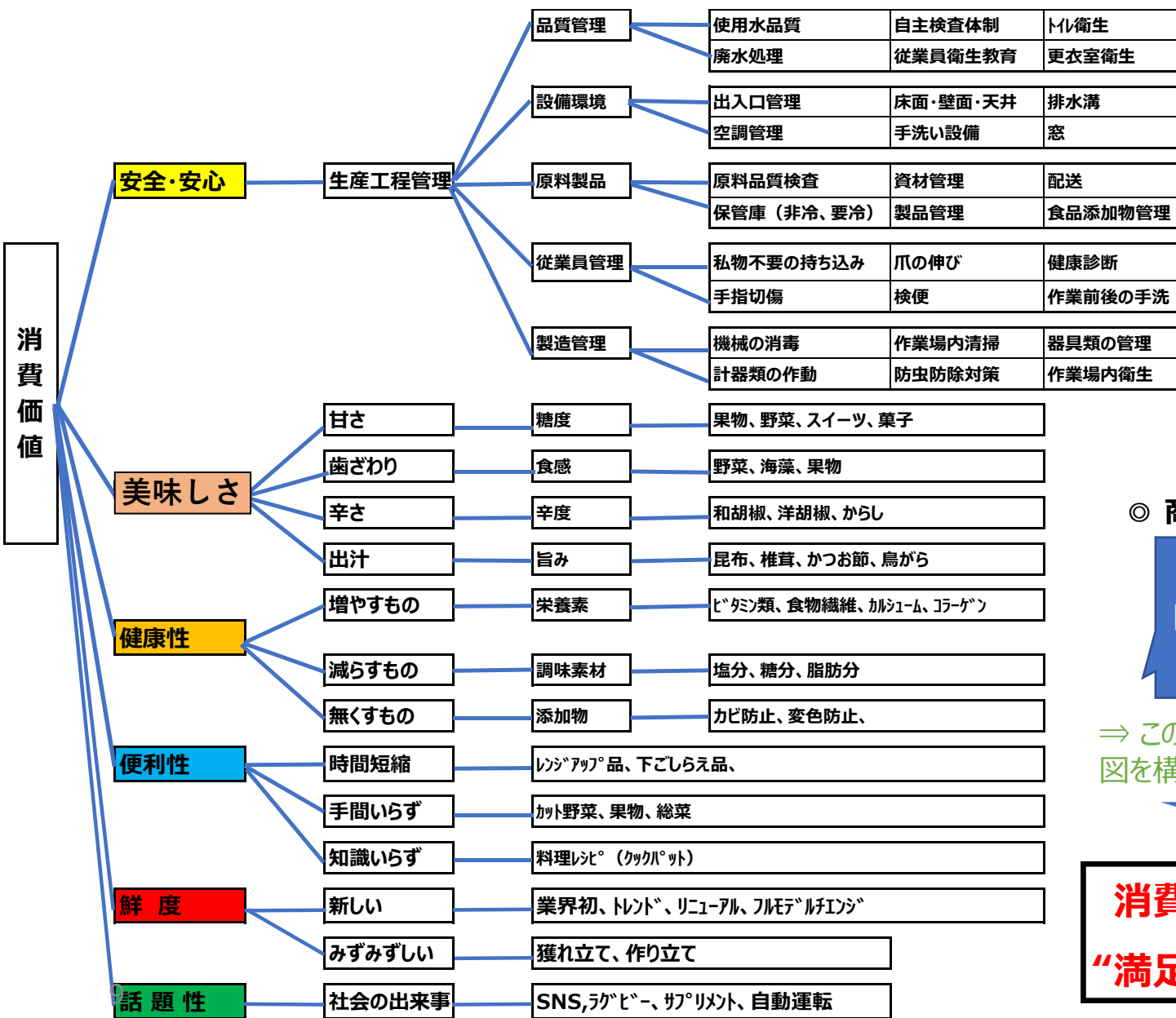
■ 食品構成グラフの考え方・見方



■ 食品の消費価値の具体的内容

- | | |
|-------------------------|----------------|
| ①安全・安心…製造工程管理、環境管理、人間管理 | ④便利性…素材品から加工品 |
| ②美味しさ…甘さ、柔らかさ、食感、辛さ、出汁 | ⑤鮮度…温度管理、時間短縮品 |
| ③健康性…増やすもの、減らすもの、無くすもの | ⑥話題性…社会現象、時の流れ |

8. 売れる商品開発 ～食品消費価値ツリー～



認証・資格の例

JGAP, HACCP, GFSI, ハラル

◎ 商品価値理解の必要性

冷凍シーフードで、「面白くて」「革新的な」ものを提案してほしい

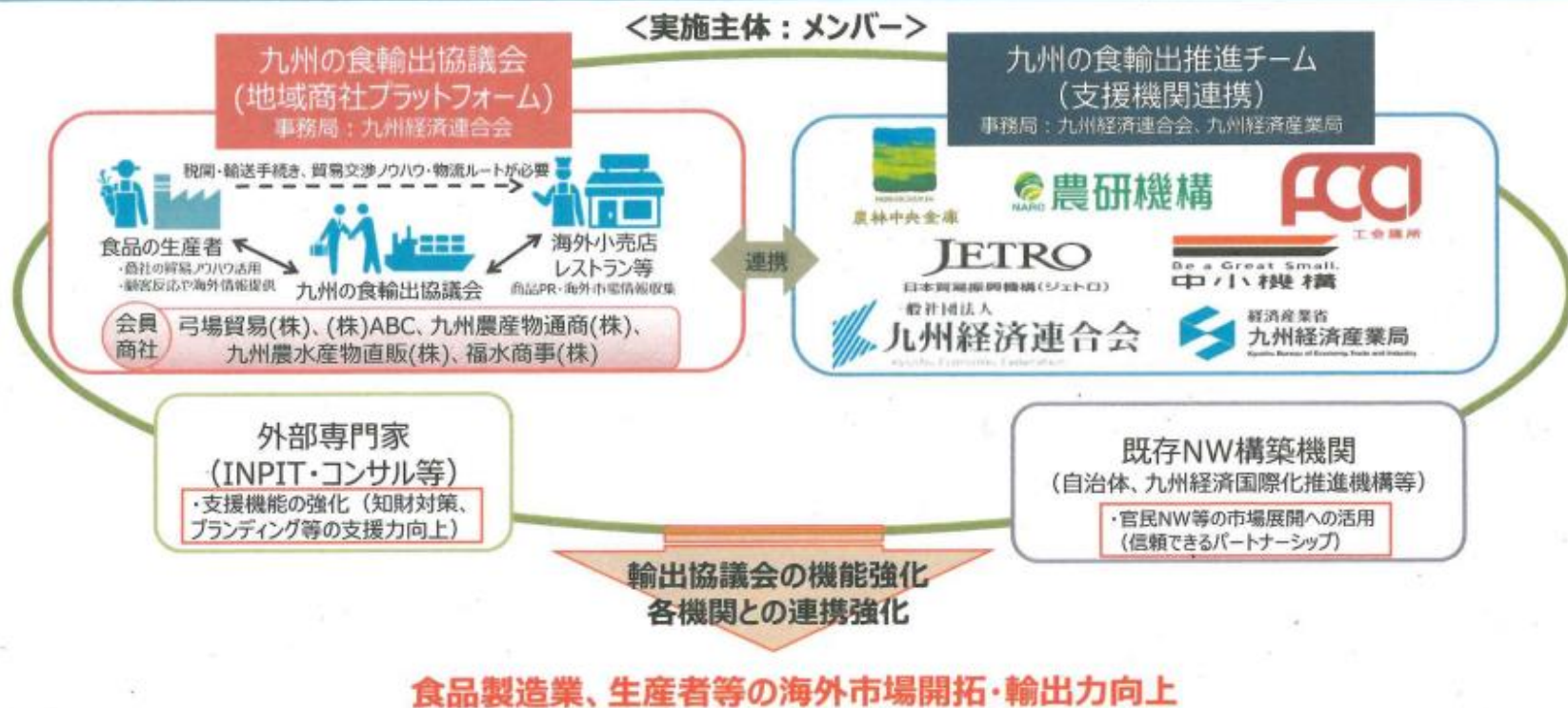
⇒ この表の活用により、バイヤーの意図を構造的に推測することができる

**消費価値を上げる事が
“満足度”を上げることに**

9. 九州の食輸出協議会について

参考：九州の食輸出協議会の概要

- 輸出による食品製造業の競争力強化を図るため、海外市場の獲得を目指す輸出取組の加速化方策について研究会を開催し、「九州の『食』の輸出戦略」を2020年3月に策定。「九州の食輸出協議会（地域商社プラットフォーム）」、「九州の食の輸出推進チーム（支援機関連携）」を設立。
- 上記協議会及び推進チームが連携し、①マッチングや商談による生産者の海外販路拡大の契機の増加、②支援機関による輸出相談やセミナー開催等を通じ、輸出志向をもった生産者の発掘と輸出スキル向上や課題解決を支援。



◆九州・沖縄地方成長産業戦略（Earth戦略）⇒九州の食の輸出加速化PJでの食産業の成長に貢献

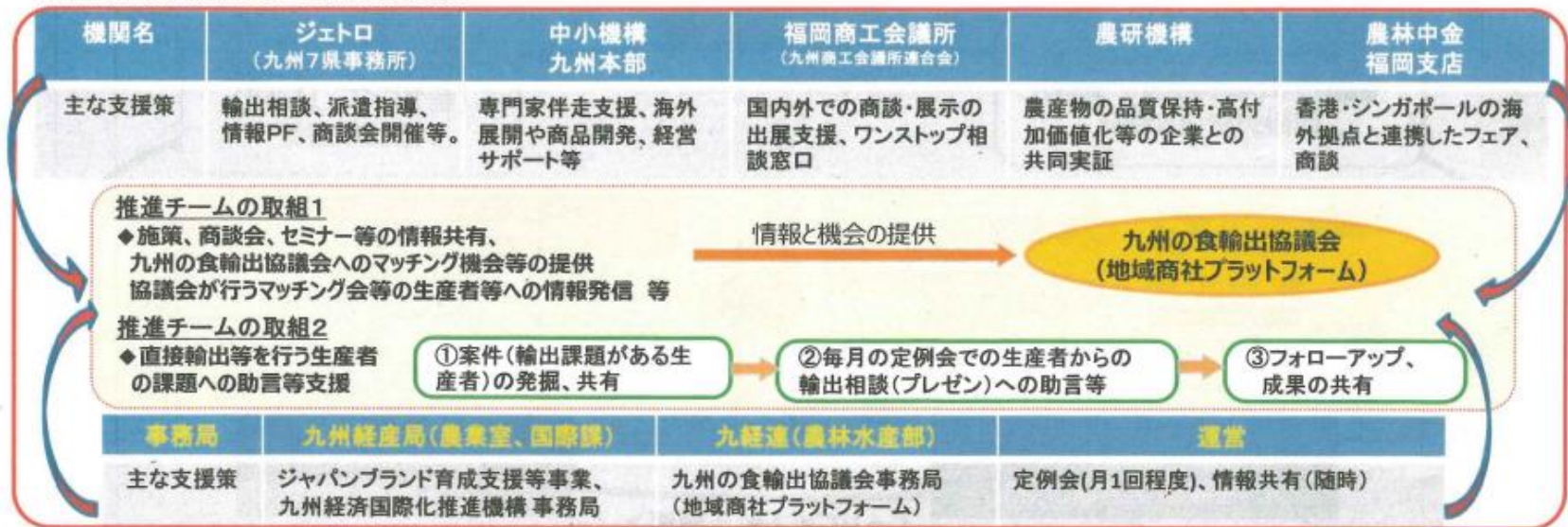
◆国の輸出拡大実行戦略⇒2030年に農林水産物・食品輸出額5兆円目標に貢献

9. 九州の食輸出協議会について

参考：九州の食の輸出推進チーム（概要）

- 九州の食の輸出推進チームは、令和2年3月、経産局、九経連のほか海外展開支援機関等の計7機関で結成。
- 推進チームは、チームの各機関が個別に行う生産者の輸出取組の情報共有、九州の食輸出協議会への生産者や海外バイヤーの紹介、生産者との商談・マッチングの場の提供を実施。

◆九州の食の輸出推進チームの構成と取組



構成機関との連携状況	主な具体的連携内容
ジェトロ	・九州各県センターの定例会参加による取組状況の共有。本格焼酎輸出プロジェクトによるフランスへの輸出支援（当局国際部が実施）
中小機構	・国際化支援アドバイザーによる輸出相談対応、九州の食輸出協議会へのサプライヤー情報の提供 ・中国向け食輸出オンライン講座（当局との共催）による人材育成支援
九商連（福商）	・Food Expo KyuShu（福商主催）への九州の食輸出協議会の出展による連携
農研機構	・スマートフードチェーン研究会を通じた研究開発シーズの提供
農林中金	・サプライヤーに対する海外展示会出展支援（JAPANブランド補助金活用企業等に対する出展費助成、各種サポートの実施）

9. 九州の食輸出協議会について

イオンマレーシア、カンボジアにおける九州フェアの開催

- 2021年度は、前年度行ったオンライン商談会や輸出相談対応に続き、イオンマレーシア・カンボジアとの間でオンライン商談会を実施、さらに両国店舗における「九州フェア」を開催。
- 2022年度はマレーシア、カンボジアに加え、さらなる地域の拡大に取組、九州産品の販路拡大を目指す。

■ 2021年度取組

マレーシア

- スケジュール：
 - ・事前商談会：6月29日（オンライン）
 - ・フェア：10月21日～11月5日
 - ・会場：①イオンミッドバレー店
②バンダーウタマ店
③タマンマリリ店
- 販売実績：
 - ・成約数：331ケース、67商品



カンボジア

- スケジュール：
 - ・事前商談会：7月2日（オンライン）
 - ・フェア：11月9日～11月21日
 - ・会場：①プノンペン2店舗
②Phnom Penh店
③Sen Sok City店
- 販売実績：
 - ・成約数：356ケース、81商品



■ 2022年度取組 …イオンASEAN本部との取組拡大

マレーシア

カンボジア

タイ

ベトナム

インドネシア

10. 福岡市 博多港湾物流トライアル推進事業

支援内容	トライアル輸送に係る費用 最大100万円 （国内海上貨物は 最大50万円 ） （※海上運賃、国内輸送費用、輸出入手続き、通関費用など）
募集数	10事業 （予定）
対象者	荷主または物流事業者 （※輸送関連情報の提供及びヒアリング調査への協力、事業結果の活用への同意が条件となります。）

その他応募条件など

対象事業	① 博多港を利用した 新たな物流ルート であること ② 博多港の 国際又は国内定期航路(コンテナ/RORO)の利用貨物 であること ③ 博多港の利用により 物流面の改善 が見込まれること （コスト・リードタイム削減、環境負荷低減、BCP対応等） ④ 博多港の本格利用後のコンテナ取扱量が、 年間25TEU以上 見込まれること （コンテナ以外の荷姿の貨物も同程度の貨物量が条件となります。）
輸送回数	令和4年9月～令和5年1月末 の期間中 3回まで
重点事業	ア 輸出貨物に関する事業（農林水産物・食品、越境EC 等） イ Sea&Rail、Sea&Seaに関する事業 ウ タイ・ベトナム発着貨物に関する事業 エ 物流の複線化（緊急輸送ルートの確保等）に関する事業 オ コンテナラウンドユースに関する事業 ⇒ 上記の重点事業については、 ・ 本格利用後のコンテナ取扱量が 年間25TEUに満たない場合も対象 ・ 輸送回数も最大10回まで可能
応募方法	参加申請の書類（参加申請書）を提出していただきます。（郵送またはE-mail） 募集要項や参加申請書は、福岡市博多港HPに記載しております。 

福岡市 博多港 トライアル



QRコードから

11. 各経済連合会との連携ネットワークの活用



- ✓ これまで東北経済連合会との連携による産地開拓、および輸出実績の拡大の実績を積み上げてきました。甘藷、キャベツ、魚肉ソーセージなどです。
- ✓ こうした他エリアの経済連合会との実績例の水平展開の拡大を推進していきます。今年度は近隣エリアの中国や四国地方の経済連合会との実績作りを図っていきます。

■ 各地域経済連合会との取り組み状況

北海道…鶏卵、水産メーカー紹介

東北…日ごろから継続的に、商談会、メーカー紹介を実施。複数の輸出実績例有り。

北陸…タイ輸入商社紹介（駐日タイ大使館案件）

中部…情報交換中

関西…連携プラットフォームの活用

中国…もみじ饅頭メーカー商品（桐葉菓）を台湾へ輸出。定期オンライン商談会を継続実施している。

四国…卵、LL 豆腐メーカー紹介。バ イ-へ提案中。



12. 食品輸出の課題

① 主力カテゴリの一つ、「畜産物」の拡大が出来ていない

→全国における九州の農林水産業の生産高約2兆円で全国の20%であるが、九州の輸出額全体の九州の構成比は10%である

✓ 畜産物輸出の取組策強化→セツ流通、屠畜処理場の許可制、輸入規制緩和

② 安心・安全（環境）の認証を受けた商品が少ない

✓ JGAP、HACCP、GFSI等の世界で通用する認証の取得拡大

③ プロダクトアウトの商品が中心となっている

✓ マーケットイン商品を増やすことが重要

✓ 農水産物の「一次加工品」販売強化→美味しさと利便性の商品価値を訴求

④ 販売支援策の取組が弱い（対SNS）

✓ 販売支援の強化で、SNSを活用した販促手段の支援も必要

✓ Facebook、Twitter、Instagram等は海外では日本以上に普及している

⑤ 原材料等の英語表記問題

✓ 原材料・添加物表記用のラベルは「英語表記」を義務化する国・エリアは多い

✓ これらの作業は最も手間とコストがかかるものの一つ

✓ サプライヤー側で包装紙・商品に印字orシール対応が出来ればスムーズになる

「GFP輸出ベンチャー塾 in 福岡」 業務用食品を中心とした輸出の取組

株式会社西原商会
貿易部

東 里美

株式会社西原商会(商社) ~会社概要

会社概要

- 創立年月：1971年
- 業務用総合食品卸としてホテル、レストラン、結婚式場、料亭、居酒屋等に展開。海外エリアでは、香港、シンガポール、タイ、台湾、フィリピンに現地拠点を持つ
- 主な取り扱い品（加工食品）：
冷凍総菜、冷凍麺、調味料、デザート
- 主な輸出先国：香港、シンガポール、タイ、グアム、台湾、フィリピン
- 販売先・顧客層：外食産業
 - 日系・現地系レストラン、居酒屋、小売店（一部）

企業理念

味の世界をひろげ
笑顔をひろげる



西原商会



主な輸出取組 ～業務用食品輸出

【ニーズ把握】

- シンガポール、香港、タイ、台湾、フィリピン等の海外拠点がある国では、これらの**現地拠点と連携したニーズ把握**を行っている
 - 日本人シェフのいる日本食レストランへの輸出が多く、現地の日本人営業マンの営業力を生かして、**シェフからの現地ニーズのヒアリング**を随時実施
 - 海外拠点が無い国についても、**現地への同行視察・オンラインツール**を通じた密な連携で、**個別ニーズに対応**

【物流】

- 国内外問わず**自社で冷凍倉庫・冷凍車を所有**し、一部貸冷凍倉庫も活用の上、**安定的なコールドチェーンを構築**。輸送に関してはリーファー・ドライ・チルド（香港のみ）コンテナで生鮮品・加工品を混載で出荷

【現状1】

- **冷凍コロッケ、たこわさび、冷凍味付けいなり**等の惣菜系は外食店（居酒屋等）の引き合いが多い一方で、**小売店のデリカ向け**のニーズもある
 - デリカ向けは冷凍コロッケだけでなく、**さつま揚げ等の惣菜も定番商品化**し、継続的な取引に繋がっているケースがある
 - 日本では冷蔵で流通している商品を、冷凍することで賞味期限を延ばし、海外で受け入れられ、数量が増えた事例（冷凍いなり等）がある

【現状2】

- 東アジア（香港・台湾）、東南アジア（タイ・シンガポール・フィリピン）では、**日本人シェフがいる日本食レストラン**への輸出が多い
 - 今後も**各国で日本食レストランが増加**する見込み。欧州でも店舗数は増加しており、タイでは都心のみならず郊外でも増加傾向
 - 送り対応で郊外の飲食店にも納品可能
- 香港・シンガポール等では**現地系飲食店**へも展開しており、香港では**冷凍うどん・そば、冷凍お好み焼き、冷凍ケーキ・わらび餅**等が高い需要

取組のポイント ～海外ニーズへの対応等

【取組ポイント】

- 加工食品について現地産との**価格差は2倍以内**であること
- 商社等を通じた、オンラインコミュニケーションも含めた現地との密接な連携による**ニーズ把握・メニュー提案**
 - 商社等を通じた**現地レストランでの使い方・メニュー提案**により、契約成約するケースが存在。特にアジア圏の外食産業では技能のあるスタッフが不足し、**調理が簡易な冷凍食品**のニーズ拡大余地がある
- **安定的なコールドチェーン構築**に向けた商社等との密な連携

【成功事例】

- **料理の材料となる冷凍食品をセット提案**できると、興味を惹くことが可能。特に**ご当地フェアでメニュー提案**できれば、付加価値が付き、需要拡大につながる可能性がある（沖縄のソーキそば等）

取組のポイント ～加工食品輸出に係る規制対策

【海外規制と対策】

- 畜肉エキス規制の国が多い（シンガポール、台湾、タイ、フィリピン、米国等）ことから、**畜肉エキスを含有しない商品の開発・選定**が必要
 - シンガポール・台湾では加熱済の肉類を含む加工品も禁止。認定工場での加工肉は問題ないが、国内に認定工場は僅か
 - 中東では鶏、牛はハラール認証が必要、豚は禁止
- **卵を含む加工食品**は、シンガポールでは輸出数量等が厳しく規定されており、**規制国以外への輸出を検討**すべき
 - 香港では生卵不可だが、厚焼き玉子等の加熱した卵は輸出可能
- その他、**着色料**や**亜硝酸硝酸ナトリウム**、**味付け魚添加のステビア（甘味料）**等への規制に留意し、輸出準備を進めることが不可欠

取組のポイント ～輸出実証による物流等の課題把握

【取組概要】

- 台湾向け冷凍食品混載輸出（催事向け）



【把握された課題等】

- 商品数に比例して通関所要時間が長い
 - **加工食品**に関しては、特に**質問事項が多く**通関時間が長い傾向
- 冷凍LCLサービスがある港・便数が少ない
 - FCLに満たない少量オーダーの場合、対応が難しい現状

博多港からの輸出に係る可能性

【現状】

- 輸出しているコンテナの90%以上については博多港を利用している状況
 - 近隣の保税倉庫を利用しているため**ドレー代が安く**、経費面でのメリットが大きい
 - オフィスからも近いので**ラベル貼りなどのイレギュラー対応**もしやすい

【博多港に対する課題認識】

- 海上航路(**運行スケジュール**)については、大都市港湾(阪神・京浜)に比べるともう一歩不足を感じる

今後の輸出拡大に向けて

【希望商材】

- 輸出を希望し、以下の食品の商材を扱う事業者様におかれましては、今後の商談に向け、是非ご連絡ください
 - 商材種類：
ハラル対応の冷凍商品、冷凍スイーツ・和菓子、ラーメンスープ
ボリュームのある魚の干物(冷凍)、揚げ物
 - 希望輸出先国：
香港、シンガポール、タイ、グアム、台湾、フィリピン等

【連絡先】

- 株式会社西原商会 貿易部
東 里美
092-937-8010



西原商会

「GFP輸出ベンチャー塾 in 福岡」 輸出産地における輸出取組事例



—— 水の恵みと大地の香り ——



JA熊本経済連

津山 揮将

熊本県農畜産物輸出促進協議会の事務局を務め、現地プロモーション活動、訪日外国人のインバウンドを意識した取組を行い、青果物等を中心に輸出を促進。

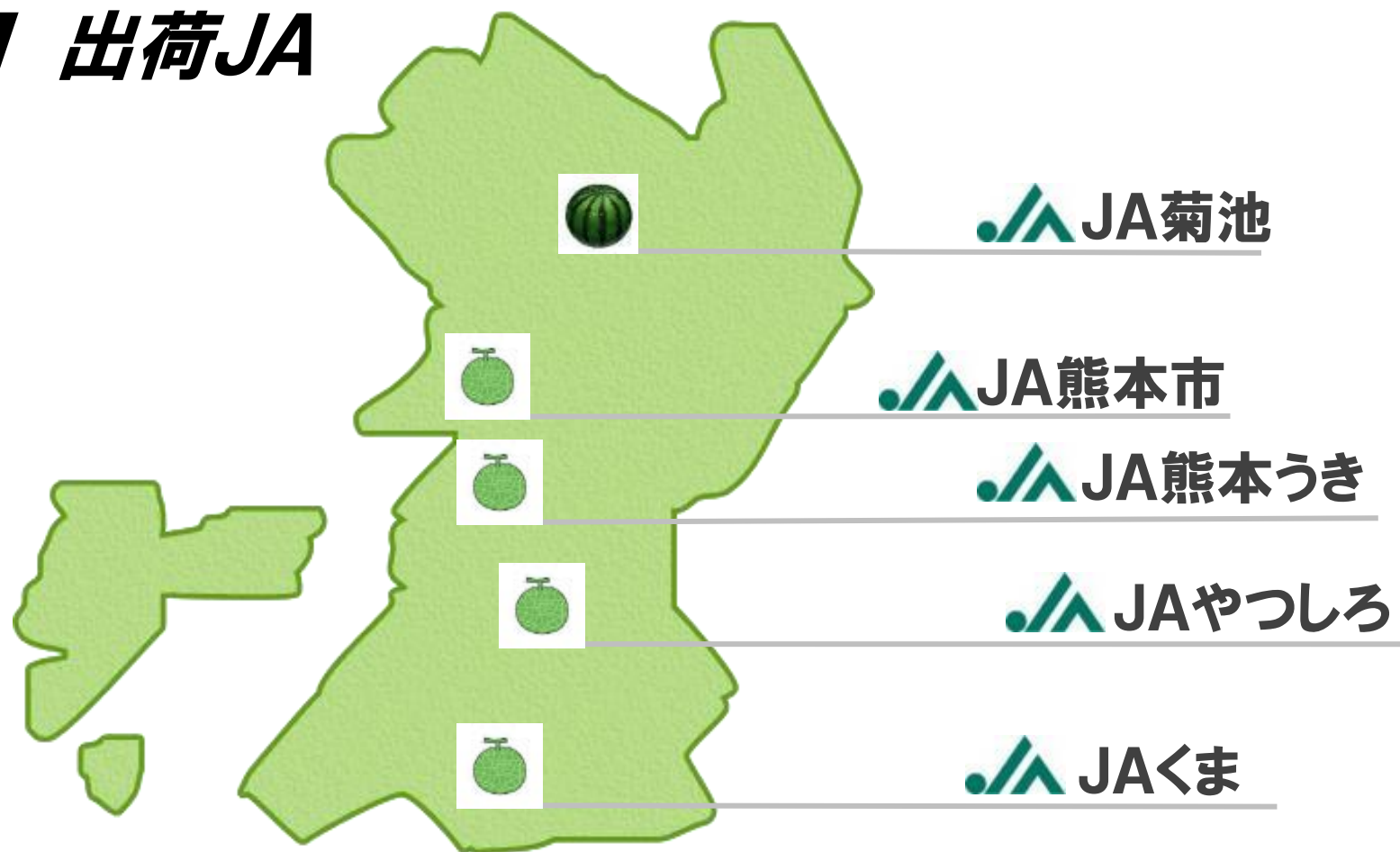


- 平成17年に設立された県内14JAを構成団体とする「**熊本県農畜産物輸出促進協議会**」の事務局を務める
- **展示商談会への参加や販売フェア等の現地開催、海外バイヤーの招へい等**を通じて県産青果物・畜産物・コメ等を輸出
- 2019年から「**熊本メロンフェア**」を実施し2022年には**香港・シンガポール・マレーシア・マカオ**で**4カ国同時に開催**



1. フェア日時:令和4年4月23日～5月下旬
2. 場所:DON DON DONKI香港、シンガポール、マレーシア、マカオ
(香港8店舗、シンガポール12店舗、マレーシア2店舗、マカオ1店舗)
3. 熊本県産春メロン並びにその他県産青果物の販売
【出荷品目】
 - メロン/スイカ
アンデスメロン、クインシーメロン、タカミメロン、肥後グリーンメロン
プリンスメロン、キンショーメロン、オレンジハート、ホームラン
小玉すいか
 - 野菜
塩トマト、ミニトマト、サラたまちゃん、デコポン
 - 加工品(ジャム、ジュース、ゼリー等)

■ 出荷JA



令和元年度 2JA

令和2年度 4JA

令和3年度 6JA

令和4年度 5JA



令和4年産の出荷数量（※加工品を除く）

令和元年産 **1,764**ケース（約8.9トン） ※出荷数588ケース/回
アイテム数:6

令和2年産 **4,949**ケース（約25.8トン） ※出荷数381ケース/回
アイテム数:9

令和3年産 **10,294**ケース（約49.5トン） ※出荷数515ケース/回
アイテム数:18

令和4年産 **8,284**ケース（約44.4トン） ※**出荷数637**ケース/回
アイテム数:13

本年産の出荷状況(メロン・スイカ)



＜アンデスメロン＞



＜クインシーメロン＞



＜キンショウメロン＞



＜プリンスメロン＞



＜ホームランメロン＞



＜タカミメロン＞



＜肥後グリーン＞



＜オレンジハート＞



＜小玉すいか＞



＜塩トマト＞



＜デコポン＞



＜ミニトマト＞



＜サラたまちゃん＞





（背景）

- 国内で好まれる「カットメロン」販売に適した大玉規格での収穫を生産者は優先するため、海外の希望規格の出荷が難しい
- 高級メロンとしてイメージが強い日本産メロンは現地店頭価格も高く、フェアを実施しても販売増を見込めなかった

（結果）

- 熊本県の春メロン種は、アンデス・クインシーメロンを中心にノーネットメロンが豊富であるため、現地の希望規格も満たし、現地購買者が買いやすい価格帯も実現
 - フェアでの人気の品種は、クインシーメロン(赤肉ネット系)とプリンスメロン(ノーネット)

本年産の出荷状況



アイテム	数 量 (ケース)				重量	規格	備考
		香 港	シンガポール	マカオ			
アンデスメロン	966	640	301	25	4.8トン	4〜7玉	玉数:4玉(19%),5玉(32%),6玉(43%),7玉(6%)
クインシーメロン	5,590	3,160	2,375	55	28.0トン	4〜7玉	玉数:4玉(24%),5玉(36%),6玉(36%),7玉(4%)
キンショウメロン	220	215	0	5	0.9トン	6〜7玉	玉数:6〜7玉(100%)
プリンスメロン	80	75	0	5	0.3トン	6〜12玉	玉数:6〜7玉(95%),8〜9玉(5%)
ホームランメロン	20	20	0	0	0.1トン	5〜6玉	玉数:5玉(100%)
貴味メロン	100	100	0	0	0.5トン	4〜6玉	玉数:4玉(40%),5玉(30%),6玉(30%)
肥後グリーンメロン	704	282	422	0	5.6トン	6〜8玉	玉数:4玉(39%),5玉(35%),6玉(26%)
オレンジハートメロン	170	170	0	0	0.5トン	2玉	玉数:2玉(100%)
小玉スイカ	170	90	75	5	1.4トン	6玉	
デコボン	30	0	30	0	0.2トン	20玉	
塩トマト	47	18	29	0	0.3トン	1kg	
ミニトマト	47	47	0	0	0.4トン	3kg	
サラたまちゃん	140	70	70	0	1.4トン	10kg	
合 計	8,284	4,887	3,302	95	44.4トン		



【経路】

熊本 ⇒
陸路輸送

福岡港
東京港

DON DON DONKI

シンガポール・香港
・マレーシア・マカオ

【出荷先別】

香港・マカオ

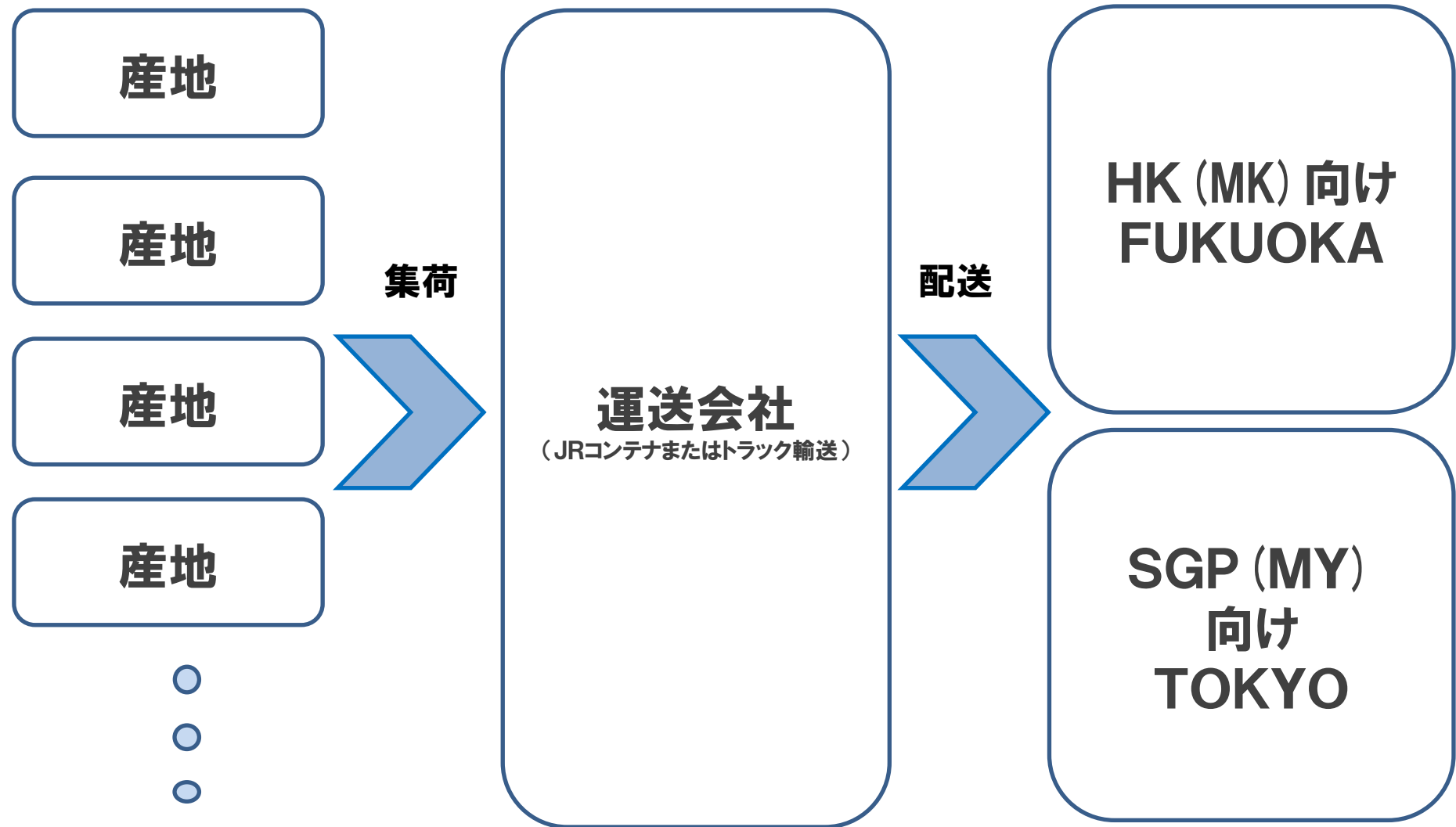
- ・国内輸送：トラック
- ・国内港：福岡
- ・コンテナ：
リーファー（温度帯5℃）
- ・所要日数：約10日
（産地出荷⇒現地倉庫）
- ・出荷回数：
香港7回、マカオ1回

シンガポール ・マレーシア

- ・国内輸送：
JRスーパーURコンテナ
- ・国内港：東京
- ・コンテナ：
CAコンテナ（温度帯2～3℃）
- ・所要日数：約13日
（産地出荷⇒現地倉庫）
- ・出荷回数：
シンガ 6回、マレーシア1回



■ 国内の出荷スキーム





複数の青果物を輸出向け包材等を活用した上で混載し、大口化に対応。JA間の産地間連携・リレー出荷も実施。

(課題)

1産地・1品目では、輸出コンテナを満載することが難しいため、効率物流のためには複数品目の混載を行う必要

(対策)

- 複数品目(メロン・スイカ・野菜等)を集荷し、包材・エチレングラス等の輸出向け対応を行った上で、混載を実施
- 県内2つのJAのサツマイモを1ヵ所のパッケージセンターに集め、輸出仕様で出荷対応(産地リレー)



JA間の産地連携・リレー出荷にあたって、管内の足並みをそろえるための横連携や調整を細やかに実施

- ・生産者は主に国内向けに生産しており、規制対応含め輸出への急なシフトは困難
- ・各産地・生産者は自らの生産物に誇りを持っており、多産地連携（集荷等）に対し必ずしも好意的ではない

- ✓ 単協や品目部会等と連携、時間をかけて輸出に向けた産地側の準備・各組織の足並みを揃えるための調整を推進
- 4つのJA共同による輸出の取組（メロンのリレー出荷）が実現

産地の間に入り、各部会等とも連携・信頼関係を築く調整役の存在が重要



コンテナや梱包など輸送方法における対策を実施し、船便による長期輸送においても鮮度保持を実現。

(課題)シンガポール向けメロン輸出の際、海上輸送には2週間以上の輸送期間が必要で、鮮度維持が難しかった

(対策)

- CAコンテナを使用して国内港から輸送。温度だけでなく酸素と二酸化炭素濃度を調整して鮮度を維持
- 梱包において鮮度保持シートを使用(封入)し、鮮度保持技術を付加



（現状の利用港湾）

- 香港向け：博多港、シンガポールやアメリカ：京浜港
 - 鮮度保持／輸送期間の視点から近場であれば博多港が候補、逆に遠方の仕向け地（鮮度差が生じない）については東京まで横持・全国の産品と集約しロットを拡大
 - 商流（全国の荷物を扱う輸出事業者）により判断

（博多港の活用可能性）

- 九州エリア内でコンテナを満載可能な集約パターンの創出
- 九州内産地の集荷・貯蔵における博多港周辺倉庫の活用
 - 熊本県にもかんしょ産地が所在しているが、キュアリング等貯蔵施設が不足

鮮度保持への対応

●鮮度保持シート（セルアシスト）の使用



●キャプロン作業



●持ち穴を塞ぐ



フェア時の対応として専用の販促資材を作成

くまモン型POP(名刺サイズ)



使用イメージ

くまモン型リーフレット(広東語、英語)



今年度から新販促資材を作成

束ねらシール(赤・緑)

使用イメージ





4年連続で行われている「熊本メロンフェア」にて、今年は新たな取り組みとして青肉と赤肉が区別可能な“束ねら”を用いた販売を実施

▼制作意図

- くまもんというアイコン的なキャラクターを活かした**県単位でのPR**を行いたいと考えていた。
- 全農インターナショナル様より現地で販促資材を作ってほしいとのご要望があり、青肉メロン・赤肉メロンの区別をシールの色で表現する資材を作成するに至った（これまではドンキ様にて作成）

▼効果・今後の課題

- 特に香港ではくまモンが人気である為、消費者の購買意欲に影響を与えた。
- 現地スタッフからはシールデザインや使い勝手も高評価を得た為、次シーズンも継続して使用予定。
- 今回のくまモンロゴの使用にあたっては、熊本県の協力もあり販促資材を制作することができた。引き続きメロン以外の品目についても、現地やエクスポーターの声を聞きながら販促活動を行ないたい。



本年度のフェア実施写真

販売状況① 【香港 DON DON DONKI】







販売状況④ 【香港 DON DON DONKI】



販売状況⑤ 【シンガポール DON DON DONKI】



販売状況⑥【シンガポール DON DON DONKI】



販売状況⑦【シンガポール DON DON DONKI】



販売状況⑧ 【シンガポール DON DON DONKI】





「食品輸出の推移と

海上輸送におけるリーファーコンテナについて」



株式会社 九州日新

世界をつなぐ、思いを結ぶ。



株式会社 九州日新のご紹介

株式会社九州日新 概要

会社概要

- 社 名 株式会社 九州日新
- 代 表 者 南 祥一
- 本社所在地 福岡市東区香椎照葉3丁目2-1 シーマークビル2F
TEL: 092-626-1121 FAX: 092-626-1124
- 資 本 金 2億5,000万円
- 株 主 株式会社 日新（100%）
- 設 立 平成15年6月19日
- 従業員数 120名（2021年4月現在）
- サ イ ト <http://www.q-nissin.jp/>

事業内容

- 国際航空貨物、海上複合一貫輸送業
- 普通、冷蔵倉庫業
- 通関業
- 一般貨物自動車運送業
- 国内、海外、事務所引越業
- 産業廃棄物収集運搬
- 機密、重要書類のリサイクル処理

ロケーション



倉庫事業
[アイランドシティ]

〒813-0019
福岡市東区みなと香椎3-6-1



国際輸送
[海上輸送]

〒813-0017
福岡市東区香椎照葉3-2-1
シーマークビル2F



倉庫事業
[港湾地区]

〒810-0071
福岡市中央区那の津3-10-2



倉庫事業
[内陸地区]

〒813-0034
福岡市東区多の津1-20-18



国際輸送
[航空輸送]

〒813-0034
福岡市東区多の津1-20-18



引越
事務所移転



文書保管

〒813-0034
福岡市東区多の津1-20-18

〒812-0005
福岡市博多区上臼井623
福岡空港国際事務所棟402棟

倉庫事業 (アイランドシティ)



- 建物名 九州日新アイランドシティロジスティクスセンター
- 所在地 福岡県福岡市東区みなと香椎三丁目6番1号
- 竣工 2019年9月
- 構造 鉄骨造 5階建 (倉庫4階建)
- 敷地面積 $14,703 \text{ m}^2$ (4,448坪)
- 延床面積 $22,784 \text{ m}^2$ (6,892坪/冷蔵エリア240坪含)
- 梁下有効 6m / 庇 15m / 床耐荷重 1.5 t/m^2



- ・福岡市中心街より 10 Km
- ・博多港CY (アイランド) まで 300m
- ・福岡空港貨物ターミナルまで 9.3km
- ・九州自動車道福岡IC 8.7km
- ・JR貨物福岡ターミナルまで 3.8km
- ・都市高速アイランドシティICまで 1.4km

○事業所案内

海上輸送課

福岡県福岡市東区香椎照葉3-2-1

Tel : 092-612-0782 / Fax : 092-612-0927

○対応サービス

- ・ 海上便手配
- ・ 輸出入通関手配
- ・ コンテナ作業
- ・ 梱包手配
- ・ 集荷配送手配
- ・ 倉庫保管

博多港を拠点とした海上便の輸出入手配をしております。

博多以外の主要・地方港での輸出入取扱いについても日新及び

自社ネットワークを利用し手配可能です。

荷主様の輸送内容に合わせ最適なサービスをご提供致します。

実績紹介 ①



「九州の新鮮な卵を海外へ」

養鶏が盛んな九州の鶏卵を海外へ。
最適な梱包プランもご提案致します。

「取扱仕向地」

- ・ 香港

実績紹介 ②



「野菜や果物も海上便で 海外へ輸送しています」

九州産食材を
迅速・安全にお届け致します。

「取扱仕向地」

- ・ 香港
- ・ タイ

実績紹介 ③



「お肉も海上便で 海外へ輸送しています」

冷蔵でも冷凍でも、
ご希望に合わせて手配致します。

「取扱仕向地」

- ・ アジア（香港、タイ、ベトナム）
- ・ アメリカ など

航空輸送

担当部門：航空部

○事業所案内

多の津事業所

福岡県福岡市東区多の津1-20-18
Tel:092-284-0170 / Fax:092-284-0171

空港事務所

福岡県福岡市博多区上臼井623
福岡空港国際貨物事務所棟402号
Tel : 092-477-0200 / Fax : 092-477-0205

○対応サービス

- ・ 航空便手配
- ・ 輸出入通関手配
- ・ 他法令申請代行
- ・ 簡易梱包
- ・ 集荷配送手配

福岡空港を拠点に航空便の輸出入手配をしております。

また福岡以外の主要空港での輸出入取扱いについても日新ネットワークを利用し手配致します。

長年培った実績より荷主様の輸送内容に合わせ最適なサービスをご提供致します。

実績紹介 ①



「温度管理が必要な商材は
最適な梱包をご提案致します。」
冷蔵、冷凍品共に保冷品として必要な
梱包をプランニングし最適輸送を
ご提案しております。

「取扱仕向地」

・アジア・アメリカ など

実績紹介 ②



「デリケートな商材の鮮度を
保持し海外へ輸送致します。」
環境変化に弱い食材の特性を理解し
最適な輸送プランをお客様へ
ご提供致します。

「取扱仕向地」

・アジア・アメリカ など

実績紹介 ③



「九州の新鮮な魚を海外へ」

養殖が豊富な九州より水揚げされた
養殖魚をスピーディーな作業で海外へ
最短フライトで手配をしております。

「取扱仕向地」

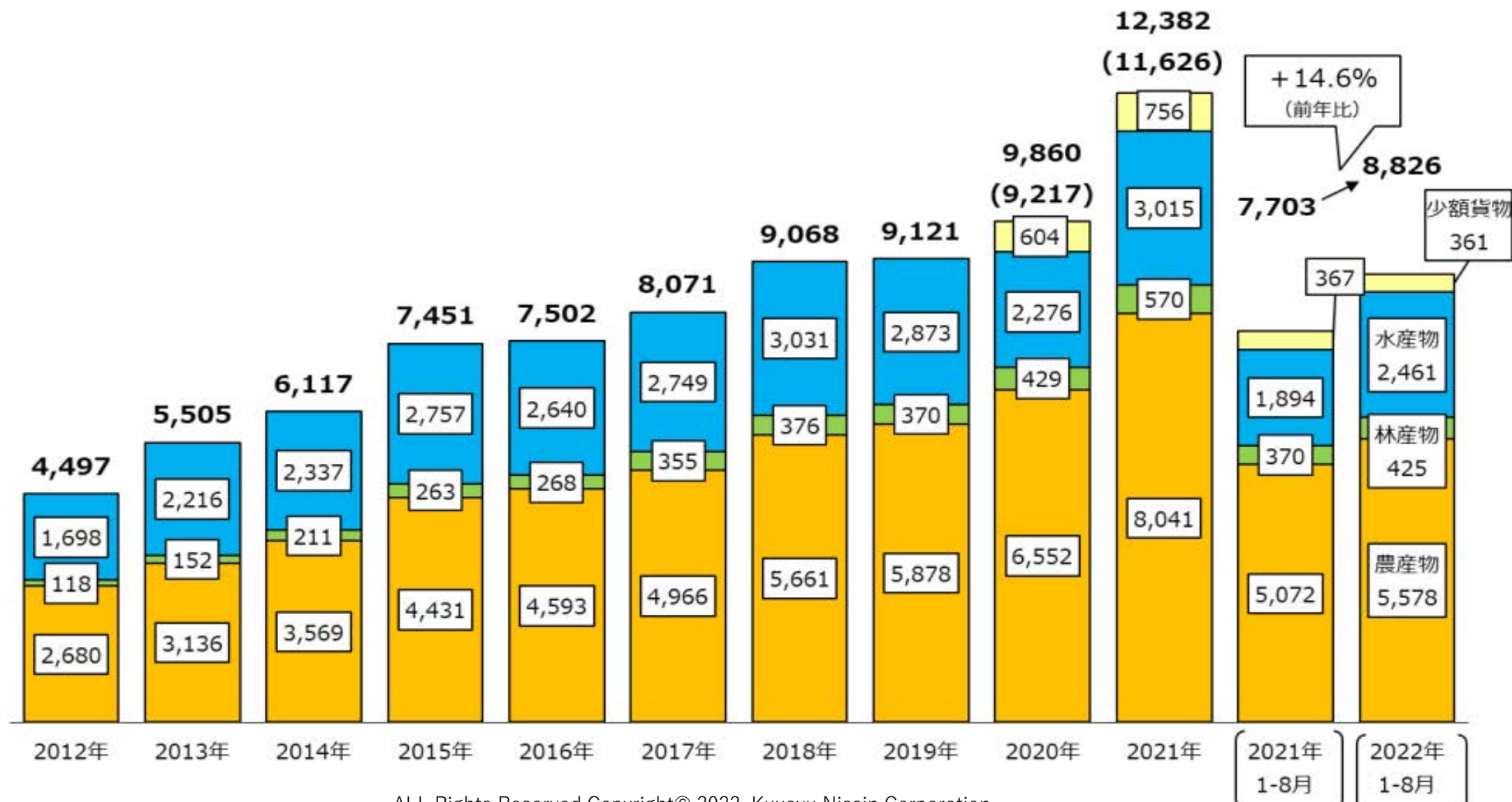
アジア など

食品輸出の推移

農林水産物・食品 輸出額の推移

農林水産省
輸出・国際局

(単位：億円)



2022年の農林水産物・食品 輸出額

農林水産省
輸出・国際局

	農林水産物	前年同月比	輸出額内訳		
			農産物	林産物	水産物
1月	787億円	+3.7%	544億円	37億円	206億円
2月	901億円	+18.0%	610億円	50億円	241億円
3月	1,104億円	+7.3%	748億円	61億円	295億円
4月	1,146億円	+12.0%	717億円	51億円	379億円
5月	1,054億円	+19.1%	674億円	55億円	325億円
6月	1,173億円	+24.0%	759億円	58億円	356億円
7月	1,178億円	+21.9%	775億円	58億円	345億円
8月	1,122億円	+16.3%	753億円	56億円	314億円
9月					
10月					
11月					
12月					
計	8,465億円	+15.4%	5,578億円	425億円	2,461億円
計 (少額貨物輸出額を含む)	8,826億円	+14.6%	—	—	—

<少額貨物輸出額>

	少額貨物	前年同期比
1-6月	361億円	▲1.6%
7-12月		
計	361億円	▲1.6%

※少額貨物…輸出入申告の際、1品目20万円以下の貨物に関しては「貿易統計」に計上されておらず、別途調査を行っている。(1-6月、7-12月の年2回集計)

※財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成
※少額貨物は財務省調査を基に農林水産省作成

2022年の農林水産物・食品 輸出額（1－8月）品目別

農林水産省
輸出・国際局

品目	金額 (百万円)	前年比 (%)
加工食品	323,943	+11.0
アルコール飲料	93,273	+22.9
日本酒	31,629	+30.7
ウイスキー	38,882	+14.0
焼酎（泡盛を含む）	1,436	+45.5
ソース混合調味料	32,141	+18.6
清涼飲料水	30,724	+17.0
菓子（米菓を除く）	15,063	+15.9
醤油	6,261	+6.6
味噌	3,453	+22.7
米菓（あられ・せんべい）	3,262	▲ 10.4
畜産品	78,075	+10.3
畜産物	58,447	+6.8
牛肉	30,542	▲ 5.9
牛乳・乳製品	19,907	+25.9
鶏卵	5,326	+42.4
豚肉	1,432	▲ 10.3
鶏肉	1,240	+6.5
穀物等	39,609	+13.6
米（援助米除く）	4,433	+22.3
野菜・果実等	35,132	+13.8
青果物	21,304	+10.2
りんご	4,925	▲ 28.3
いちご	3,807	+28.9
ぶどう	2,499	+43.3
もも	2,456	+22.6
ながいも	1,663	+16.0
かんしょ	1,494	+8.7
なし	754	+165.6
かんきつ	668	+13.8
かき	202	▲ 51.9

品目	金額 (百万円)	前年比 (%)
その他農産物	81,065	+2.9
たばこ	7,856	▲ 21.5
緑茶	13,996	+5.9
花き	5,735	▲ 8.7
植木等	4,468	▲ 13.6
切花	1,111	+14.6
林産物	42,531	+14.9
丸太	14,157	▲ 3.1
製材	6,942	+14.1
合板	6,796	+41.7
木製家具	4,317	+26.6
水産物（調製品除く）	196,070	+31.7
ホタテ貝（生鮮・冷蔵・冷凍等）	55,073	+52.9
ぶり	24,616	+47.8
さば	14,626	▲ 20.5
真珠（天然・養殖）	13,885	+25.3
かつお・まぐろ類	12,544	▲ 5.6
いわし	10,032	+73.9
たい	4,836	+43.2
さけ・ます	2,692	+38.6
すけとうたら	2,162	+55.8
さんま	227	▲ 56.6
水産調製品	50,078	+23.6
なまこ（調製）	11,099	▲ 0.2
練り製品	8,154	+16.2
ホタテ貝（調製）	5,331	+59.2
貝柱調製品	2,672	▲ 20.6

※財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

※「牛肉」、「鶏卵」、「豚肉」、「かんしょ」、「かき」の金額はそれぞれの加工品を含む金額。
「青果物」、「かんしょ」、「かき」の前年同月比は加工品を除く金額で算出

※「ぶり」の金額はぶり（活）を含む金額。但し、前年同月比はぶり（活）を除く金額で算出

2022年の農林水産物・食品 輸出額 国・地域別

農林水産省
輸出・国際局

順位	2022年1-8月（累計）							2022年8月（単月）				
	輸出先	輸出額 （億円）	金額 構成比 （%）	前年 同期比 （%）	輸出額内訳（億円）			輸出額 （億円）	前年 同月比 （%）	輸出額内訳（億円）		
					農産物	林産物	水産物			農産物	林産物	水産物
1	中華人民共和国	1,759	20.8	+23.4	1,027	162	570	274	+37.5	146	22	106
2	アメリカ合衆国	1,357	16.0	+27.8	928	51	378	151	+3.0	113	7	32
3	香港	1,271	15.0	▲ 8.9	826	10	435	168	▲ 7.7	107	1	60
4	台湾	829	9.8	+15.0	606	26	197	115	+25.7	87	2	26
5	ベトナム	443	5.2	+21.6	297	6	140	50	+52.3	36	1	13
6	大韓民国	409	4.8	+29.9	239	32	138	52	+32.1	31	4	17
7	シンガポール	348	4.1	+35.4	290	4	54	47	+36.0	40	0	6
8	タイ	346	4.1	+17.1	165	6	175	36	+1.6	21	1	15
9	フィリピン	198	2.3	+50.6	80	100	18	27	+78.7	12	13	2
10	オーストラリア	193	2.3	+27.6	166	1	25	37	+42.6	34	0	2
－	E U	449	5.3	+13.7	362	11	76	51	▲ 17.0	44	1	6

博多国際海上コンテナ取扱個数 輸出統計

全体（単位：TEU）

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
製造食品	4,573	5,110	5,280	5,257	5,591	6,150
水産品	3,044	2,837	5,147	5,635	4,389	5,730
飲料	3,752	5,658	5,678	4,455	2,411	4,080
その他畜産品	409	477	492	577	1,220	1,070
野菜・果物	921	626	590	666	999	728

①製造食品（単位：TEU）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-7月)
香港	1,543	1,531	1,508	1,817	1,988	2,059	1,198
台北	119	325	381	253	371	371	419
釜山	535	584	613	507	376	494	326
基隆	214	104	225	188	224	375	303
ロサンゼルス	221	277	283	303	340	341	215
その他	1,941	2,289	2,270	2,189	2,207	2,510	1,586
合計	4,573	5,110	5,280	5,257	5,506	6,150	4,047

②水産品（単位：TEU）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-7月)
釜山	537	417	225	405	356	718	810
ホーチミン	213	371	518	1,098	522	614	650
ハイフォン	380	390	391	197	289	514	442
レムチャバン	174	214	543	322	298	159	213
ジェネラル サントス	214	242	574	100	568	410	196
その他	1,526	1,203	2,896	3,513	2,327	3,315	1,829
合計	3,044	2,837	5,147	5,635	4,360	5,730	4,140

③飲料（単位：TEU）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-7月)
台北	328	490	609	831	1,115	1,358	871
釜山	3,245	4,996	4,719	2,900	483	617	838
上海	17	7	43	275	160	700	429
基隆	26	2	4	12	18	225	218
シンガポール	1		1	11	1	15	134
その他	135	163	302	426	634	1,165	626
合計	3,752	5,658	5,678	4,455	2,411	4,080	3,116

④その他畜産品（単位：TEU）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-7月)
香港	237	290	314	395	936	747	594
レムチャバン	101	127	134	117	107	67	86
シンガポール	9	10	11	28	33	39	23
コンボンソム					29	42	22
台北	1		1	8	13	22	19
その他	61	50	32	29	96	153	65
合計	409	477	492	577	1,214	1,070	809

⑤野菜・果物（単位： TEU ）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-7月)
香港	398	276	358	362	596	372	264
高雄	122	138	82	84	97	99	62
レムチャバン	8	6	15	55	143	102	16
シンガポール	4	42	23	57	79	57	6
青島	12	23	21	17	11	12	2
その他	377	141	91	91	73	86	12
合計	921	626	590	666	999	728	362

福岡空港税関 輸出統計

全体（単位：KG）

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
水産品	2,961,844	3,478,832	3,763,835	3,428,599	1,806,987	2,271,157
畜産品	493,515	444,466	454,395	575,423	385,002	684,847
果物	300,489	391,032	376,741	364,997	534,771	441,247
合計	3,755,848	4,314,330	4,594,971	4,369,019	2,726,760	3,397,251

①水産品（単位：KG）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-6月)
アメリカ	1,792,043	1,976,219	1,933,031	1,720,310	554,263	687,538	454,395
台湾	214,481	349,749	596,284	588,704	814,381	1,032,423	517,326
香港	370,294	473,296	704,030	586,190	275,778	357,496	243,258
中国	213,855	297,652	149,321	170,670	17,771	30,373	980
カナダ	111,620	112,172	120,310	103,401	29,552	21,912	10,591
その他	259,551	269,744	260,859	259,324	115,242	141,415	137,657
合計	2,961,844	3,478,832	3,763,835	3,428,599	1,806,987	2,271,157	1,364,207

②畜産品（単位：KG）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-6月)
香港	218,113	142,033	84,207	131,641	106,662	120,692	46,055
アメリカ	110,303	97,757	50,313	75,253	70,356	206,852	123,579
台湾	0	43,174	110,056	118,245	91,483	101,213	73,515
シンガポール	40,444	38,863	28,699	22,569	16,963	53,397	46,458
マカオ	25,581	26,758	38,135	44,334	13,354	30,662	3,069
その他	99,074	95,881	142,985	183,381	86,184	172,031	89,628
合計	493,515	444,466	454,395	575,423	385,002	684,847	382,304

③果物（単位： KG ）

仕向地	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年 (1-6月)
香港	283,178	350,405	278,907	256,804	388,789	276,925	2,123,819
タイ	7,207	23,373	63,187	66,709	58,856	91,623	373,005
シンガポール	2,108	1,868	25,336	30,933	13,467	36,024	132,987
アメリカ	544	1,541	9,227	3,154	1,883	14,754	38,749
台湾	6,495	11,663	84	353	66,983	11,524	104,406
その他	957	2,182	0	7,044	4,793	10,397	32,693
合計	300,489	391,032	376,741	364,997	534,771	441,247	2,805,659

リーファーコンテナについて

リーファーコンテナとは

コンテナ内の温度調整を行う事が可能なコンテナ。
生鮮品・化学品・医薬品を輸送する際に利用される。

設定可能な温度は→ 一般的にはプラス25℃からマイナス25℃

何故温度調整が可能か？

- ※コンテナの壁に断熱材が入っている
- ※冷凍機(ユニット) がついている

緑丸部分：窓（ベンチレーション） → 開閉可能・空気循環ができる
赤丸部分：冷凍機パネル → 設定温度等表示される

ただし

- ①電源が無ければ冷凍機は作動しない
- ②断熱材の厚み+ユニットでドライコンテナより内寸が狭い

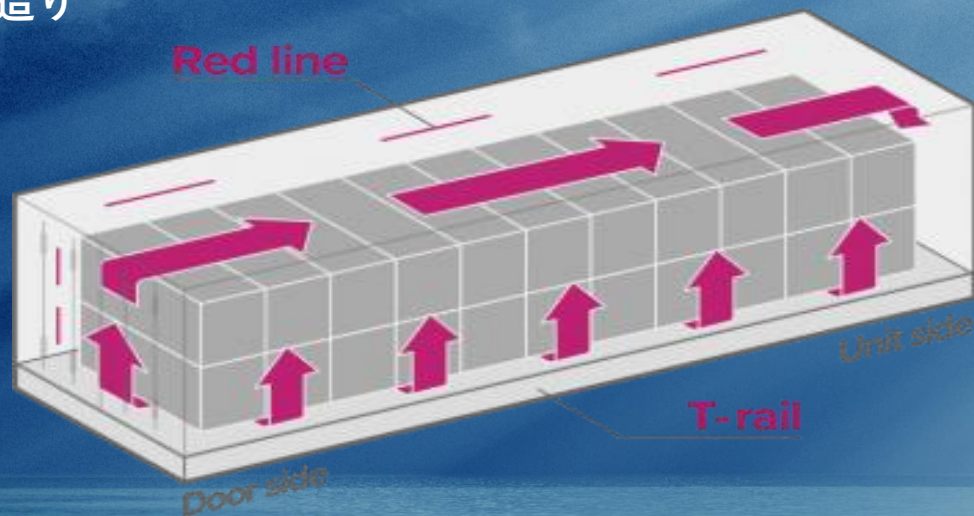


リーファーコンテナ内

※床面にはTレールが敷かれている

※冷却装置から吹き出た冷気はユニットの底部から
このTレールに吹き込まれ、ドア側に向かうドア側に達した
冷気は上昇して貨物の上を通る。

→冷気が循環する造り



だからこそ、冷気が循環する積載を心掛ける
(満載・偏りは避ける) ※RED LINE以下に積載



電源が必要

→いつから温度管理が必要？

バンニング前から CYで冷やしてからバンニング
(プレクール代(予冷)が必要)

空VANPICK後、MGで冷やししながら
(MGが必要)

バンニング中から MGもしくは倉庫の電源使用

バンニング後、CYに入れてから
CYにて電源を入れる→船に乗せて電源をいれる。

必要なところから、電源の確保と費用がかかる！



リーファーコンテナのサイズ

外 寸

内 寸

20フィートリーファー

長さ：6,058mm
幅：2,435mm
高さ：2,501mm

長さ：5,400mm
幅：2,200mm
高さ：2,200mm
高さ(扉開口)：2,150mm

40フィートリーファー

長さ：12,192mm
幅：2,438mm
高さ：2,896mm

長さ：11,500mm
幅：2,200mm
高さ：2,500mm
高さ(扉開口):2,450mm

リーファーコンテナ注意事項

- BOOKINGの際には、温度・ventilator・プレクールの案内が必要。
- 空コンテナは事前にPTI（PRE-TRIP INSPECTION）検査が必要。
検査には48時間必要。
- CYオープン日が短い。
- 電源の確保（いつから温度管理が必要か）
- ラッシングの方法



ご清聴ありがとうございました。

GFP輸出ベンチャー塾 in 福岡

＼貿易に詳しい社員がいなくてもできる／

やさしい輸出ビジネスの始め方

- 貿易実務代行・人材育成・貿易アドバイスのご紹介 -

2022年11月25日（金）

坂田貿易支援事務所 代表 石川ゆき



坂田貿易支援事務所 Sakata trading support office

一言でいうと、**民間**の貿易サポート会社です。

公的機関と同じところ

貿易に関してわからないところ、調べてほしいことについてご相談いただけます。



公的機関と違うところ

アドバイスだけではなく貿易に関わる**書類作成**や**バイヤーとの交渉**など、業務の代行が可能です。

ちょっとしたことでも、予約なしで、タイムリーに気兼ねなく聞けます。

料金がかかります。

輸出を始める二つの方法



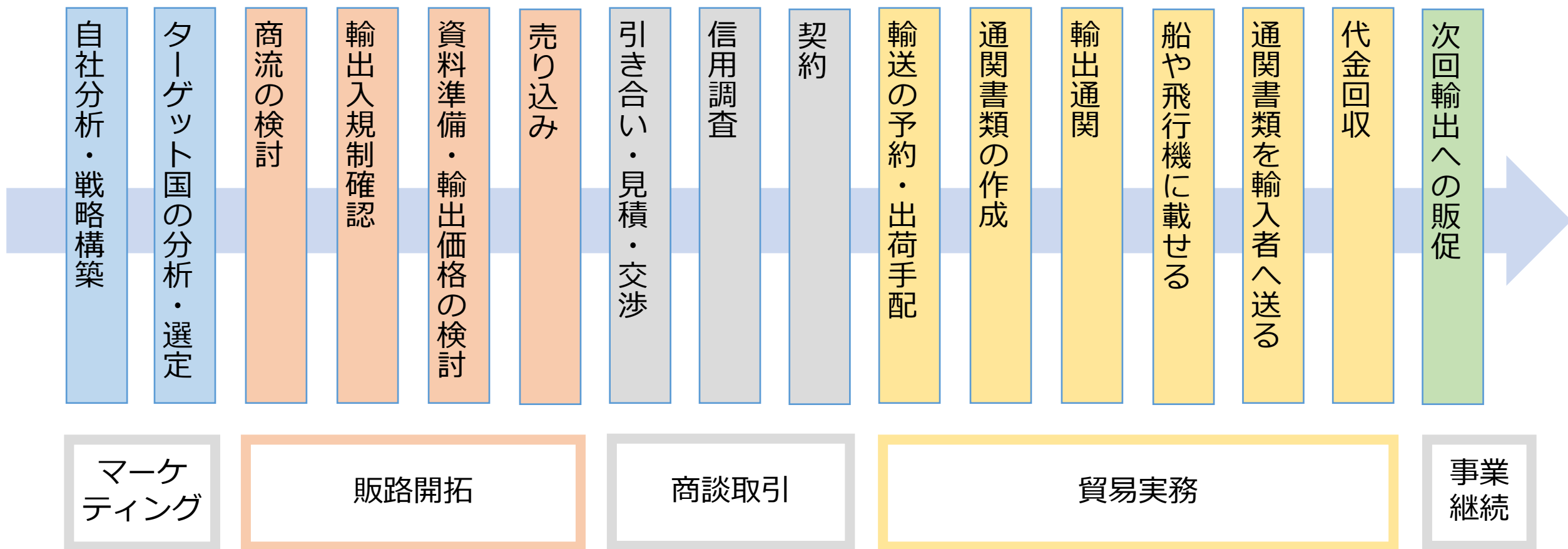
直接貿易

- ・ 自社が輸出者となる
- ・ 海外営業、貿易実務を自社で行う
- ・ 海外のバイヤーと直接やりとりが可能
- ・ 値決めや商談・売り込みを主体的に行える

間接貿易

- ・ 国内の輸出商社に販売（国内取引）する
- ・ 輸出用コスト試算不要（卸価格で販売）
- ・ 自社のタイミングで動きにくい
- ・ 国内卸価格以上では売りにくい

全体的な輸出業務の流れ



Point!

- ・ **(間接貿易)** ほとんど自社でやる必要がない。商社が代わりにやってくれる
- ・ **(直接貿易)** 基本は全て自社で行うが、**自社でできない業務だけ業務代行を使う手もあり**

坂田貿易支援事務所のサービス



01

貿易実務代行

ありとあらゆる
貿易業務を
必要な分だけ
アウトソーシング



02

貿易アドバイス

経営者だけではなく
貿易実務担当者にも
安心できる
相談相手を



03

人材育成 社員教育

プロによる教育で
最短距離・即戦力の
人材育成



04

商社連携

そうは言っても最初
から全部自社で行う
のはハードルが高い
...
商社として入っても
られませんか？



01

貿易実務代行

ありとあらゆる貿易業務を、必要な分だけアウトソーシング

海外バイヤーとの英語商談、輸出価格の設定、通関書類の作成、船積手配...
社内にできる人がいなければ、できない業務だけプロに頼めばいいんです。

代行業務の一例

- ・ 輸出価格表作成 **Excel形式でお渡し、フォーマット再利用可能**
- ・ 通関書類作成
- ・ 特定原産地証明書作成支援
- ・ 展示会・商談会商談代行
- ・ 貿易実務アウトソーシング
- ・ 貿易実務＋海外営業アウトソーシング

Point!

（ほぼ）あらゆる貿易に関する実務作業の代行が可能です。
展示会セット（出展準備・当日商談・フォローアップ）も人気です。



02

貿易 アドバイス

経営者だけではなく、貿易実務担当者にも安心できる相談相手を

貿易はいつだって予想外のアクシデントだらけ。突発のトラブルが起こった時に、プロの貿易アドバイザーにいつでも何でも聞ける安心感を。

特長

経営者に対するコンサルティング
＋
貿易担当者のサポート

Point!

業務中わからないことがあれば、電話・メール・SNS・チャットツールなど、**お好きな方法で気軽に何でも聞いていただけます。**
作った**通関書類のダブルチェック、毎月の進捗ミーティング**なども人気です。



03

人材教育 社員育成

プロによる教育で、最短距離・即戦力の人材育成

安定的・持続的に直接貿易を行うためには、社内体制を整えることはとても大切です。プロから正しく実践的な知識を学びましょう

特長

＜市販のテキスト・貿易実務講座＞

×昔は王道だったやり方

×検定用のためだけの知識

＜坂田貿易支援事務所の貿易実務講座＞

○明日から使える実践的な知識！

Point!

輸出チームを作って**輸出計画作り**をする**ワークショップ**も人気です。
貿易実務講座で勉強した後は、引き続き貿易アドバイスをご利用いただく方が多いです。





04

商社連携

そうは言っても最初から全部自社で行うのはハードルが高い...
商社として入ってもらえますか？

最初は丸投げでも大丈夫。
将来的に直接貿易に移行しやすい形で間接貿易をサポートします。

特長

最適な商社とお繋ぎします

Point!

商社によって**得意な国**や**得意なジャンル**（百貨店向け、EC向けなど）が違います。商材や向け地によって最適な、かつ坂田貿易支援事務所の理念を理解して下さる商社とお繋ぎします。（GFPメンバーも多数）

安心第一
- 明朗会計
- 勧誘なし

1メニューから
ご利用OK

将来の自立を
目指して



こんな方におすすめです

- ・ **直接貿易を始めてみたいが、社内に貿易知識のある社員がいない方**
- ・ **これから社内で貿易スタッフを育てていきたい方、貿易担当の社員が長続きせず困っている方**
- ・ **いろいろ不安、何をしてもいいかわからず輸出に踏み出せない方**



＼お困りごとがあればいつでもご相談ください／

ご清聴ありがとうございました

本資料はご自身の勉強用の手元資料としてご使用下さい。
本資料内のコンテンツの複製、他者への掲示・頒布、販売・出版、変更を加え表示すること、紹介したセミナーやワークショップの内容をコンサルとして模倣されることは固くお断りいたします。

URL: <https://www.sakabou.com>

E-MAIL: y-ishikawa@sakabou.com

TEL: 092-518-0687

石川携帯: 090-1368-2069

坂  貿易支援事務所

Sakata trading support office

Copyright (C) 2022 坂田貿易支援事務所 All Rights Reserved.