

**「GFP鹿児島フォーラム in 南薩」
南薩から進める野菜の輸出チームづくり**

**大吉農園(指宿市)
大吉 枝美**



大吉農園とは

“消費者目線”に立ち、安心・高品質な野菜づくりを実践



自慢のキャベツ




キャベツ班のメンバー

- 主に**キャベツ**、**ケール**、**カボチャ**を生産
 - ✓ 品目ごとに専属スタッフを配置。
キャベツ班は女性9名、男性2名
 - ✓ JGAP取得済み
- **タイ**・**香港**・**台湾**・**シンガポール**へ輸出
- **主婦の立場**で考え、「自分が買物かごに入りたい」と思える商品のみを出荷
- **土づくり**の段階からこだわり、虫がつきにくいような栽培環境を実現



輸出開始の経緯

海外での日本産キャベツのニーズを知り、輸出に関心

- 2013年、シンガポールでの**日本産キャベツニーズ**を知る
 - ✓ シンガポールでは、**キャベツが高価格(1玉800円)**であり、富裕層を中心に日本の美味しい野菜のニーズが高い
 - 2014年、郵便局や宅急便で送ることを検討したが、**断念**(生ものは受け取ってもらえず)
 - 農業展示会にてANAの輸出取り組み(沖縄国際物流ハブ)を知り、輸出の可能性を感じる
- 
- 商談会で海外大手小売チェーンと繋がり、2019年にシンガポールへのキャベツの輸出を開始
 - ✓ 11~12月の実績：合計**2,700ケース**出荷、輸出額**290万円**



輸出を目指した背景 ～国内流通のリスク

国内市場における受注数・価格の非安定性



<背景>

- 国内市場は市況により、受注文数・価格が乱高下するため、収益が**安定しないことが課題**であった
- リスク回避のためには、国内含め**他国へ販路**を広げ、**柔軟に流通**させることが必要と判断
- 生産方式の基準を、**検疫が最も厳しい**タイに合わせて海外販路の拡大を目指した



収益の安定化を起点とした生産規模拡大

輸出では庭先価格を固定することで収益が安定化
→生産規模拡大・設備投資に踏み出すことに成功。

輸出価格

- **庭先価格を固定**する契約を結んでいる
 - ✓ 肥料や種、農薬等の生産コストの上昇や**経営/収益の安定化**を考慮し、上記の価格を提示
 - ✓ キャベツは価格の乱高下が激しく、安い時は8玉300円まで落ち込む場合もあるため、庭先価格の固定は**安定した経営・輸出拡大**に繋がる

輸出量

- 海外**大手小売チェーン**(Donki・デイリーファーム等)の店舗数が伸びるごとに**発注数も伸びる**ため、輸出量は増加中であり、**生産規模も拡大**
 - ✓ 令和元年11月～12月の2,700ケース、290万円から令和3年1月には2,950ケース、318.6万円に増加
⇒ 1か月あたり、200～300万円程の受注に拡大
 - ✓ **当初20haだった農地が、現在は40haに拡大**

輸出・生産規模拡大に対応した設備投資

輸出拡大とともに生産規模も拡大し、大規模な出荷・冷蔵施設が必要になったため農水省補助事業を活用した冷蔵倉庫・出荷場整備

出荷・冷蔵倉庫の建設



- 更なる拡大を目指し冷蔵倉庫併設の出荷場を産地内に建設

出荷場内部



- 10tトラックが横付・そのまま積込可能な出荷場・フォークリフト乗入可能な冷蔵倉庫を建設



輸出産地づくりに関するポイント

現地ニーズに合わせて生産方法(減化学肥料等)を工夫



狭い間隔での定植



小玉なキャベツ

- “定植”の間隔を狭め、大玉ができないようにサイズを調整
 - ✓ 大玉・小玉の両方を出荷していたが、**小玉**で揃えた方が**売場での見栄え**がよいとの指摘を受けた
- **化学肥料の使用量を抑える**ことで、作物内の硝酸態窒素量が減り、**鮮度保持力が向上**し、味の“**えぐみ**”も減る
- **品種リレー**(寒玉キャベツ、春キャベツ)
 - ✓ 3年間の品種改良を経て、双方の安定供給が可能に(11月～5月)



商談成約率を上げるための工夫

生産のこだわりを産地訪問時に余すことなくバイヤーに伝達

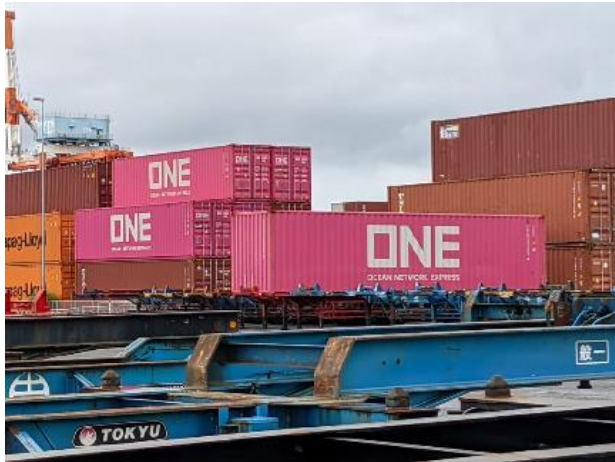
- **資料では伝えきれないこだわりを現地で“体感”してもらう**
 - 土づくり・苗の段階でのこだわりまで見てもらう
 - 勤務スタッフの姿や、出荷選定基準の厳しさへの理解を通じて安心感を醸成
 - ✓ 畑に残っている野菜(=出荷選定から漏れた商品)を見せて、「この程度の虫食い・傷みでも出荷商品から除外している」ことを理解いただく
- **その場での試食も、もちろん実施**
 - “畑指定”で取引が成立するケースも(試食した畑の商品を取扱っていただく)

バイヤーに“見せて恥ずかしくない”生産を行うことが大前提



輸出産地づくりの展望

県内生産者と連携した輸出産地化・地域からの混載輸出



- 輸出**物流の効率化**・コスト低減を目指し、鹿児島：**志布志港**の活用を目指して、農水省の**実証事業**に参画
- 混載可能な輸出向けの野菜・果物の輸出産地が**県内で増える**ことで、定期的な**コンテナ満載量**の確保・**輸出期間の長期化**に繋がる

→ **鹿児島県内生産者の「輸出産地づくり」を支援！**



輸出産地づくりの展望

産地単位での輸出拡大による国内価格の安定化へ



- 南九州は農業が盛んであり、**キャベツ・白菜・にんじん・ネギ**等は国内需給バランスで**価格が乱高下**するリスクがある

- 年によっては**需給調整**で廃棄せざるを得ないケースも発生



- 産地単位で輸出産地化・輸出販路を確立することで、**国内市場の価格・経営の安定化**に繋がる

- 食品**ロスの削減**・**再生産価格**での流通・**持続可能**な農業を実現

輸出産地づくりの展望

農水省・鹿児島県庁と連携し、GAP生産者仲間を拡大しており、県内全体での輸出産地増加を目指す

JGAP



鹿児島県



- 輸出拡大には、海外から求められる**GAP生産者の仲間づくり**が必須
 - ✓ GAP生産者が栽培した農産物ほど残留農薬検査をクリアする傾向にあり、虫食いも少ない
 - ✓ 検疫をクリアできる生産者集団をつくることで、**混載輸出が可能**に
- 葉物野菜を生産する農家に、一緒にGAPを取って輸出をしないかと、**鹿児島県庁と共に**働きかけ中



輸出産地づくりの展望

青果加工品・冷凍野菜等による高付加価値化の推進



- **フリーズドライ**の**枝豆**商品を開発し、マカオ等への輸出に成功

- **美容・健康**を意識される女性・子供のおやつとしても好評



- 高品質な青果物としての流通の他にも、旬の時期に**冷凍野菜**などに加工することで**長期間保存**が可能となる

- **冷凍コンテナ**に肉・魚と**混載**可能

商品開発・市場開拓に向け共に取り組む“仲間”を募集しています！



E.Sナチュールとは

県内の産地の取りまとめ役として、輸出チームづくりに着手

- 自社商品だけだと輸出に対応できないことに気づき、商社からの要望で、他生産者との連携をかぼちゃからスタート
- 現在、鹿児島県全域を対象に、生産者の商品を取り纏めてバイヤーに紹介
- 取扱実績のある事業者は20社弱
- GAP取得や輸出に向けてハードルの高い検疫対応・物流ルート構築等に関して他の生産者を重点的にサポート



品目横断でのメニュー提案

ミルフィーユ鍋等現地ニーズの高い鍋料理セットで提案



- 鹿児島豊富な食材を生かした鍋具材をセット販売
- ヴィーガンレストランをはじめとする外食店向けの野菜のセット提案も進めていきたい