



**「GFP鹿児島フォーラム in 南薩」
鹿児島県からの青果物輸出について**

**九州農水産物直販株式会社
本田 進一郎**



九州農水産物直販株式会社

九州農水産物直販株式会社について

事業目的	<ul style="list-style-type: none">九州の強みである農水畜産物の海外市場への輸出促進生産農家の所得増大(後継者が戻ってくる農業を目指す)
設立	<ul style="list-style-type: none">平成27年8月28日
所在地	<ul style="list-style-type: none">福岡市博多区博多駅前2丁目12-10第7グリーンビル9F
代表者	<ul style="list-style-type: none">代表取締役社長 小田 保
株主	<ul style="list-style-type: none">JA宮崎経済連、麻生、九州電力、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
主な仕向け先	<ul style="list-style-type: none">香港、中国(上海、大連、広州)、シンガポール、台湾

青果物の上位5品目が輸出額の40%を占め、青果物輸出に強みを持つ。青果物のみならず、加工食品・水産物等も取扱う。



サツマイモ



いちご

- 青果物
 - ✓ **サツマイモ**(全体の10%)・**いちご**(全体の10%)・きのこ・きゃべつ・りんご等
- 水産・畜産物
 - ✓ 水産品(**冷凍シーフード**)、**鶏卵**
- その他
 - ✓ 飲料・酒類、麺類 等

青果物・冷凍シーフード・鶏卵が輸出の中心

多様な産地との繋がりを活かした仕入れと Dairy Farm社との直接取引という明確な出口戦略が強み。

仕入

- 九州の経済界(九州経済連合会)と農業界(JA宮崎経済連)がタッグを組んで設立
- 強力なネットワークを活かした多様な産地とのネットワークを持つ

商流

- Dairy Farmグループ(香港最大手量販チェーン、小売市場シェア3割超)との直接取引
- 中間マージンの圧縮による中間層をターゲットにした販売の実現

販路

- Dairy Farmグループは東南アジア13か国・地域に展開
- 香港と同じモデルで他国への輸出展開が可能

Dairy Farmグループ 概要			
会社名	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)	年商	約15,000億円
創業	1886年	店舗数	5,800店舗
業種	リテール販売 (食料品・衛生品 全般)	従業員数	10万人

Dairy Farmグループ傘下 主要流通ブランド		
業態	店舗数	主要ブランド
スーパーマーケット	313	360 ThreeSixty、Oliver's The Delicatessen、MARKETPLACE、Wellcome、Jasons
コンビニ	911	セブンイレブン
飲食	810	スターバックス、元気寿司、マキシムズ・グループ
薬局・コスメ	424	GNC、Munnings
家具・雑貨	3	IKEA

商品の多角化を目指し、野菜の取扱量を拡大。さらなる安定供給・品質安定を目指すと同時に販売品目増加を進める。



現地小売の様子



取扱い品目

- **2023年の主な取扱品目**
 - ✓ サツマイモ・きのこ(えのき・しめじ)・キャベツ・大根・白菜 等
- **金額(物流費含め、香港で販売した場合)**
 - ✓ サツマイモ:400円/500 g 袋
 - ✓ きのこ:170円/200g
 - ✓ キャベツ:400円/玉
 - ✓ 大根:350円/本
- **販売量の推移**
 - ✓ 2019年：大根10ケース/週・白菜3ケース/週
 - ✓ 2023年：キャベツ・大根600~1,000ケース/週・白菜150ケース/週

採算度外視の取組を乗り越え、量から質を求める段階に到達。

2015年～
(取組初期)

- **少量だと産地から直接仕入れても物流費が賄えない**ため、市場で購入した商品を輸出
- 品質面のクレーム多発、船便のコンテナ輸送が止まりかける

2020年～
(転換期)

- 輸出の都度、弊社で5ケース程度を3時間掛けて検品
- **綺麗な状態で納品できることが評価されて、取扱量が拡大**

2023年～
(現在)

- **品質を向上・維持するために産地探しを本格的に開始**
- 経験から**売れる商品と理由を把握**

鹿児島を中心に、九州からは継続的に青果物を輸出。

ステータス	品名	代表産地	数量	備考
継続中	サツマイモ	鹿児島	6~800 箱/週	・ サツマイモ単体での輸送
継続中	キャベツ	鹿児島	500~1,200 箱/週	・ 通年安定してニーズ有り
継続中	白菜	鹿児島・長崎	200~300 箱/週	・ 通年安定してニーズ有り
継続中	大根	熊本・鹿児島	500~1,000 箱/週	・ おでんで引き合い有り ・ 大根餅で引き合い強い
継続中	いちご	福岡・鹿児島	370,000 パック/今季	・ 甘くて粒の大きいいちご ・ 時期が限られる
継続中	きのこ	福岡	500~1,000 箱/週	・ 鍋需要で引き合い強い
2023年迄	豆苗	福岡	500~1,000 箱/週	・ 鍋需要で引き合い強い

大吉農園が取りまとめた県産野菜を現地小売向けに販売。高い品質水準をクリアする検品・出荷体制が現地から評価される。



白菜

- Dairy Farm社の厳しい品質基準に対応した野菜の仕入れ先を検討
- **2021年9月**から、大吉農園が取り纏め役を担い、南薩エリアの野菜の取扱いを開始
 - ✓ **かぼちゃ・キャベツ・レタス・白菜**等を仕入れ現地小売に販売
 - ✓ 輸出に対応した**冷蔵倉庫併設の出荷場設置**により、高い品質確保が可能に



冷蔵庫併設出荷場

- 現地で求められる品質基準に対応することで、青果物の取扱量が拡大

サツマイモは丁寧な収穫・洗浄とキュアリング処理、いちごは直接空港で集荷することで輸送ダメージを軽減する取組を推進中。

食品輸送におけるダメージ対策



キュアリング処理



発生ダメージ

- サツマイモ（鹿児島）
 - ✓ ダメージ例：軟腐病・カビ・乾燥
 - ✓ 対策：**丁寧な収穫・洗浄とキュアリング処理**で病原菌が入るのを防ぐ
- いちご（福岡・熊本・鹿児島）
 - ✓ ダメージ例：輸出中の揺れ
 - ✓ 対策：JAから空港で集荷。**市場を経由しないことで荷下ろしによる負担減**

**品質が安定した輸出に適した商品の仕入は課題。
安価な野菜は物流コストが加わることで割高に見えやすい。**

仕入

- 市場からの仕入は品質にバラツキが出ることから、品質が安定した供給体制の構築が肝心

物流

- 船便はコンテナ単位で費用が掛かるため、積載率が低いと高い価格設定が必要
- 小ロットの場合、コスト抑制が必要(合積み等)

販売

- 夏場の重量野菜の産地開拓

香港において、店舗一番の目玉商品である和牛のカッティング指導を実施し、ECによる出荷が拡大。



EC販売商品

- 2022年度上期の和牛出荷の際に、和牛の一部が黒くなる「黒変問題」が発生
- コールドチェーンの見直しを図ると共に、23年2月にサプライヤーも同行の上で、香港DF倉庫にて、**和牛カッティング指導**を実施
- **EC販売**で和牛を販売し出荷数量が伸長



和牛カッティング指導

- 2022年度標準：1,500kg/月
- 2023年度（4月）：**2,850kg/月**

商談成約率を上げるための工夫

商談までの事前準備を入念に行うことで、
スピード感を持って商談後の取引に繋げることが可能。

- 商談では、**A4等の資料に必要情報をまとめる**
 - ✓ FCP展示会・商談会シート等の情報に加えて、**規格情報、箱サイズ、積載率、JANコード有無、物流手段有無等**
 - ✓ 商談後すぐに現地バイヤーと情報連携することで案件が進行
 - ✓ 情報交換・確認のタイムロスによる不確定な状況を回避
- **店舗に並ぶ荷姿で供給**できると良い
 - ✓ 個包装されたパッケージ (例：柿の場合2玉で1パック等)

香港のDairy Farmグループに加えて、シンガポール、マレーシア・タイ向けの手小売店を中心に、新規販路開拓に取り組む。

- 2021年9月 **台湾伊藤忠商事**と契約、**台湾ファミリーマート**へ輸出開始
- 2021年11月 **イオンストアーズ香港**と契約、青果物等を中心に輸出開始
 - ✓ ASEANへフェアを通じた取引実績作り、さらなる拡大を図る
 - ✓ **イオンストアーズ(マレーシア・カンボジア)**へ出荷中
- 2022年6月 **百農社**と契約、**香港/華御結&Omusubi**でPB飲料を出荷中
 - ✓ 飲料他の商品を随時提案、採用に向けた調整中
- 現在、新たな販路開拓中
 - ✓ **シンガポール Cold Storage** (Dairy Farmグループ傘下)
 - ✓ **タイ財閥大手 CPグループ**…契約締結済み

既存販売先だけでなく、その他販売先・販路も開拓中

一年間需要のある野菜に加え、季節の果物の取扱を検討中。 水産品全般や加工品の取扱いニーズはある。

- 青果物
 - ✓ いちご：福岡・熊本に次ぐ産地として、鹿児島県からのさらなる取扱いを検討中
 - ✓ 季節の果物(柑橘類)：年間通じて同じオーダーとなる野菜とは異なり、旬の鹿児島産の果物は有望
 - ✓ きのこと：年間通じてニーズのあるきのこ類の産地を探している。しめじ・えのき以外もエリンギ・舞茸は有望品目。
- 水産品全般：香港でも処理水問題がある中、風評被害リスクの少ないタイなど販路開拓
- 加工品：フェア提案用としてお土産品や、レギュラー用として加工品全般
 - ✓ 冷凍厚揚げのニーズは高い
- その他：タイ向け冷凍ゆずピール
 - ✓ 20～40 トン / 2～3か月⇒年間合計 約100トン前後 の需要がある

輸出の一步目を踏み出す上で“チャレンジ精神”が大切。輸出は関係者が多いため、商社と密に連携する姿勢も重要。

- 輸出に取り組む姿勢

- ✓ **とりあえずチャレンジ**する人が成功する
- ✓ 熊本の大根農家の例

- 輸出に繋げるポイント

- ✓ “**品質**”や“**商品の美味しさ**”は必須
- ✓ 輸出は輸出商社を頼り、生産者・メーカーは“**生産**”に特化
- ✓ 輸出は関係する事業者が多いため、密な**情報連携**が求められる
- ✓ 現地課題・要望に柔軟に対応できる**関係性の構築**が重要

今後はマレーシア・タイ・シンガポール等も展開予定
輸出の拡大に向けて、ご一緒させていただきたい！



本日はご清聴ありがとうございました



九州農水産物直販株式会社