



「GFP鹿児島フォーラム in 大隅」 台湾向け“新村和牛”輸出の取組

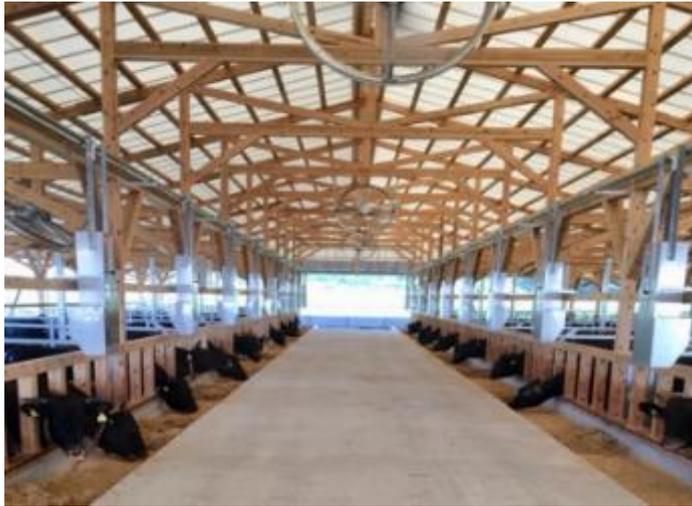
村商株式会社

田中 英樹



村商（新村畜産）とは

和牛を繁殖・哺育・育成・肥育し、加工、販売までを一貫して行うことで高品質な牛肉を提供



- 全て地元肝付町の木材を使用した木造の牛舎で「黒毛和牛」を生産し、「新村和牛」として日本全国へ販売
 - 木材は、断熱・保温機能・温度調節機能に優れ、牛のストレスを抑制する効果
- 新村畜産オリジナルブランド「ごちそうビーフ」を立ち上げ、商品開発事業（冷凍食品・レトルト商品）も実施
- 自社産の堆肥で栄養をたっぷり含んだ田んぼと地元国見山系で生まれる良質な水で、米作りにも取り組む



村商（新村畜産）の沿革

2007年に会社を設立し、2019年から輸出を開始



1994 就農(生産牛16頭)から事業開始

2007 新村畜産(生肉店)を牧場横に開店

2009 店舗拡大の為、現在の肝付町前田に移転

2018 台湾に「新村畜産国際有限公司」を設立
海外輸出事業開始（台湾）

2019 新村和牛専門店「新村畜産」を開店
（台湾SOGO復興館）

2021 「新村畜産」2店舗目を開店
（台湾Mega City板橋大遠百）

2022 「新村畜産」3店舗目を開店
（台湾Top City Taichung Store）



※2023/6に諸事情で台湾の店舗名を変更しました。



新村牧場の概要

29棟の牛舎では計2,030頭の牛を飼育しており、
外国人技能実習生等も積極的に受け入れている

建物・面積

牛舎	29棟
分娩舎	4棟
保育舎	7棟
育成舎	13棟
肥育舎	5棟
牧草地	40ha
田んぼ米作体	7ha

従業員数

従業員	25名
男性	16名
女性	9名
特別作業 活動支援 ※就労継続 支援(A型)	8~10名

飼育頭数

繁殖	642頭
哺育・子牛	553頭
オス	289頭
メス	264頭
育成	135頭
肥育	716頭
去勢	167頭
雌	381頭
経産	168頭

※2023年11月16日時点



新村牧場の特徴 (1/2)

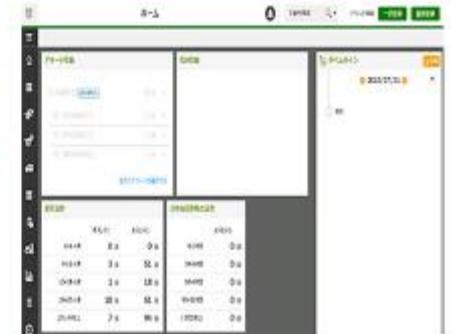
ICTを活用したオリジナルのスマート農業を導入

分娩監視カメラ



- 分娩舎を中心に、夜間撮影対応赤外線カメラを8台設置
- 分娩兆候がリアルタイムで確認できるため、難産時の早急な対応、分娩事故を未然に防ぐことができる

牛の行動分析システム (U-motion)



- 一頭ごとにセンサーを取り、センサーが採食や起立、発情や体調不良などの行動を測定し、24時間観察できるシステムを導入
- 事故率の軽減の他、労務改善や、生産性が大幅に向上



新村牧場の特徴 (2/2)

牛が健康で快適に過ごせる環境を整えている

自動細霧機



- 牛舎にマイクロフォガーを設置
 - 冷房・消毒殺虫・防臭・加湿・防塵、ストレス軽減をはかり、食欲増加、薬剤散布も同時に可能に！
 - 加湿を利用し、病気予防、健康で快適に過ごせる環境を整えている

バブル発生装置 (U-SONIC)



- 給排水管保全装置“エルセ”により水本来の「抗酸化力」「溶解力」「浸透力」「洗浄力」を高め、さらに効率良く高濃度酸素水を補給
 - 肉質向上、夏バテ防止、発育促進にも効果をもたらす



輸出開始の経緯

海外での和牛の需要の高さに可能性を感じ、輸出を開始

- 台湾の百貨店で現地バイヤーと連携し、和牛の催事を実施した際に、非常に好評であったことから海外輸出に可能性を感じた
- 2018年に台湾現地法人を設立し、2019年6月に台北の百貨店に常設店舗を開設
 - 店舗は5～6坪程度で、精肉販売とイートインスペース（4席）で焼肉定食等を提供
 - 直営の自社牧場の肉（新村和牛）を販売できることが強みであり、2019年11月より生産している米「なつほのか」も合わせて輸出・販売
- 牛肉と米は循環型で生産しているため、生産ストーリーも訴求可能
- 輸出初期～2020年にかけて自社牧場の規模を拡大し、海外需要にも対応できる生産体制を構築



現在の輸出状況

台湾は直接輸出、香港は間接輸出により現地で販売
今後、台湾でのさらなる販路開拓を目指す！

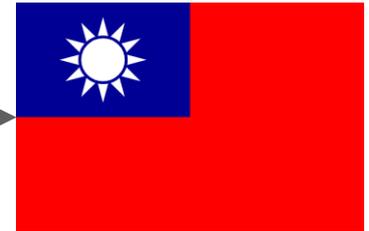


と畜後～輸出まで
約2・3週間



冷蔵

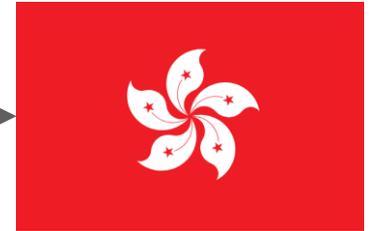
現地法人
(直接輸出)



台湾：自社店舗

冷凍

国内商社
(間接輸出)



香港：大手スーパー



国内向けと輸出向けで商品に違いはない

輸出ではロイン系の需要が大きく、モモ・肩・ミスジも一定のニーズあり



主な輸出取組① 販促ツール作成

販路開拓・拡大につながるデジタルツール作成の取組



- 海外販路の拡大に向け、販売力・商談力の強化を図る必要がある



【鹿児島県】デジタルツール活用促進補助金



- 販促ツールを増やすため、英語版切替のHPを作成中
- 新村和牛は餌や牧草にもこだわりをもって生産しているストーリーは、英語字幕付きの紹介動画として制作中

※昨年度は鹿児島県産品販路拡大支援事業支援金を活用した販路開拓を実施



主な輸出取組② カッティング指導 (1/2)

和牛をより美味しく提供できるカット方法を指導する取組



- 変色クレームから輸出量増加を目的としたカッティング指導を実施(於:香港現地フードセンター)

指導前 ; 月約1,500kg⇒11月約3,500kg(過去最高)

台湾店舗での和牛カッティング指導

- 牛肉のカッティング方法を現地販売店の社員に直接指導することで、社員の意識が変わる
 - さらに美味しいお肉を提供できるようになる

※商談時には一頭買い、半頭買いの他、部位指定・カットスタイル指定を可能としている





主な輸出取組② カッティング指導 (2/2)

カッティングに合わせて、レイアウト・配置方法も指導

改善前：ショーケース



改善後：ショーケース





輸出課題と対応策

輸出当初につまづきやすいポイントは言語の壁！

課題

課題への対応

【輸出当初】
言語/生活習慣の
差異

- 現地とのやり取りは困難であるため、始めは輸出商社を介した間接輸出から始めてリスクを低減
- 初めての取引の際には、受け手の輸入ライセンス、検疫状況、保管施設等を事前に現地視察等で確認
 - 冷凍品を常温で保管するなどのトラブル（事故品の発生）が生じることも…

【輸出当初】
現地情報の取得

- 現地での信頼できる物流業者等を確保することで国内では把握できない情報も入手可
 - 為替レートは日ごとに変わるため注意が必要

販路開拓
(台湾)

- 一般的な鹿児島和牛の価格と比較して高価な新村畜産のブランドの売り方を工夫する必要あり



輸出のメリット

付加価値を理解してもらうことが重要！ 国内よりも高値で取引できるため収益増が狙える

- きちんとブランディングして付加価値をつけ、それを理解してもらうことで、同じ鹿児島黒牛でも高値での取引が可能
 - 近年、海外ではF1（交雑牛）のような赤身肉の人気が出始めているが、F1の取引を進めると和牛が売れなくなるため、断っている状況
 - 海外ではF1が和牛の扱いで販売されているケースもあるため、和牛ブランディングの点ではネックになっている
- 台湾に自社店舗を開設しており、現地バイヤー（インポーター/ディストリビューター）に直接付加価値含めてアプローチできる点を強みとしている
 - 試食により味の違い・多様なメニュー(焼肉・炙り寿司等)を理解してもらうことが可能