# 農産物輸出 シリーズ第2弾

## 注目の人物

# 0人の輸出先駆者、かく語る

し、年間の輸出額は初めて1兆円を突破した。一方、国内に農林水産物・食品の輸出は、コロナ禍にあっても好調を維持

目を転じれば消費は先細り、農業の持続的発展を図るうえで

海外における需要の創造は不可欠である。

そこで、輸出で先駆的取り組みをしている6人にオンライン

で報告をしてもらった。「農林水産物・食品輸出」(2020

年8月号に掲載)に続く第2弾。

#### 報告者■

代表取締役社長株式会社プライム・ストリーム北海道株式会社プライム・ストリーム北海道

代表取締役会長 株式会社大潟村あきたこまち生産者協会 清井 裕

代表取締役社長 株式会社日本農業 大子藤 祥平

神道 株式会社紀州本庄うめよし 山一西 著子信

代表取締役社長株式会社くしまアオイファーム

代表取締役副社長鹿児島堀口製茶有限会社堀口 大輔

奈良迫 洋介、堀口 大輔内藤 祥平、山西 善信、山本 英明、涌井 徹、 (右上より。敬称略

### シンガポールに現地法人設立、 連携にも熱心に取り組む

#### 株式会社プライム・ストリーム北海道 代表取締役社長

本

英明さん(61歳)

所 輸出地域:シンガポール、マレーシア、タイ 輸出品目:農水産物・加工食品 業種など:輸出業 在 地:北海道音更町 商:1億円 ほか



って出るぞ」という考えです。 業を開始しました。「北海道農業で打 北海道の農水産物・加工食品の輸出 イム・ストリーム北海道を立ち上げ 2013年、地域商社であるプラ

という地元意見が相当ありました。 説でTPP参加検討を表明。「TPP 後に当時の菅直人首相が所信表明演 年9月に十勝初の製粉工場を建設し 店の代表取締役を務めています。10 に向かうのに工場を建てて大丈夫か ようとプレス発表をしたところ、直 私は雑穀卸・株式会社山本忠信商 また私は、北海道中小企業家同友

> ストリームアジアを設立し、北海道 打ち出しました。プライム・ストリ え、「守るよりも打って出る」方針を 通じて北海道へのインバウンドを増 ガポールに人脈ができたので、食を を示そうと議論になりました。シン う発展すべきか、微力ながら方向性 策定する際は、TPP下で農業がど となり、シンガポールに絞りました。 こり、上海への食品輸出がストップ 画でした。そこに東日本大震災が起 ールをターゲットに販促展開する計 会の十勝エリア幹事長をしており、 産品の輸出を開始したのです。 ーム北海道と現地法人のプライム・ やし、幅広く地域に貢献したいと考 11年は同友会として上海とシンガポ 12年、山本忠信商店の経営方針を

をターゲットにしました。納期がわ ラ、 ので、メインは高単価のウニ、イク で輸出しました。運賃の問題がある 先を仲介してもらい、まずは航空便 集める際には地元金融機関に仕入れ 粉と豆だったので、輸出向け商材を 山本忠信商店で取り扱うのは小麦 鮮魚といった水産物で、 飲食店

> 苫小牧港・石狩港から定期的に出す 最初は赤字覚悟で週2回の定期便と ようになりました。 しました。販路が広がり、船便でも からないと発注がもらえませんので、

り抜けました。 とるなどフォローに当たることで切 現地法人がある強みで、連絡を密に シンガポールを含む中華圏では支払 未入金がずいぶんあって驚きました。 いを遅らせる商慣習があるのです。 一方、決済問題には苦労しました。

認可の牛肉の食肉処理場は、白老町 牛が有名ですが、シンガポール政府 ると、コストが削減されます。 です。道内に認定施設がもっと増え から距離的に離れた帯広にあるだけ 不安定なことを感じます。シンガポ 輸出施設が少ないこと、船の調達が ・ルでは白老町のブランド牛、白老 輸出に当たり、北海道では食肉等

て釜山経由でシンガポールに行くた め、荷物のスケジュールがバラバラ いことがあります。苫小牧を飛ばし **「抜港」といって苫小牧に船が来な** また、年末など荷物が多い時期は

後はECサイトも積極的に展開して になるリスクがあります。 でも厳しい状態です。そこで、 コロナ禍で、飲食店はシンガポ

いく方針です。

## 6次化共同体 パックごはんで日本の米を世界に届ける

## 株式会社大潟村あきたこまち生産者協会 代表取締役会長

井 徹さん(72歳)

業種など:米の生産・加工・販売 輸出品目:米・米加工品 輸出地域:台湾、香港、中国 在 地:秋田県大潟村 商:32億円(輸出割合1%未満)



向に回復しません。 状態です。しかし、国内の需要は 米の生産は需要に合わせて縮小均衡 調整が始まりました。以来50年間 ころが、ちょうどその年に米の生産 を夢見て大潟村に入植しました。と 1970年、 は新潟県で生まれ、51年前 . 21歳で大規模稲作経営

するのが大事だと考えました。 かんがみ、世界需要に合わせて生産 た供給ではなく、世界の食糧不足を 何が必要か。私は国内需要に合わせ では、日本の米農業のために今後 輸出に積極的に取り組み始めた

きます。いわば、「海外産直」です。こ

のは、 値のある商品が必要だとわかりまし するのは非常に困難で、より付加価 高物価の日本から低物価の国へ輸出 最初は米だけを持っていきましたが、 香港、台湾などの展示会に出ました。 10年前からです。まずは米国、

から現地の販売先に商品を納品する 物流会社の海外倉庫を借りて、そこ でも運べる」という話を聞きました。 に入れて大潟村から世界中どこへ ークを活用すれば、商品をコンテナ 業者から「物流会社の国際ネットワ になったとき、産直で連携する物流 くら下げても採算が合わないのです。 と輸入の手数料で、生産コストをい なかでも大きいのは、商社への輸出 まざまなコストの問題が生まれます。 得ましたが、いざ輸出となると、さ テンフリーパスタなどの商品を開発 入業者を通さずに直接海外に販売で しました。これは非常に高い評価を 輸出はもう無理かと諦めかけそう そこで米粉生産に取り組み、グル 国内の輸出商社や現地の輸

> うと活動しています。 米以外のさまざまな商品も展開しよ しつつ、みずからが地域商社として した。現在は、県や金融機関と連携 出コストを大幅に削ることができま のスキームを確立したことにより輸

りますから、パックごはんならこの 飯まで含むためなかなか難しい。し じごはんの味を届けるとなると、炊 輸出は食文化の輸出です。日本と同 クごはん工場を建設しました。米の かし、今は世界中に電子レンジがあ 昨年は秋田県で初めてとなるパッ

> なるのです。 問題を解決し、米輸出の足掛かりに

どこへでも輸出できます。 は圧倒的に人口増なので、日本米は ではないかと期待しています。世界 うにつれ、積極的な展開ができるの きますが、今後コロナが収束に向 がなかなか入らないなどの状況が続 現在は、輸出したくてもコンテナ

ときが来たと思い、頑張る所存です。 用米や備蓄に回すのではなく、「海外 産直」へ本格的にチャレンジすべき 国内米価は下落傾向ですが、飼料

#### 若きベンチャー 農産物の垂直統合で世界に挑か

## 株式会社日本農業

代表取締役社長

輸出地域:タイ、インドネシア、香港、台湾 輸出品目:リンゴ、サツマイモ、ブドウほか 業種など:輸出業、果樹生産 所 在 地:東京都品川区 商:13億円(輸出割合80%



内 藤 祥平さん(29歳)

BtoCで消費者に直接ブランディ 出実務、販売先営業などを手掛け 出向けの選果・梱包施設の運営、輸 た輸出バリューチェーンの構築、輸 現在は生産から販売まで一気通貫し ング、販売をしています。 ています。販売拠点はタイに設置し、 リンゴの輸出をメインにしつつ、 当社は2016年創業です。

価は比較的低いですが、海外では小 いました。国内では小玉リンゴの単 創業時は仕入れと輸出に特化して

内需給と海外需給のアービトラージ 玉サイズの人気が高い。そこで、国 入れて売り始めました。 (裁定取引)を取り、小玉リンゴを仕

題が大きい。この課題を乗り越える 高評価を得る一方で、コスト面の課 まい、大きいビジネスになりません。 ばするほどグローバル平準化してし が上昇します。ですから、輸出すれ と、国内では流通量が減るため単価 小玉リンゴを買い占めて海外に出す と感じました。というのは、国内の デルはあまり面白い商売にならない ることに尽きます。 には、生産を集約化して効率を上げ 日本の農産物は、海外では品質で 結果から言うと、このビジネスモ

が見込まれます。 栽培方法では5年で5~6ケメの収穫 3〜程度と言われていますが、この 常、定植10年後の10~当たり収量は 密植化栽培に取り組んでいます。通 ら1鈴を借りて自社栽培を開始、高 そこで、18年より青森県の農家か

非常に大きいと考えています。われ われはリンゴに特化していますが 競争力を持つ生産品を武器として マーケティングをしっかりとやり込 、ば、輸出ビジネスは伸びる余地が 本にはこのほかにも競争力を持つ 海外産に対して価格・品質ともに

> 十分に可能ではないでしょうか。 者が一丸となって横展開することは 品目が非常に多いので、国内の農業

ケットで戦う覚悟が必要です。 提として生産性を高め、世界のマー 立ち向かうのは無理です。輸出を前 わすという考えでは世界の農業国に 整をおこない、余剰分だけ輸出にま います。国内需要に合わせて生産調 調整的思考からの脱却」だと考えて 当社は海外生産にも取り組んでお 私は産地づくりのテーマを「供給 今後は輸出だけでなく海外生産

ていくべきだと感じています。 の投資についても積極的に推進し

所

をしたわが国が取るべきです。 開したうえで、総合利益は品種 大な利益をもたらしています。本来 種が海外に流出して中国や韓国に莫 のシャインマスカットやイチゴの品 取り込めることです。現状は、日 技術を用いて生産し、利益を日本に す。一つ目は、海外で日本の品種 海外生産のメリットは三つありま 各国にメリットがある方法を展 開 B

ため、いまは海外の富裕者層に高価 す。国産のイチゴやモモは空輸する ば輸出はむしろ増えると捉えていま しない点です。私は、海外生産すれ 産と日本からの輸出がバッティング 二つ目のメリットは、海外での生

> させることが可能になります。 産品とうまくクロスブランディング ンをコントロールできれば、現地生 が海外生産品の質やバリューチェー 格で売る商売になっています。日

盤やバリューチェーンをグローバル さらには人材面です。農業生産基

次的な効果も期待できます。

進的な取り組みをするといった、副 秀な人材が農業界に入り、海外でさ 業を日本が積極的におこなえば、優 まざまな経験を経たのちに日本で先 人材が関心を寄せています。この事 に展開させる仕事には、若く優秀な

#### こだわりウメで海外に 高い創意性が評判 挑 む

#### 株式会社紀州本庄うめよし 代表取締役社長

山 西 善信さん  $\widehat{40}$ 歳)

輸出地域:香港、ベルギー、米国 業種など:梅生産、梅加工品製造・ 輸出品目:梅干し、梅酒、梅菓子 在地 商: 4億円 (輸出割合10% :和歌山県みなべ町 、中国、 ·販売 台



はなかなか難しいと感じていました。 がままにやっていたのですが、 す。父の代より梅干しの輸出に取り 貫しておこなっているのが強みで んできました。私も父に言われる 南高梅の栽培から加工、販売まで

> ました。 思い切って調味料を見直すことにし アメリカや台湾、アジア圏には厳し と着色料の赤一〇二が使われますが、 的な梅干しには甘味料のステビア 加物規制という壁があります。一 い規制が設けられています。そこで というのも、 梅干しの輸出には 般 添

「これからは、梅干しは売れないよ 更しました。全商品の甘味料をステ とを念頭に、調味料のスペックを変 ました。現地在住の日系人の方々に ません。アメリカに足を運び、店頭 ビアからスクラロースに変更し、赤 に立ってみて、厳しさをより実感し ○二は天然の野菜色素にしました。 まず、全商品を輸出向けとするこ しかし、これだけでは海外で売れ

干しを食べないからでした。 と耳が痛くなるほど言われました。 一由は、日本国内と同様、若者が梅

かすことができました。 持っていたので、海外でも経験を生 スーパーのPBづくりでノウハウを トブランドづくりです。当社は大手 最も伸びたのは小売店のプライベー はさまざまな小売店やバイヤーとパ 子をつくることにしました。海外で イプをつくりましたが、売り上げが そこで、加工した干し梅など梅菓

当社では『操』という泡盛古酒を伸 製造を開始しました。一般的な梅酒 リキュール製造免許を取得し、梅酒 を受けたことを契機に、2009年 ベースは醸造アルコールですが また、みなべ町が梅酒特区認定

> 差別化を図りました。 を荒ごししたものをそのまま入れて、 っています。泡盛古酒に超完熟ウメ

寿司の具材として人気です。 食レストランのおにぎりに混ぜたり カリ梅の製造に成功しました。日本 いましたが、研究し南高梅でのカリ カリカリ梅はつくれないといわれて 非常に肉厚で柔らかい品種なので、 外でも人気が高いのです。南高梅は カリカリ梅はクランチな食感で海

ながら商品づくりをしています。 を運び、いろいろな方にお話を伺 す。私はじっとしていられないタイ を三本柱として輸出に対応していま 値の高い「梅菓子、梅酒、カリカリ梅 プなので、ほぼ毎月2回は海外に足 こうして、自社で加工した付加



か考えたとき、海外輸出に活路を見 に負けてしまう。どこで勝負できる 立地のため、運賃を考えると関東産 て出ようにも、宮崎県最南端という いだすしかありませんでした。

されていました。 のサツマイモは収穫せずに畑に放置 く、市場で値段が付きにくい小ぶり を選り分けて収穫し、出荷効率が悪 めるため、大きいサイズのものだけ ツマイモの確保です。収穫効率を高 プは、海外市場が求める小ぶりのサ 輸出が軌道に乗った第一のステッ

りのサツマイモを効率的に生産する 上に高かったのです。そこで、小ぶ れを輸出したところ、評価が予想以 出荷してほしい」と頼みました。そ ている小ぶりのサツマイモを集めて 小畝密植栽培を導入しました。 んを一軒ずつ訪ねて「畑に放置され ここに勝機があると踏み、農家さ

す。当時はサツマイモだけでコンテ ツマイモの腐敗問題への取り組みで 第二ステップは、船便輸送時のサ

> ともあり、約3割、多いときで6 が腐敗品となっていました。 が他の作物に合わせた低温だったこ 荷できておらず、輸送時の温度設定 ナ一本を仕立てられるだけの量を出

こともあり、サツマイモの輸出なら、 姿勢が海外商社に受け入れられた 袋を開発しました。品質責任を担う べく、メーカーと鮮度が保持できる いただくようになりました。 くしまアオイファームと声をかけて それを可能な限りゼロに近づける

出荷体制の構築です。16年にキュア で、輸出の拡大を果たしました。 腐敗を防ぐ)を備えた貯蔵庫、17年 リング機能 (高温多湿条件で保管し 人員確保も含めて体制が整ったこと に大型低温貯蔵庫と一日当たり20 、出荷可能な出荷場を整備しました。 第三のステップは、短納期・大量

輸送中に腐敗が生じるリスクがある ことです。 サツマイモ輸出での一番の問題は、

難しいです。 も腐敗発生を完全に抑え込むことは な温度を維持していますが、それで るので、輸送中はサツマイモに最適 本を仕立てられる量を出荷してい 現在はサツマイモだけでコンテナ

ンテナ不足や港の混乱、港湾の人員 さらに、最近はコロナの影響でコ

## 「小ぶり」を武器に急成長した

サツマイモ輸出のパイオニア

株式会社くしまアオイファーム

代表取締役社長

奈良迫 洋介さん(30歳)

業種など:サツマイモの生産・加工・販売 所 輸出地域:シンガポール、 輸出品目:サツマイモ 在 地:宮崎県串間市 商:15億円(輸出割合20%) 香港、台湾、タイ

から貯蔵、出荷までおこなっていま 青果のサツマイモに特化し、生産

す。

阪や東京の大きなマーケットに打っ ことに挑戦したのです。しかし、大 荷する組合員でしたが、農協出荷を 田が開始しました。池田は農協に出 切やめ、みずから販路を開拓する 輸出は2012年より創業者の池

上昇しています。 不足で商品の到着が遅れ、ロス率が

必要があるのではないでしょうか。 ド・ソフトの両面で対応を検討する とその原因を国としても把握し、ハー スが実際に生じているのかなど、実態 農産物輸出の過程でどれだけの サツマイモの輸出産地の形成にあ П

ジしている会社を支援する体制があ リスクを取りつつ積極的にチャレン います。民間にもっと予算配分して、 性の高い品種の開発に取り組んで う。われわれも基腐病に対する抵抗 たっては、基腐病という足元の大き な問題を解決する必要があるでしょ てもよいのではと感じています。

先のメーカーや小売スーパー、お茶 が二次加工をして在庫を抱え、その

#### 玉 本 内最大規模の茶畑 の未来を育 (

#### 鹿児島堀口製茶有限会社 代表取締役副社長

堀口 大輔 さん (38歳

業種など:茶の生産・加工・販売 輸出地域:米国、台湾、ドイツほか 在 地:鹿児島県志布志市 :15億円(輸出割合10%) : 抹茶原料、ほうじ茶原料など



は生産会社(自社農場120%、契 販売をしています。鹿児島堀口製茶 約農家約40戸、180鈴)で、 プ会社に小売りの株式会社和香園が 鹿児島県志布志市でお茶の生産 、グルー

> 国に輸出されています。 使った商品は、欧米を含む世界10 出用商品の原料です。当社の茶葉を ています。生産量のおよそ半分が輸 や抹茶メーカーなどに原料を供給し あります。当社は他のお茶メーカ

組 んでいます。 なお、和香園としても輸出に取

した。 スタートです。国内のお茶の市況は をイギリスに出させてもらったの り合いの紹介で、和香園として商品 は海外で需要があるんだなと感じま 右肩下がりになる一方、日本のお茶 輸出の取り組みは2007年に 知

お茶の流通は、生産者が畑と一次 工場を持っていて、その先の問 屋

口

と思っています。

加

専門店に卸すという複雑な形になっ りました。 者がなかなか把握できない現実があ をどう捉えるのかという点を、 をどれだけ持っていて、需要と供給 ています。ですから、誰がどの在庫 生産

ことができます。この強みを生かし、 ことになりました。 となって、本格的に輸出に取り組む はどういった茶葉なのかを改めて洗 輸出用原料として求められているの 和香園が海外消費者のニーズを知る 製茶として原料供給先を持ちながら い出しました。そのことがきっかけ その点、われわれは、鹿児島堀  $\Box$ 

なっています。 関するリスクは抱えないスタイルに の工場に引き渡す形なので、 基本的に、原料を他社の日 輸出に 1本国内

対応です。 0 障壁となるのが残留農薬規制への 方、お茶の輸出に当たって最大

農薬も多く、結果として規制が非常 どでは残留基準が定められていない ますが、茶の非生産国である欧米な 準が設定されている農薬が多数あり ッパ、台湾が主要な輸出先ですが 、厳しくなっています。米国、 茶の生産国である日本では残留基 3

ります。そのため、海外へ輸出する があります。 それぞれの地域によって規制が異な ないIPM農法にスマート農法を には生産体系を一から組み直す必要 当社は農薬や化学肥料だけに頼ら

これを守らないと当社は契約ができ ど、国内外で必要と思われる認証は ないことをとことん話し合って現在 その情報を地域と共有してきました 組み合わせたことで乗り越えました。 レインフォレスト アライアンスな に至っています。 し、契約農家には共有だけではなく、 ·ガニック認証やFSSC22000、 取得認証も積極的に取り組み、 オ

当社独自のストーリーをのせれば ています。 海外輸出は伸びしろがあると確信 消費者ニーズを的確に掴み、そこに 向での展開を分厚くしていきます。 家と協力しつつ、垂直と水平の両方 ひととおり整備しました。 和香園でも小売りもしているので、 今後は、取引先や自治体・契約農

ことで大隅半島への観光客などイン を輸出していきたい。知ってもらう バウンドの増加につなげていきたい 港を活用し、お茶とともに地域産品 そして、将来的には地元の志布志

F