



日本政策金融公庫

農林水産事業

チャレンジ！農林水産物・食品輸出

～輸出に取り組むお客さま事例集～

2023年6月

日本政策金融公庫 情報企画部



「くるみん」のマークには、赤ちゃんが大事に包まれる「おくるみ」と、「職場ぐるみ・会社ぐるみ」で仕事と子育ての両立支援に取り組もうという意味が込められています。

チャレンジ！農林水産物・食品輸出

～目次～

- 産地を
束ねて
ロット確保
- 現地ニーズ
に即した
商品供給
- 地域産品
の高付加
価値化
- 国際認証
の取得
- 物流改善
・効率化
- 現地拠点
の設立

No	お客さま名	都道府県	輸出商品	概要
①	株式会社 Wakka Japan	北海道	米	玄米で輸出、現地で精米して海外市場を開拓
②	株式会社 長沼あいす	北海道	乳製品	北海道産の原料乳を海外で最終加工し、輸出に成功
③	株式会社 半澤鶏卵	山形県	卵	半熟燻製卵「スモッチ」で輸出拡大を図る
④	株式会社 百笑市場	茨城県	米	生産者が連携して「茨米」を世界へ展開
⑤	静岡オーガニック抹茶 株式会社	静岡県	茶	生産者・茶商と連携し、グローバル産地化を目指す
⑥	相生ユニビオ 株式会社	愛知県	ウイスキー	「にぎやかな発酵文化」を礎に、ウイスキーを世界へ
⑦	梅乃宿酒造 株式会社	奈良県	日本酒・リキュール	輸出拡大に向けて酒蔵・物流センターなどを集約
⑧	足立醸造 株式会社	兵庫県	醤油	木桶仕込みのオーガニック醤油を欧米へ
⑨	株式会社 熟豊ファーム	島根県	牛肉	黒毛和牛の経産牛を育て直し、世界のWAGYUに
⑩	有限会社 橋口水産	長崎県	ぶり	輸出用にHACCP対応の加工場を整備

No	お客さま名
①	株式会社 Wakka Japan（米）
①'	株式会社 Wakka Agri（米）
②	株式会社 長沼あいす（乳製品）
③	株式会社 半澤鶏卵（卵）
④	株式会社 百笑市場（米）
⑤	静岡オーガニック抹茶 株式会社（茶）
⑥	相生ユニビオ 株式会社（ウイスキー）
⑦	梅乃宿酒造 株式会社（日本酒・リキュール）
⑧	足立醸造 株式会社（醤油）
⑨	株式会社 熟豊ファーム（牛肉）
⑩	有限会社 橋口水産（ぶり）



チャレンジ！農林水産物・食品輸出
～成功要因～

- 産地を束ねてロット確保
- 現地ニーズに即した商品供給
- 地域産品の高付加価値化
- 国際認証の取得
- 物流改善・効率化
- 現地拠点の設立

バリューチェーン	成功要因	ポイント
生産	産地を束ねてロット確保	継続的な輸出には、商品の安定供給が重要です。現地からのオーダーに応じて、地域の生産者と連携して必要ロットを確保することが求められます。
	現地ニーズに即した商品供給	日本と海外では食文化や商習慣が異なるため、輸出先のマーケット事情や消費者のニーズに合わせて商品を改善する姿勢が求められます。
加工	地域産品の高付加価値化	輸出を通じた地域産業の発展を目指すには、生鮮品の輸出だけでなく、加工による高付加価値化や周年販売を検討することも重要です。
	国際認証の取得	食文化や商習慣の異なる国に対して、自社商品の品質や安全性を客観的に示すには、国際認証の取得が有効な手段となります。
流通	物流改善・効率化	輸出を持続的な取り組みとするためには、国内外の効率的な物流手段を構築し、鮮度保持やコスト面での優位性を確立することが重要です。
	現地拠点の設立	海外での本格的なビジネス展開を目指す場合は、現地法人を設立するなど、現地の人材・ネットワークを活用した販路開拓を行うことが有効です。

企業概要
◆所在地：北海道札幌市 ◆業種：米の輸出・販売 ◆創業：2009年 ◆代表者：出口 友洋さん ◆年商：6億円 ◆輸出開始：2013年 ◆輸出先：香港、シンガポール、台湾、米国、ベトナムなど ◆海外売上比率：100%
輸出に取り組んだ経緯・背景
● 駐在員として香港にいた当時、鮮度・食味とも満足できる日本産米がなかった。「海外で頑張る日本人に美味しいお米を届けたい」と考え、2009年に香港で日本産米専門店を立ち上げた。 ● 日本産米を低温コンテナで玄米のまま輸入し、香港で精米にして販売したところ、日本食レストランや日本人駐在員家庭に好評だった。

輸出の取り組み内容
● 日本から安定的に仕入れるために13年に北海道に当社を設立。現在はシンガポール、台湾、米国（ハワイ・NY）、ベトナムにも拠点を構えている。アジアの漢字文化圏では「三代目俵屋玄兵衛」、米国の英語文化圏では「the rice factory」のブランドで、健康・本物志向の現地消費者に展開。 ● 適正価格で高品質の日本米を届けられるよう、仕入れから販売まで一気通貫で行い、現地精米にこだわる。海外の各拠点で把握した現地ニーズを踏まえながら契約農家約50先から仕入れを行い、22年は約1,600 tを輸出。 ● 米に対する消費者のニーズは食味・価格・機能性の3つで、機能性に応える米は提供できていなかった。そこで、「海外の人を満足させるお米を生産する」という新しいコンセプトで、17年に農業生産法人Wakka Agriを設立。長野県伊那市の棚田10haで無農薬・無肥料の自然栽培に取り組む。 ● 主な栽培品種は、胚芽が大きく玄米食に適したカミアカリと、あっさりとした味わいのササシグレで、前者を米国向け、後者をアジア向けに輸出。
今後の展望
● 23年を目途に米国西海岸へ進出予定、カナダや欧州にも拠点拡大を計画。美味しい米の炊き方や保存方法などを伝えるとともに、日本酒や調味料、ご飯のお供となる食品なども紹介し、本物の和食文化の普及に貢献する。



代表の出口 友洋さん(左)
ハワイの販売店舗にて



米の販売とともに米の炊き方やレシピ、
日本の米の背景にある文化を情報発信



長野県伊那市の標高850～1000mの棚田で
無農薬・無肥料の自然栽培に取り組む



胚芽が大きく玄米食に適した
カミアカリを輸出用に生産

北海道産の原料乳を海外で最終加工し、輸出に成功
株式会社 長沼あいす（乳製品）

産地を
束ねて
Q11確保

現地ニーズ
に即した
商品供給

地域産品
の高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要
◆所在地：北海道夕張郡長沼町 ◆業種：乳製品・肉製品の製造・販売 ◆創業：1994年 ◆代表者：山口 幸太郎さん ◆年商：8億円 ◆輸出開始：2013年 ◆輸出先：台湾、シンガポール、マレーシア、 香港、韓国、中国、ベトナム ◆海外売上比率：10%
輸出に取り組んだ経緯・背景
● 北海道の牧場から直送された生乳のみを使い、 自社工場でアイスクリームなどの乳製品を製造。 ● 2013年に台湾で青森県産りんごを使ったアップ ルパイと北海道アイスクリームの販売店舗を展 開しようとする人から協力の要望があり、台湾 への輸出を開始。

輸出の取り組み内容
● 輸出開始当初はカップアイスやソフトクリームミックスの完成品を輸出し ていたが、20フィートコンテナを埋めるだけの受注量が確保できず、輸出 コストがかさんでなかなかうまくいかなかった。 ● 台湾企業から出店オファーがあり、18年に現地法人を設立し、販売店舗を オープン。解凍時の分離を防ぐ加工を施した原料乳を冷凍で輸出し、現地 で最終加工を行ってソフトクリームとして販売する体制を確立した。 ● 1次加工の状態で輸出することで製造・物流コストの削減、販売価格への 反映につながり、輸出を軌道に乗せることができた。 ● 国内外の需要拡大に対応するため、19年には地元銀行や公庫の融資により 手狭となっていた工場を拡張し、製造設備の増強を行っている。 ● 当社のアイスクリームは生乳に一切加水していないことが強み。評判が伝 わり、現在はアジア7カ国・地域に輸出が拡大している。
今後の展望
● 地元銀行や公庫の融資を活用し、22年に本社店舗を移転・リニューアル。 訪日外国人旅行者も楽しめるよう製造工程の見学スペースや駐車場も整備。 アフターコロナに向けて、インバウンドと輸出の相乗的拡大を図る。



「あいすの家とエトセトラ」として
22年7月にリニューアルオープン



北海道の新鮮な生乳を使ったジェラート
40種類のフレーバーを販売



製造工程を視察する海外バイヤー

半熟燻製卵「スモッチ」で輸出拡大を図る 株式会社 半澤鶏卵（卵）

産地を
束ねて
輸出確保

現地ニーズ
に即した
商品供給

地域産品
の高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要

- ◆所在地：山形県天童市
- ◆業種：鶏卵の生産・加工・販売
- ◆創業：1960年
- ◆代表者：半澤 清彦さん
- ◆年商：12億円
- ◆輸出開始：2021年
- ◆輸出先：香港
- ◆海外売上比率：3 %
(スモッチ)



輸出に取り組んだ経緯・背景

- 当初は鶏卵卸売業を営んでおり、2007年に鶏卵生産に参入した。看板商品は燻製した半熟卵の「スモッチ」。
- 18年3月に「スモッチ」の新工場が稼働し、製造能力が安定したのを機に本格的に輸出を検討。日本産卵は香港でも人気であり、「スモッチ」を輸出できないかと、ジェトロ山形に相談した。

輸出の取り組み内容

- 原料生産から加工販売までの自社一貫体制を整備するため、17年度に補助事業と公庫資金を活用して鶏舎・GPセンター・加工場・直営店を建設。18年12月に卵製品の香港輸出に必要な加工場の施設認定を取得した。
- 19年2月に参加した香港でのテスト販売では「スモッチ」200個が完売、日系小売店から注文が入った。しかし、賞味期限が3週間と短く、航空輸送で運賃が割高になるため、継続注文には至らなかった。
- コロナ禍で国内おみやげ需要が減少するなか、輸出へ再挑戦するため、山形大学の学生が県内企業の輸出戦略を練るワークショップに参加。SNSでのレシピ紹介や商談用プレゼン資料作成など学生のアイデアを取り入れた。
- 課題の運賃は大阪の間屋が他の商品と混載することで克服。香港の現地商社との商談が成立し、21年3月から念願の継続輸出が実現した。
- 同年8月には殻付き卵の香港輸出に必要なGPセンターの施設認定を取得。山形県産米で育てた鶏が産む、黄身が白い「米卵」の輸出も開始。

今後の展望

- アニマルウェルフェアの取り組みを進めるため、23年に平飼い鶏舎を導入。平飼い卵のニーズが特に海外で高まっており、「スモッチ」・「米卵」・「平飼い卵」のマルチブランド戦略で海外販路の開拓・拡大に取り組む。



スモッチファクトリー（シンガポールへの輸出に向けて施設登録の手続き申請中）



香港でのラッピングカー。中国語の商品名「斯莫奇」は山形大学の留学生の発案による



アニマルウェルフェアに配慮し、こだわりの卵を生産

生産者が連携して「茨米」を世界へ展開 株式会社 百笑市場（米）

産地を束ねて
011確保

現地ニーズに即した
商品供給

地域産品の
高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要

- ◆所在地：茨城県下妻市
- ◆業種：米卸売・輸出
- ◆創業：2011年
- ◆代表者：染野 実さん
- ◆年商：4 億円
- ◆輸出開始：2016年
- ◆輸出先：米国、カナダ、香港、シンガポール、タイ、オーストラリアなど
- ◆海外売上比率：60%

輸出に取り組んだ経緯・背景

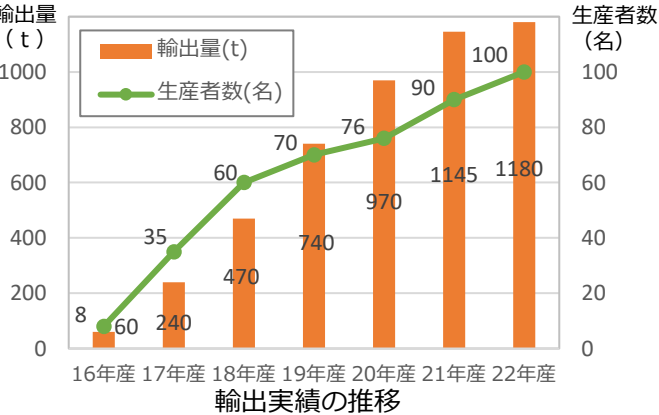
- 国内需要の減少に危機感を抱くも、言語対応や輸出手続きなど、一農家が単独で輸出を始めるのは難しい。そこで、志を共有する大規模農家 8 名が共同で輸出に取り組むことを決意。
- 生産農家や県などで組織する茨城県産米輸出推進協議会が2016年に発足。県の支援も得ながら米国西海岸へ60 t の試験輸出を開始した。

輸出の取り組み内容

- コロナ前は延べ50名の生産者と海外渡航20回以上、農家みずから現地に赴いて、「茨米（うばらまい）」のブランドで販促活動を積極的に展開。
- 米国では現地のカリフォルニア産米や東南アジアなどの輸入米との競合となることから、輸出用に多収品種と乾田直播栽培を導入。また、海外では等級が重視されないことから、等級検査を省略。こうした低コスト省力化の取り組みにより、日本産の強みである品質に加え、価格競争力を確保。
- コロナ禍で家庭用需要が伸び、21年産米は創業時の目標1,000 t を上回る1,145 t を輸出した。参加農家も 8 名から90名に増加。更なる輸出拡大を図るため、国の補助事業を活用してFSSC22000対応の精米工場と低温倉庫を整備。補助残分については地元銀行と公庫から協調融資を受けた。
- 輸出用精米ラインの最終工程では精米袋に二酸化炭素を充填して真空パック状態にする。輸出用米は精米から消費の期間が長くなるため、真空パックにより品質や食味の劣化を防ぎ、賞味期限が2年間まで伸びた。

今後の展望

- 干ばつによる米国産米の不作や円安などの影響もあり、23年産米は2,000 t の輸出を見込む。生産者の結束を武器に、生産から精米加工、流通まで一気通貫で行い、輸出拡大を通じて持続可能な農業生産を推進する。



企業概要	輸出の取り組み内容
◆所在地：静岡県榛原郡川根本町 ◆業種：茶の生産・加工・販売 ◆創業：2018年 ◆代表者：杉谷 道也さん ◆年商：5億円 ◆輸出開始：2020年 ◆輸出先：米国、欧州など ◆海外売上比率：90%	● 和食人気や健康志向を背景に海外での日本茶需要は拡大しており、特に抹茶は飲用・食用を問わずニーズが高い。有機抹茶を海外へ輸出するため、20年に有機では国内最大規模の抹茶工場を建設。工場建設にあたって補助事業を活用し、地元銀行と公庫からも資金調達した。 ● 抹茶は幅広い用途で使用されるため、食品素材として国際的な衛生管理基準に定める必要がある。工場はFSSC22000認証を取得、高圧蒸気による殺菌施設も完備しており、視察に訪れた海外バイヤーも納得してくれる。 ● 工場で加工した抹茶は出資者である(株)カクニ茶藤と丸山製茶(株)が買い取り、それぞれの販売ルートから北米や欧州を中心に幅広い地域に輸出される。 ● 茶の輸出にあたっての課題は、輸出先国・地域毎の残留農薬規制への対応。中山間地域の茶園は冷涼で害虫が発生しにくい一方、生物多様性の恩恵で益虫が多く、有機栽培に適している。また、つゆひかりなどの病害虫への耐性が強い品種への改植を推進し、有機抹茶の安定生産に取り組んでいる。
輸出に取り組んだ経緯・背景	今後の展望
● 静岡県川根地域は高級茶の産地として知られているが、国内需要の低迷に伴う価格低下を受け、持続可能な茶業の継続が困難となりつつある。 ● 中山間地茶業のハブとして、川根地域を拠点に国内外のマーケット需要に応えられる生産体制を構築するため、茶生産者、碾茶加工業者及び茶商が共同出資し、2018年に当社を設立した。	● 当社と契約する生産者の有機茶園面積は100haに達する見込み。生産者へ安定収入を還元し、中山間地域の茶業再生と人材活性化を実現するため、生産者、茶商と当社が三位一体となり有機抹茶のグローバル産地化を図る。



FSSC22000に対応した抹茶工場。年間約300 tの有機抹茶を製造し、北米や欧州を中心に輸出



生産者、茶商と工場担当者が集まり品質向上に向けた意見交換を実施



中山間地域の土壌や気候の特徴を活かして海外の規制にも対応可能な有機栽培を展開

「にぎやかな発酵文化」を礎に、ウイスキーを世界へ 相生ユニビオ 株式会社（ウイスキー）

産地を束ねて
ロット確保

現地ニーズ
に即した
商品供給

地域産品
の高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要	輸出の取り組み内容
◆所在地：愛知県西尾市 ◆業種：みりん・清酒・焼酎・洋酒の製造・販売 ◆創業：1872年 ◆代表者：村松 浩一郎さん ◆年商：23億円 ◆輸出開始：2015年（ウイスキー） ◆輸出先：欧州、中国 ◆海外売上比率：2%（ウイスキー）	●当初は国内向け商品を海外でも売れないかと考えていたが、海外に提案できる商品は何かを見極めるように発想を転換。当社はビール・ブランドーを除く全てのアルコール類製造免許を持っており、自社単独で多種多様な商品を海外バイヤーにPRすることで商談を優位に運べるようになった。 ●主力商品のウイスキーは海外原酒をブレンドし、独自の味わいを出して展開。18年にフランス、21年に中国へブレンドドウイスキーの輸出を開始した。ウイスキー事業を再構築するため、19年からは1959年の伊勢湾台風の被害を受けて以来、70周年の節目で自社蒸留所を再稼働している。 ●海外で特にニーズが高いシングルモルトウイスキーは樽詰めして3年間以上の熟成が必要。輸出拡大に向けた増産体制の整備のため、公庫資金を活用し、樽300個の保管が可能な貯蔵庫を新設する（23年10月完成予定）。 ●21年から地元ビールメーカーと共同で麦芽原料となる二条大麦の試験栽培に着手。原料から製造まで地域で一貫生産した商品開発にも取り組む。
輸出に取り組んだ経緯・背景	今後の展望
●2004年にみりん製造の相生味淋(株)、焼酎製造の愛知酒精工業(株)、清酒製造の相生酒造(株)が合併。 ●輸出は年商の1%程度に留まっていたが、経営の新しい軸に加えるため、16年に社内に輸出専任部署を設置。ジェトロから情報提供やアドバイスを受けながら、輸出想定国の市場動向や規制などを踏まえた自社の輸出戦略を策定した。	●自社蒸留所で19年に樽詰めしたシングルモルトウイスキーは24年を目途に販売開始予定。様々な酒類製造のノウハウを活かした「にぎやかな発酵文化」を礎とし、独自の地ウイスキーを世界に届けていく。



みりん製造を行う西尾工場。発酵技術でお客様と「ともに生き生き」とした食と暮らしを創造



19年に樽詰めした自社蒸留ウイスキー「一碧」
創業150周年の事業として70年越しに復活



麦芽を糖化・発酵させて、蒸留した後に
ホワイトオーク製の樽で3年間以上熟成

輸出拡大に向けて酒蔵・物流センターなどを集約
梅乃宿酒造 株式会社（日本酒・リキュール）

産地を
束ねて
〇〇〇確保

現地ニーズ
に即した
商品供給

地域産品
の高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要	輸出の取り組み内容
◆所在地：奈良県葛城市 ◆業種：日本酒・リキュールの製造・販売 ◆創業：1893年 ◆代表者：吉田 佳代さん ◆年商：18億円 ◆輸出開始：2002年 ◆輸出先：米国、香港、台湾、中国、シンガポール、オーストラリア、欧州、UAEなど ◆海外売上比率：40%	● 単に声をかけてもらって輸出するのではなく、パートナーを戦略的に見極め、小規模でも本気度のある現地代理店との取引に注力。海外では果実酒の方がなじみ易く認知度も高いため、日本酒にこだわらず、現地の嗜好に合わせた商品を提案。ゆず酒が海外でも人気になるなど、輸出が拡大した。 ● 17年には台湾に現地事務所を設立。台湾はそれまで小売店を中心に展開していたが、飲食店の販路を開拓することで、現地進出から5年間で台湾での売上が約6倍に拡大。当社の知名度も向上し、台湾のコストコとの取引につながった。現在、世界25カ国・地域へ輸出を展開している。 ● 創業時の酒蔵から増改築を繰り返してきたが、道幅の狭い住宅地にあり、事業拡張に伴い手狭になっていた。また、梅酒蔵、瓶詰めライン、物流センター、店舗などが周辺に点在し、非効率な動線が課題となっていた。 ● そこで、地元銀行や公庫の融資を受け、22年に酒蔵や物流センターなどを全面的に移転・集約。品質向上のため大型冷凍・定温倉庫も整備した。
輸出に取り組んだ経緯・背景	今後の展望
● 清酒醸造をベースとしつつ、奈良県産の梅にこだわった梅酒や各種リキュールを製造・販売。 ● 2002年に大手問屋の声がけで米国へ輸出開始。現地代理店とつながったが、既に多くの日本酒が流通し、代理店任せではうまくいかなかった。バーボンのような強い酒を好むなど文化自体が異なり、酒類の販売制度も各州で違っていた。	● 新蔵は関西国際空港から車で1時間の立地であり、大型の駐車場も整備。国内外のファンに酒蔵見学やワークショップなどの「梅乃宿体験」を提供し、新蔵を通じて世代や国境を越えた新しい酒文化を創造していく。



22年7月に酒蔵、物流センター、店舗、本社事務所などを全面的に移転・集約

酒造りの工程が見学できる「お酒造りの廊下」(左)と店舗(右)
国内外のファンが集う「体験型」酒蔵がコンセプト

清酒醸造をベースに、梅酒や各種リキュールを製造・販売

企業概要	輸出の取り組み内容
◆所在地：兵庫県多可郡多可町 ◆業種：醤油・味噌の製造・販売 ◆創業：1889年 ◆代表者：足立 裕さん ◆年商：3 億円 ◆輸出開始：2010年 ◆輸出先：ドイツ、スイス、オランダ、米国など ◆海外売上比率：10%	● 2012年に公庫資金を活用し、現在の本社蔵を建設。東京の商社との商談を踏まえ、輸出に対応した量産体制構築に向けて、高さ 4 m、直径 3 m、24,000 ℓ のもろみを貯蔵する関西最大級の120石の木桶 6 本を導入した。 ● 10年にスイス、12年からドイツへ輸出を開始。欧米諸国ではオーガニック志向が高く、和食人気からオーガニック醤油の需要が高い。木桶を使った伝統製法は、ワインと製法や嗜好性が似ていることもあって高い評価を受けており、ドイツを中心とした欧州と米国へ年間約100 t を輸出。 ● 海外の取引先からは30%以上の増産や食品安全マネジメントの国際規格であるFSSC22000の取得を強く要望されている。しかし、当社の現在の生産体制では既に稼働率100%に達していた。 ● そこで輸出事業計画を策定し、補助金を活用して22年にFSSC22000対応の新蔵（第二工場）を建設。施設整備費用のうち補助残については、地元信用金庫、信用組合及び公庫から資金を調達した。
輸出に取り組んだ経緯・背景	今後の展望
● 木桶を使った伝統製法による有機醤油を製造。本社蔵の移転計画中に、東日本大震災の影響で関西の醤油蔵を探していた東京の商社と商談。 ● 商社側の求める数量が大きく、移転予定先の敷地では必要な本数の30石の木桶を収容できない。最初は断念しかけたが、蔵の当初設計を一部変更し、本格的に輸出に取り組むことを決意。	● 醤油の醸造には約 3 年かかるため、事業効果が出るのは25年以降。新蔵は輸出用を主に製造し、商社や公的機関の支援を得て海外販路の拡大に取り組み、輸出額を現状の約 2 倍に伸ばす。



明治22年創業、4 代目後継者の足立兄弟
裕さん(左)と学さん(右)

22年 3 月に完成したFSSC22000対応の新蔵
オーガニック・木桶仕込み・長期熟成にこだわる

国産有機大豆、有機小麦、赤穂の海水塩、北播磨の
清流杉原川の伏流水を使用し、吉野杉の木桶で熟成

黒毛和牛の経産牛を育て直し、世界のWAGYUに 株式会社 熟豊ファーム（牛肉）

産地を
束ねて
Q11確保

現地ニーズ
に即した
商品供給

地域産品
の高付加
価値化

国際認証
の取得

物流改善
・効率化

現地拠点
の設立

企業概要
◆所在地：島根県雲南市 ◆業種：肉用牛生産 ◆創業：2017年 ◆代表者：石飛 修平さん ◆年商：10億円 ◆輸出開始：2020年 ◆輸出先：シンガポール、マカオ、香港、タイ、 欧州（10カ国）、米国、UAE ◆海外売上比率：40%
輸出に取り組んだ経緯・背景
● 出産を終えた黒毛和牛の経産牛を専門に再肥育。 ● コロナ禍で和牛の枝肉相場が下落。京都市場は肉質がよければ適切に評価してくれると聞き、わらをもつかむ思いで20年6月に出荷。有力な肉卸商が買ってくれて、その1週間後にシンガポールに輸出しないかと誘われ、輸出を開始。

輸出の取り組み内容
● 21年から欧州へ輸出を開始、ジェトロ・JFOODOがスイスの日本大使館で開催した和牛PRイベントに参加。日本産はサシが多すぎて敬遠されることもあるが、サシが程よく美味しいと試食商談で好評を得た。 ● 輸出用はサステナブル和牛熟のブランドで展開。特に欧州は持続可能な飼育環境や飼育方法に関心が高い。輸出用の専用牛舎を建て、通常4、5頭入れるスペースに2頭しか入れないなどアニマルウェルフェアに配慮。 ● 餌にはオカラなどの食品残さを混ぜたり、牛のゲップで出るメタンガスを抑えるためにアマニ油の絞りカスを加えたりして、抗生物質は使わない。 ● 価格も未經産牛より3割ほど安く、欧州はじめアジアでも好評。輸出拡大に伴い地元銀行や公庫の融資により規模拡大を実施中。800頭を飼育し、1カ月に約120頭を出荷、そのうち30〜40頭が輸出向けとなっている。 ● 国内では経産牛は「廃用牛」と呼ばれ、肉質が硬いなどの先入観があるが、海外での高い評価が逆輸入される形で日本国内でも需要が拡大している。
今後の展望
● 海外で流通するWAGYUは豪州産の交雑種などが主流。黒毛和牛の経産牛の輸出を通じ、日本の和牛を世界のWAGYUに広めていきたい。



代表の石飛 修平さん
輸出用の専用牛舎で



様々な環境で育った母牛を一頭一頭の
経歴や性質を分析して個体ごとに管理



豊かな自然環境の下、健康的に
のびのびと過ごせるよう配慮



経産牛を再肥育して一定品質以上で安定的に出荷
適度なサシと和牛本来の赤身の濃厚な旨みが特徴

企業概要	輸出の取り組み内容
◆所在地：長崎県南松浦郡新上五島町 ◆業種：ブリ・ヒラマサ・マグロの養殖・加工 ◆創業：1967年 ◆代表者：橋口 直正 ◆従業員：40名（パート含む） ◆輸出開始：2016年 ◆輸出先：米国、中国、欧州、韓国など ◆海外売上比率：95%（活魚含む）	● 16年に地元銀行と公庫の融資を受けて対米HACCP対応のフィレ加工場を建設し、輸出を開始。フィレ加工したブリを真空パックにして米国へ輸出していたが、貨物到着後の商品の理学的検査により鮮度が落ちていた。 ● そこで、ジェトロの新輸出大国コンソーシアムの専門家の協力を得て、18年にFDA（米国食品医薬品局）の検疫免除の資格を取得。現地通関がスムーズとなり、米国の高級飲食店向けに冷蔵のブリフィレの輸出が拡大。 ● 拡大するフィレ需要に対応するため、18年10月から養殖場の増産を順次実施。また、19年には長崎県で第一号となる対EU・HACCPの認証を取得し、欧州への輸出を開始した。 ● 加工品輸出の約5割を占める冷凍品について、取引先の保管期間長期化ニーズに対応するため、22年に公庫の融資を受けて新たに急速冷凍・冷凍保管庫を整備。品質向上・保管期間長期化により、販路が拡大している。
輸出に取り組んだ経緯・背景	今後の展望
● 米国向け輸出原料として九州の企業にブリの活魚を供給していたが、海外での和食人気を背景に特に2010年頃から輸出用原料の受注が急増。 ● 一方、ブリは市況の影響を受けやすく、安定価格での販売に課題があった。そこで、自社事業として加工、輸出に取り組むこととした。	● 今後も拡大しつづける海外需要に対応するとともに、海外の消費動向をより正確に把握するため、中間業者を介さずに小売店・レストランとの直接取引を行うことを視野に入れている。



五島列島の綺麗な海で独自開発の生餌を与えて養殖臭みがなく、夏場でも寒ブリ並みの美味しさを実現



HACCP対応のフィレ加工場（米国・中国・EU向けの輸出に必要な施設登録を措置）



18年に米国FDAの検疫免除の資格を取得ブリフィレを真空パックにしてチルド輸出

(1) 輸出相談の個別対応（輸出全般支援）

農林水産事業本支店に農林漁業者・食品企業を対象にした海外展開に関する相談窓口を設置し、お客さまの個別相談に対応します。また、相談内容に応じて、関係機関とも連携を図り対応します。

(2) 輸出関連の情報提供（輸出前支援）

農林水産省やJETRO等と連携し、農林漁業者や食品企業の皆さまを対象とした輸出セミナーを実施しています。また、日本公庫作成の「情報クリップ」等を通じて輸出に関する情報をお客さまへ提供します。

(3) 輸出にあたり必要となる設備資金・運転資金のご融資

農林漁業者や食品企業が、自らの経営改善や国内農林漁業の振興のために、海外へ国産農林水産物やその他加工品を輸出する場合に必要な資金を、日本公庫農林水産事業の資金制度においてご利用いただけます。

(4) トライアル輸出支援事業（貿易商社、専門家との連携）

国内外の貿易商社と提携し、新たに輸出に取り組むお客さまに対して、試験的な輸出を支援します。また、輸出の事前準備（規制・市場対応の調査）について、お客さまの課題に応じた専門家を紹介します。

(5) 商談の場を提供・商談サポート

JETRO等と連携し、国内外商談会、海外見本市の場を提供します。また、必要に応じて、商談会や見本市へ出張・同行し、商談をサポートします。

【商談会・見本市の例】

- ①日本公庫主催のアグリフードEXPOにて海外展開相談コーナーを設置
- ②海外見本市（ジャパンパビリオン）に日本公庫お客さま向けブースを設置





日本政策金融公庫

農林水産事業