

「青果物輸出産地セミナー」

かんしょの輸出産地形成・販路開拓のポイント

株式会社くしまアオイファーム

堀内 翔斗

企業概要（株式会社くしまアオイファーム）

先進的な技術で高品質なさつまいもを国内外に販売。東南アジアを中心に海外展開を進め、海外輸出シェアNo.1を誇る。

さつまいも輸出量の約2割を占めるシェアNo.1企業



- 青果用さつまいもに特化し、生産・貯蔵・販売までを一貫して実施
- 香港・シンガポール・台湾・タイ・欧米・中東等の小売店を中心に輸出し、さつまいも輸出量の約2割を占める
- 新品種の導入や新規販路の開拓等にも積極的に取り組む

輸出のきっかけ・経緯

国内で廃棄される事が多い小ぶりな芋に着眼し、「おやついも」としてブランド化。消費需要のあるアジア圏に向け輸出を開始。

小ぶりなさつまいもに着眼・「小畦密植栽培」を実践



- 海外現地マーケティングを重ね、小芋が好まれる事を発見。従来は規格外として廃棄していた小ぶりなさつまいもを輸出
- 小ぶりで形の良いさつまいもを栽培する「小畦密植栽培」法を開発・実践
 - 輸出に適したサイズの歩留まりが、3割上昇する事で出荷量が増え、国内と同等の利益を確保

さつまいもの現地ニーズ

東南アジアの消費者から甘みのある小ぶりなさつまいもが好まれており、年間約200万袋販売するほど人気。

現地ニーズに合うさつまいもに特化し、輸出量を拡大



- 中華系の食文化ではさつまいもを炊飯器等で調理したり、おやつとして食べるため、小ぶりなさつまいものニーズが高い
- 食感、サイズ、甘さ、色、など国や地域により好みの差があることが判明。地域性や食文化を鑑みた品種選定/提案が必要



➤ 金時系や紅はるかが人気

「焼き芋」という食文化の輸出

単なる青果物の輸出だけではなく、食べ方・食文化である「焼き芋」を輸出することで日本産かんしょのブランディングを目指す。



- 新規市場も挑戦。ドバイ「Gulfood」やドイツ「Anuga」に出展し、焼き芋を試食提供した際、各国のバイヤーはおいしさ、甘さに驚嘆
 - 欧米各国でもかんしょは消費されているが、「少し甘いジャガイモ」程度の認識がほとんど
- 輸出をするためにまず日本産かんしょの良さを知ってもらう必要がある

販路拡大に向けたバイヤーへの訴求

全国レベルの供給量と取扱品種の多さから、「当社と組む以外の選択肢はない」という強みを商談の場でバイヤーへアピール。

- 「日本産 = 質が良い・美味しい」は当たり前であり、「安定供給・価格透明性・柔軟性」などがバイヤーにとって重要となる
 - 小売店・バイヤーは現地での欠品リスクや価格競争力が大きな懸念
- 取扱品種数・連携する産地の多さから、安定供給を強みへ
- 「Made in Japan」の強調に加え、JGAPの取得や熟成日数、糖度等、“日本産”以外にも訴求したマーケティング活動を実施

積極的な拡大・独自性の強化を通じて自分たちの強みを確立する

他産地との連携による生産体制の強化

全国の産地と連携を積極的に推進し、生産量の確保やリスクヘッジを



- 宮崎県のみならず、日本各地に契約農地を募り、生産量の確保や天災/病害へのリスクヘッジを図る
- 九州の産地が基腐病による打撃を受ける中、取扱量も増加
- 遠くは北海道の農産物流通事業者 HALGREENらと連携し”北海道産かんしょ”の栽培にも着手

契約農家の社員化・買取価格維持・代行等、産地を守る取組も推進

他産地・パートナーとの関係構築のポイント

- さつまいもを「儲けるための一商品」として捉えているのではなく、産地や農家を守り、長期的な生産・輸出を目指せる、**同じ志を持つ事業者との連携が重要**
 - 産地や畑についての理解や知識、なによりも“思い”がある人との連携が、スピード感や差別化、スペシャリティを生み出しやすい
- 積極的に現地に足を運び、**現地確認や対面での打ち合わせを重ねる**事が、パートナーの見極めや関係構築を行う上で重要
 - 対面でのネットワーキングは自分たちの“ファン”作りにも繋がる

より多くの関係者と関わりを通じて、連携先の見極め・関係構築を図る

輸出に向けたロス対策 ～キュアリング

“キュアリング”によりカビの発生を抑制することで、輸出時の課題であるロス率を低減。



- 収穫時や洗浄時についた傷から発生する腐敗を“キュアリング”によって抑制

➤ “キュアリング”とは、高温多湿な環境下にさつまいもを置き、傷の修復を促す技術



- くしまアオイファームでは、約250tのさつまいもを貯蔵できるキュアリング施設を保有

キュアリング貯蔵庫を活用し、年間を通した安定的な出荷を行う

輸出に向けたロス対策 ～温度管理

温度変化によるロスの発生を防ぐために、低温車を利用して、厳密な温度コントロール下で輸送することで、品質を維持。



- 温度変化によっても腐敗が助長されるため、低温車を貸し切り、厳密な温度コントロール下で港まで輸送
- また、海外でのトランシップ時の環境変化で腐敗が進むこともあるため、可能な限り直行便を活用

地域の物流会社とも密に連携し、ロスの発生を抑える

青果物輸出拡大に向けた課題・今後の展望

- **強い農業**：日本各地の産地と連携し生産者を増やし、かんしょの生産量を上げ、**均一な品質を安定的に供給できる体制づくり**が必要
 - サツマイモ基腐病対策、商売の差別化のためにも、病害抵抗性や今までにない特徴を持つような新品種開発を強化。
- **ロス対策**：キュアリングや温度管理だけでは、ロス発生はなくならないため、**ロスの出ない売り方**の検討や現地**バイヤーや売場の理解も必要**
- **新しいマーケティング**：欧米に向けて日本産かんしょの味・栄養性・機能性の認知度を上げるためのPR・マーケティングを通じ、食文化としての「焼き芋」の輸出・浸透を目指す

産地/メーカー、商社、物流会社、売場等を巻き込んだ対応が必要