



東京青果株式会社

「青果物輸出産地セミナー」 卸売市場を拠点とした青果物輸出のポイント

東京青果株式会社 内山 和哉



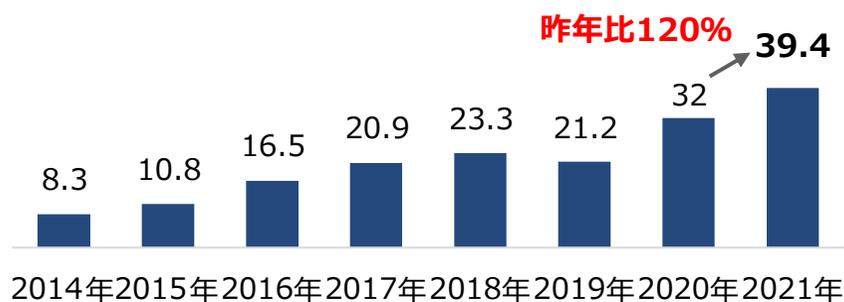
企業概要（東京青果株式会社）

青果卸の業界大手として、ナショナルブランド化や包材・輸出方法の規格化を推進。集荷力を活かした多品種・産地提案を行う。

市場機能を活かしつつ、青果物輸出の規格化を推進

輸出金額年次推移

(単位：億円)



- 青果物卸の業界大手として、シンガポール・香港・タイ等を中心に青果物輸出を促進
- 現地小売向け(中価格帯品)の販売促進等に注力した結果、21年度は昨年比120%の青果物輸出を達成
- 卸売市場の機能(集荷・価格形成)を活かしつつ、PDCAを回しながら輸出規格化を推進

市場経由での輸出メリット①

国内・輸出の流通を一括で担うことで生産者のリスク・手間を軽減。市場の集荷機能を活かすことで海外へ有利販売もできる。

市場を経由することで安定的な出荷体制を構築可能

市場経由



産地

100%

東京青果
(国内・輸出向け)

市場にて品質の第三者評価、同時出荷

【商流一本・おまかせ型】
安定供給しながら、出荷量を増やしたい

直接取引



産地

70%

国内向け出荷

30%

海外向け出荷

自社で商談等の販路開拓、国内外別に出荷

【自社で商流開拓】
輸出のインセンティブを出していきたい

市場経由での輸出メリット②

既存の国内流通に輸出分を組み合わせることで、生産者側でリスク分散・商談回数を低減しながら、安定供給が可能。

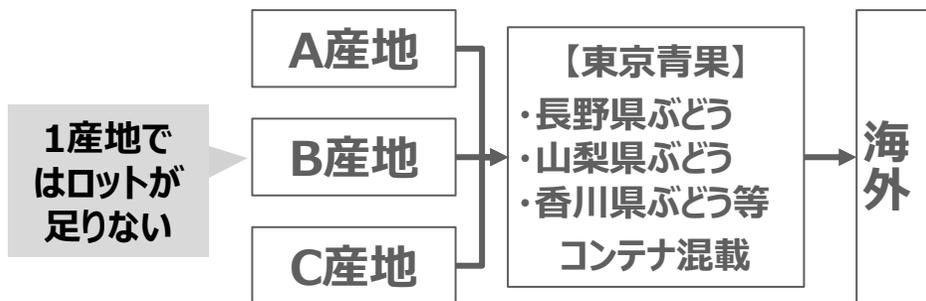
産地



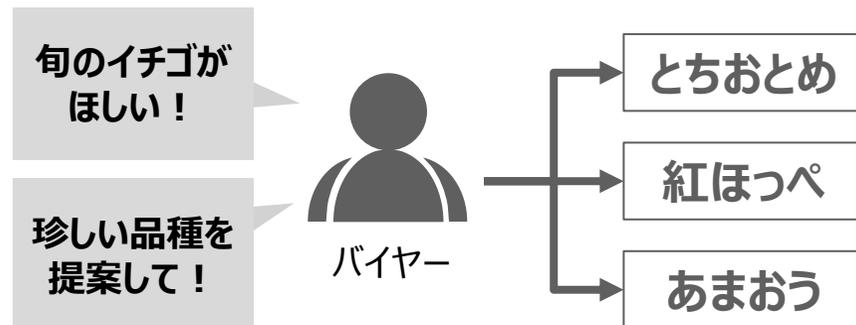
バイヤー

多品目×産地との混載が可能に

品質・品種のチョイスが可



- **メリット**：輸送手続・積載コストを抑えるために、大口でまとめた混輸送・有利販売が可能
- **デメリット**：国内外の情勢によって市場にて輸出货量を調整する可能性があり



- **メリット**：多産地×多品目の取扱があるため、バイヤーからの細かなオーダーに対応可
- **デメリット**：取扱産品が多い上、明確な指標がないためセレクトがしにくい

輸送包材の標準化に向けた取組

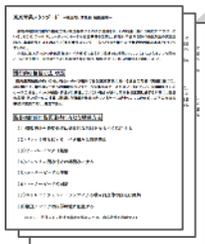
これまで産地によって包材・積み方が異なり、荷崩れによる損傷が発生。包材規格化により効率的な輸送・損傷低減に寄与。

T11パレットに適合した “段ボール箱の標準化”を目指す

2018年度

積載方法の実証

- 実証結果を事実上の輸送基準(東京青果スタンダード)としてとりまとめ、横展開



模範事例

課題
洗い出し

2019年度

輸出用梱包材の 開発・実証

- T11型パレットに積載効率の高い梱包材を設計し、実際に輸送実証を実施



規格
特定

2020年度～

JIS規格の実用化 に向けて推進

- 規格化先行品目でのJIS認証取得に向け、審査のための検討委員会を立上



JIS規格化運用の具体事例 ～みかん

実証実験にて作成した規格を基に化粧箱を作成。産地と連携しながら、梱包レーンを整備・カナダ等の輸出向けに運用開始。

JIS規格に準じたデザイン性の高い化粧箱として好評



- 実証実験を踏まえて、農水省規格・JIS規格に準じた段ボール箱を作成
- 展開市場でのインパクト・市場での応用化を意図したデザインの化粧箱を採用
- 現地からも日本産青果物としての認識向上・売り場からも魅力的な箱として高評価

産地形成×青果物輸出に向けたポイント

- **マーケットインに加えて、プロダクトアウトの情報（国内生産量・面積・商品規格等）を正しく伝えていくことも重要**
 - 産地の収益性・生産効率を考慮していくことも重要。生産効率の良い規格で品質の高い産品を届けていきながら価格形成・持続的な供給体制を整えていくべき
- **バイヤーとの信頼構築に向けて、第三者による客観的な評価も重要**
 - 卸売市場の仲介に限らず、青果物輸出においては品質の安定化・輸出用規格の統一化を図っていくことが必要
- **新規開拓国は、国内の生産事情×現地ニーズを意識した検疫品目に**
 - 最初の導入時の検疫条件指定が肝心であり、GLOBALG.A.P.の取得ハードル等も加味した上での品目選定が重要

“マーケットイン型”と“プロダクトアウト型”の輸出の考え方のバランスを取りながら、日本農業に合わせた産地形成・供給体制を整備していくべき。