
**「青果物輸出産地セミナー&マッチング in 東北」
当社が行っている輸出事業について**

**2022年10月31日
株式会社マンカウヰル東北
今野**

【会社概要】

商号 株式会社マンカウシル東北

所在地 〒990-2161 山形県山形市大字漆山1837-3

創業 2016年2月

・大阪を拠点に全国に流通網を持つ、マンカ流通グループの産地拠点。

(グループ売上高:約300億円)

・山形県内の生産者様から果物、野菜をお預かりし、主にグループ企業へ出荷・販売。

・2017年からグループ企業「株式会社ウィズ・プロデュース」とともに本格的に輸出に取り組んでいる。



食ビジネスの“まん中”に、
マンカ流通グループは立っています。

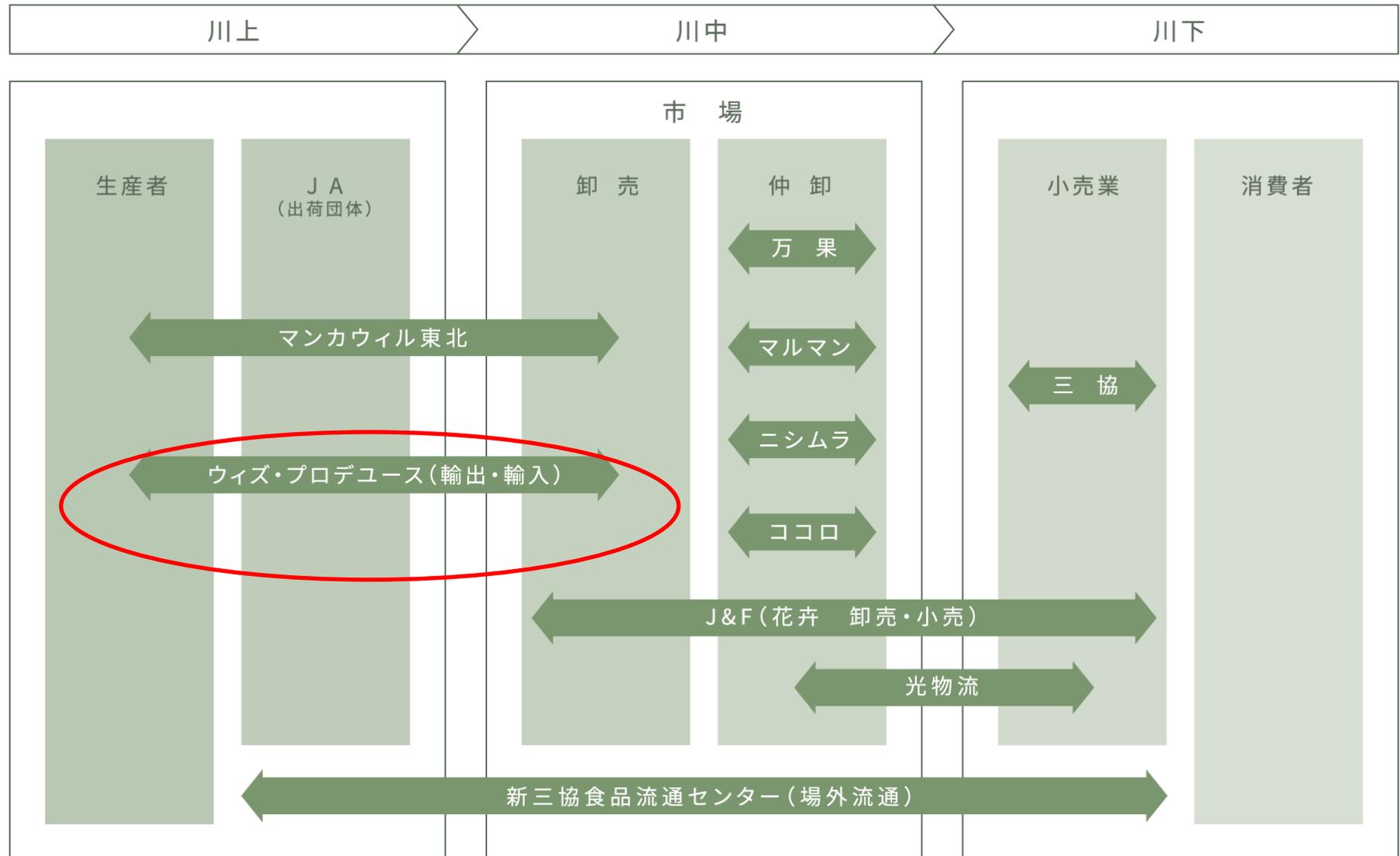


農業生産会社として、2018年に株式会社マンカファームを設立。山形県内の朝日町/東根市でりんごを、大石田町でスイカを生産している。

2020年からは、山形県内で初となる高密植栽培を開始。今後生産面積を増やし、国内、海外向けに出荷を行っていく。



川上から川下までをグループ内で完結→ノウハウを蓄積している。



※マンカ流通グループ



輸出向けとして商品化できないものは、国内向けに商品化しなおして流通。

- ・台湾、香港の量販店向け出荷が中心。
- ・主力の桃は中秋節ギフト需要もあるが、中秋節後も引き合いが強く安定して出荷させていただいている。
- ・りんごは春節向けのギフト出荷がメイン。

取引実績

台湾 桃、りんご

香港 桃、りんご

タイ 桃（2022年開始）

販売実績

(千円)

約82,000千円

4年間で約2.5倍

2017 18 19 20 21

©マンカウビル東北 2022. All Rights Reserved.



産地の優位性を活かした提案・販売

①国内の他産地と出荷時期が重ならない

中秋節に出荷のピークが合う事や、中秋節後に数量が出荷できるメリットがある。

	6月	7月	8月	9月
山梨	○	◎	○	△
福島	△	○	○	△
山形	△	△	○	○
長野	△	△	○	△

②品質・食味を評価していただけている

国内有数の果樹産地であり、食味の良い果実が出来る条件がそろっている。



生産者・販売先との密なコミュニケーション

①販売動向や課題点を生産者にフィードバック

シーズン中は集荷のため毎日生産者を訪問。改善スピードが早い。
また、生産動向の情報収集も早く、正確性が高い。



②生産動向や課題点を販売先にフィードバック

シーズン中はほぼ毎日コミュニケーションを行い、双方の情報交換を実施。
グループ会社が主な販売先のため、透明性の高い生の販売動向が聞ける。



課題点① 輸出要件のクリア

・残留農薬基準値への対応(台湾)

現状

今年度は2件基準値を超過してしまい、台湾へ輸出したものの現地で廃棄処分。
商品代金、廃棄費用は、お取引先様、当社で折半せざるを得なかった。

今後

○来年に向けて栽培履歴内容を見直し、防除暦の検討を行う。

年月	農薬名	濃度	回数	単位	備考
5月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
6月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
6月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
6月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
7月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
7月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
7月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
8月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
8月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
8月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
9月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
9月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
9月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
10月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
10月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
10月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
11月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
11月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
11月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
12月上旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
12月中旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	
12月下旬	アクトラン	1000ppm	1	1000	

○シーズン開始前に各生産者様に注意点を説明。



課題点① 輸出要件のクリア

・出荷前冷蔵保管条件のクリア(ベトナム)

現状

過去2年間、りんごの保管要件(1.1℃以下、28日間以上)をクリアできず、ベトナム向け出荷を断念。
出荷を断念した分は、国内流通用として販売。

今後

○今年も保管試験を行い、クリアできる保管方法を確立。



○保管試験成功の際は、ベトナムでテスト販売を実施。



2022年7月@ハノイ

課題点② 商品確保

・供給可能な商品の絶対量が不足している

現状

特に桃に関しては、輸出先様からの需要が高く、当社が供給可能な絶対量を大幅に超えている。
管理面、品質面で海外向けに出荷可能な生産者、商品の確保が必要。

今後

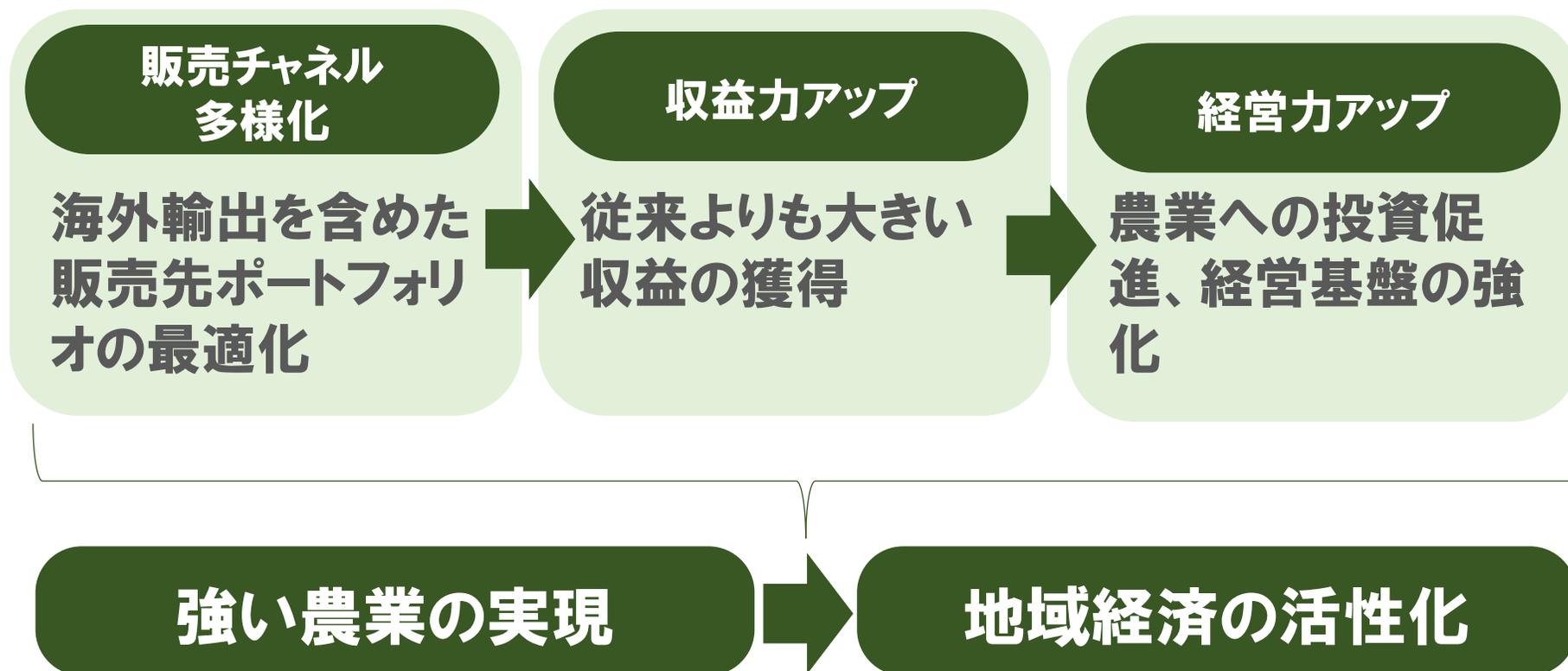
○金銭的なメリットもそうだが、「海外の方にも日本の美味しい桃を食べていただきたい」「世界で勝負をしたい」という“想い”を持った生産者様や産地とのつながりを増やしていきたい。

→ 当社独自のネットワークづくりにつながる。

○自社生産しているりんごの園地を拡大。現在60aから段階的に増やし、今後5年で10haまで栽培面積を増やしていく予定。

→ 高密植栽培に興味がある生産者には、ノウハウを提供し、当社独自の流通を作っていく。

特に果樹生産は毎年右肩下がりで生産量が減っている。
現状、海外輸出へのチャレンジは、強い農業の実現に必要な行為であると考えている。



チャレンジにご興味のある方は、是非当社までご連絡ください！