

「青果物輸出産地セミナー & マッチングin九州北部」 九州地方からの野菜輸出について

九州農水産物直販株式会社（福岡県）
吉村 直喜



KAMP

九州農水産物直販株式会社

KYUSHU AMP

KYUSHU AGRICULTURAL AND MARINE PRODUCTS, CO, LTD.

会社概要

九州農水産物直販株式会社について

事業目的	- 九州の強みである農水畜産物の海外市場への輸出促進 - 生産農家の所得増大(後継者が戻ってくる農業を目指して)
設立	平成27年8月28日
所在地	福岡市博多区博多駅前2丁目12-10第7グリーンビル9F
代表者	代表取締役社長 小田 保
株主	JA宮崎経済連、麻生、JR九州、九電工、エスジーグリーンハウス、日本通運、三井住友信託銀行
主な仕向け先	香港、中国(上海、大連、広州)、シンガポール、台湾

会社概要

青果物の上位5品目で全体の40%を販売する。

主な取扱い品目



サツマイモ(全体の10%)



いちご(全体の10%)

- 青果物
 - ✓ **サツマイモ**、きのこ、きゃべつ、**いちご**、りんご
- 水産・畜産物
 - ✓ 水産品(冷凍シーフード)、鶏卵
- その他
 - ✓ 飲料・酒類、麺類 等

会社概要

多様な産地との繋がりを活かした仕入れとデリーファームグループとの直接取引という明確な出口戦略が強み。

九州農水産物直販の強み

仕入

- 九州の経済界(九州経済連合会)と農業界(JA宮崎経済連)がタッグを組んで設立
- 強力なネットワークを活かした多様な産地とのつながり

商流

- デリーファームグループ(香港最大手量販チェーン、小売市場シェア3割超)との直接取引
- 中間マージンの圧縮による中間層をターゲットにした販売の実現

展開

- デリーファームグループは東南アジア13か国・地域に展開
- 香港と同じモデルで他国への輸出展開が可能

| 会社概要 ~直販商流 (Dairy Farmグループ)

Dairy Farmグループの概要			
会社名	Dairy Farm international Holdings	主要株主	Jardine Matheson Holdings
本社	香港 (登記所在地-バミューダ諸島)	年商	約15,000億円
創業	1886年	店舗数	5,800店舗
業種	リテール販売 (食料品・衛生品 全般)	従業員数	10万人

Dairy Farmグループ傘下の主要流通ブランド		
業態	店舗数	主要ブランド
スーパーマーケット	313	360 ThreeSixty、Oliver's The Delicatessen、MARKETPLACE、Wellcome、Jasons
コンビニ	911	セブンイレブン
飲食	810	スターバックス、元気寿司、マキシムズ・グループ
薬局・コスメ	424	GNC、Munnings
家具・雑貨	3	IKEA

| 会社概要 ~直販商流 (Dairy Farmグループ)

- 香港財閥、ジャーディン・マセソン・ホールディングス(Jardine Matheson Holdings)傘下の流通グループ
 - ✓ Hong Kong Land(不動産)、Mandarin Oriental(ホテル)も傘下グループ企業
- スーパーマーケットをはじめ、各種流通ブランドを展開する香港の二大流通グループの一つ
 - ✓ 香港や台湾、シンガポール等アジア13ヶ国・地域で6,800店舗、年商1兆8,000億円の小売・飲食店を運営している。このうちスーパーは、約1,500店舗で香港だけでも約300店舗強を所有

主に青果物、冷凍シーフード、鶏卵を輸出

会社概要 ～直販商流（Dairy Farmグループ）

DairyFarmグループは世界中で1700を超える店舗を展開。

■ 最上級 ■ 上級 ■ 普及帯 ■ ハイパーマーケット ■ その他

国	カテゴリー	ブランド	ナンバー	トータル
香港	最上級	360 ThreeSixty	2	307
	その他	Oliver's The Delicatessen	1	
	上級	MARKETPLACE	41	
	普及帯	Wellcome	263	
シンガポール	その他	Jasons	4	102
	上級	MARKETPLACE	2	
	普及帯	Cold Storage	41	
	ハイパーマーケット	Giant	55	
マレーシア	その他	Mercato	1	142
	普及帯	Cold Storage	6	
	ハイパーマーケット	Giant	135	
インドネシア	ハイパーマーケット	Hero	26	26
中国	普及帯	Yonghui永輝超市	1,052	1,052
マカオ		San Miu	20	20
カンボジア		Lucky	60	60
TOTAL : 1,709+				

輸出状況 ～輸出・新規案件

九州から継続的に青果物の輸出を行っている。

九州からの輸出状況

ステータス	品名	代表産地	数量	備考
継続中	サツマイモ	九州	6～800 箱/週	・ サツマイモ単体での輸送
継続中	いちご	福岡	370000 パック/今季	・ 甘くて粒の大きいいちご ・ 時期が限られる
2023年迄	豆苗	福岡	500～1000 箱/週	・ 鍋需要で引き合い強い
継続中	大根	熊本・ 鹿児島	500～1000 箱/週	・ おでんで引き合い有り ・ 大根餅で引き合い強い

輸出状況 ～輸出・新規案件

九州から継続的に青果物の輸出を行っている。

九州からの輸出状況

ステータス	品名	代表産地	数量	備考
継続中	きのこ	福岡	500～1000 箱/週	・ 鍋需要で引き合い強い
継続中	キャベツ	鹿児島	500～1200 箱/週	・ 通年安定してニーズ有り

輸出取組最新事例

サツマイモは丁寧な収穫・洗浄とキュアリング処理、いちごは直接空港で集荷することで輸送中のダメージを軽減する。

食品輸送におけるダメージ対策



- サツマイモ
 - ✓ ダメージ例：軟腐病・カビ・乾燥
 - ✓ 対策：**丁寧な収穫・洗浄とキュアリング処理**で病原菌が入るのを防ぐ



- いちご
 - ✓ ダメージ例：輸出中の揺れ
 - ✓ 対策：**JAから空港で集荷。市場を経由しないことで荷下ろしによる負担減**

輸出取組最新事例

DairyFarmグループだけではなく、大手小売店を中心に新規販路開拓に取り組む。

新規販路開拓の一例

- 2021年9月**台湾伊藤忠商事**と契約、**台湾ファミリーマート**へ輸出
- 2021年11月**イオンストアーズ香港**と契約、青果物等を中心に輸出
 - ✓ ASEANへフェアを通じた取引実績作り、さらなる拡大を図る
- 2023年6月**百農社**と契約、**香港の華御結**でPBカフェオレの出荷予定
- **米国資本の大手小売店チェーン**からお茶や醤油の引き合いあり、**初の欧米**への出荷に向けて調整中
- 2023年**東南アジアのイオンストアーズ(マレーシア・タイ)**商談予定

既存輸出先国だけでなく、欧米向け販路も開拓

野菜の輸出について

果物中心の輸出では収穫量・相場変動のリスクが大きいと考えて、野菜の取り扱いを拡大。

- **主な品目**

- ✓ サツマイモ・きのこ(えのき・しめじ)・キャベツ・大根・白菜 等

- **金額(物流費含めて、日本産品を香港で販売した場合)**

- ✓ サツマイモ:400円/500 g 袋

- ✓ きのこ:170円/200g

- ✓ キャベツ:400円/玉

- ✓ 大根:350円/本

- **販売量の推移**

- ✓ 2019年：大根10CS/週・白菜3CS/週

- ✓ 2023年：キャベツ・大根600~1000CS/週・白菜150CS/週

野菜の輸出について

輸出に適した商品の仕入は課題。安価な野菜は物流コストが加わることで割高に見えやすい。

野菜の輸出に関する課題

仕入

- 市場からの仕入は品質にバラツキが出る

物流

- 船便はコンテナ単位で費用が掛かるため、**積載率が低い**と高い価格設定が必要
- 小ロットの場合、コスト抑制が必要**(合積み等)

販売

- 夏場の重量野菜の産地開拓**

野菜の輸出について

採算度外視の取り組みを乗り越えて、量から質を求める段階に到達。

九州農水産物直販の野菜輸出の歩み

2015年～
(取組初期)

- 少量だと産地から直接仕入れても物流費が賄えないため、市場で購入した商品を輸出
- 品質面のクレーム多発、船便のコンテナ輸送が止まりかける

2020年～
(転換期)

- 輸出の都度、弊社で5CS程度を3時間掛けて検品
- 綺麗な状態で納品できることが評価されて、取扱量が拡大

2023年～
(現在)

- 品質を向上・維持するために産地探しを本格的に開始
- 経験から売れる商品と理由を把握

野菜の輸出について

現地訪問・バイヤーとの意見交換等で得た一次情報から、商品が選ばれる理由を愚直に増やしていくことが大事。

“顔が見える生産者”の強み

- 顔が見える＝情報連携が出来る
 - ✓ 現地課題や要望に素早く・柔軟に対応することが成功要因
 - ✓ 輸出は関係者が多いため、情報連携の難易度が高い
- 取り組む姿勢として、とりあえずチャレンジする方が上手いく印象
 - ✓ 熊本の大根農家の例
- 野菜は相場変動が激しいが、シーズンで金額固定して契約

今後はマレーシア・タイ・シンガポール等も展開予定
輸出の拡大に向けて、ご一緒させていただきたい

商談成約率を上げるための工夫

商談までの事前準備によって、商談後の取引にスピード感を持たせることが出来る。

必要な情報の事前準備、店舗に並ぶ荷姿での供給

- 商談の際、情報がA4等で資料にまとまっているとよい
 - ✓ FCP展示会・商談会シート等の情報に加えて、**規格情報、箱のサイズ、積載率、JANコードの有無、物流手段の有無など**
 - ✓ 商談後すぐに現地バイヤーと情報連携することで案件が進行
 - ✓ 情報交換や確認に時間が掛かることによる宙ぶらりんになり辛い
- 店舗に並ぶ荷姿で供給いただけると好ましい
 - ✓ 個包装されたパッケージ（柿であれば2玉で1パック等）

ご清聴ありがとうございました



KAMP

九州農水産物直販株式会社