



野菜ソムリエサミット
2017 銀賞受賞

Somlier *Mini tomato*
熊本県玉名 ソムリエミニトマト

おいしさの証。

みんなの笑顔が

「青果物輸出産地セミナー&マッチング in 九州北部」 レッドアップ[®]の輸出の一步目

株式会社レッドアップ[®]（熊本県）
林田 裕美

トマト農家のおもてなし

REDUP

KUMAMOTO TAMANA

レッドアップ

検索

レッドアップとは

熊本県でトマトを栽培して75年。独自農法で栽培したこだわりのトマト・加工品を国内外で販売。

熊本のおいしいトマトを香港・中国へ輸出



- 1947年からトマト栽培を開始し、トマト4反・ミニトマト8反の計1町2反生産。ビニールハウスを4箇所計40棟保有
- 熊本のおいしいトマトを海外でも食べて欲しい思いから、2018年より輸出の取組を開始
- 輸出の取組を通し、相場に左右されず、安定した経営を目指す

レッドアップとは

“スパルタ栽培”農法にこだわり、酸味の少ないトマトを栽培。
“残留農薬0”の安心安全なトマトを消費者に届ける。



- 独自の“スパルタ栽培”農法により、強い根を張るトマトを生産
- 裂果が少なく、店持ち性の良い輸出に適した品種を生産
- 2017年・2018年の野菜ソムリエサミットの青果部門で2回連続銀賞受賞、フード・アクション・ニッポン アワード100選で入賞した実績を有する



減農薬栽培で県のエコファーマーにも認定

輸出開始の経緯

自社で調べるだけではなく、専門家に相談することで具体的な次の一歩を見つけることが出来る。

全くの初心者から輸出を決意、GFP*の輸出診断に申込

- **当時の輸出に対するプラスのイメージ**
 - ✓ 国内は大きさ(S・M・L)で価格が決まるが、海外は味で決まる
 - ✓ 他国産品には味・安全面で勝てる
 - ✓ 国内ほど価格競争にならない
- **当時の輸出に対するマイナスのイメージ**
 - ✓ 輸出は出荷量が多くないと出来ないのでは？
 - ✓ 外国人と同等の英語が出来ないと取引にならないのでは？
 - ✓ 海外取引は代金回収に苦戦するのでは？

輸出開始の経緯

GFP訪問診断を活用したことで、輸出商社とのマッチングが成立。また輸出先国や認証に関するアドバイスを受ける。

商社を紹介いただき香港の高級スーパーへミニトマトを輸出



- 輸出経験がないため、輸出のアドバイスやサポートを受けるために**訪問診断**を活用
- 輸出先国や認証に関するアドバイスを受けるとともに、同席したJETRO担当者から**商社の紹介を受け、ミニトマトを香港の高級スーパーへ輸出**

輸出に向けた取組み ～輸出向け商品開発

海外輸出を見据えてラインナップや賞味期限を設定した6次化商品を開発。

従来廃棄していたトマトを用いたSDGsにも配慮した商品



- 加工品は商品開発時点から**海外輸出を見据えてラインナップや賞味期限を設定**
- 賞味期限は1年以上保持できるようにし、スパイスは**海外消費者を意識して日本らしさのある**ワサビ・ゆず・国産唐辛子の3種類を加えた計10種を販売

輸出に向けた取組み ～九州の生産者との連携

周辺生産者・メーカーの商材を取りまとめて輸出する取組も開始。九州の事業者の輸出拡大を図る。



- 熊本県のオンライン商談会でマッチングしたバイヤーから、トマトを300ケースほしいと言われたが、自社だけでは足りないため、周辺生産者・メーカーの商材を取りまとめて輸出する取組を開始
- 書類手続き・飛行機の手配・倉庫の確保等はすべてレッドアップで対応

ベビーリーフ等、九州の生産者・メーカーの商品を輸出予定

輸出に向けた取組み ～苦労・課題

品種の少なさ・輸出に伴う事務手続き・物流ルート確保を輸出に伴う課題として認識。

輸出ならではの課題対応が必要

品種の少なさ

- フェアで採用されたが、スポット取引に留まった
 - ✓ 販売品種が2種と少ない
 - ✓ 年間を通じた収穫がされない

事務手続き

- 生産と並行して煩雑な輸出書類作成が必要
- ケースマークや商品に貼るシールは英語表記が必要

物流ルート確保

- 重量や規格で物流コストが大きく変動するため、商品に合った航空便や倉庫などの物流ルート確保が必要

輸出取組最新事例

継続的な取引に繋げるための検証と、多くの生産者の産品を纏めて輸出するスキームの確立を目指した実証事業に参画。

GFP輸出実証事業に参加し、香港向けにミニトマトを輸出

- **多くの生産者の産品を纏めて輸出するスキームを初めて実施**
 - ✓ 国内輸送・空港手続き・海外現地通関・現地ニーズ等における課題を洗い出し
- **トマト10品種の航空輸出を行い、現地ニーズ・鮮度維持を検証**
 - ✓ 香港のスーパーで販売し、**有望品種の洗い出し**も実施
 - ✓ **九州各地から福岡空港に纏めて航空輸出**することで、広域から集荷した場合の品質保持を検証

輸出取組最新事例

九州の生産者チームを作ることによって、多品種・ロット拡大提案が実現し、バイヤー満足度向上と継続取引の可能性がうまれた。

レッドアップが旗振り役となって生産者チームを組成

- 九州域内の他のトマト生産者にも声をかけることで、多品種・ロット拡大での提案が可能となった
 - ✓ ミニトマト10種類をセットで提案可能
 - ✓ 「九州産品」のフェアに対応可能な商品を提案することで、フェアをきっかけにした継続取引が期待される
 - ✓ 売り場が華やかになる・購入の選択肢が増える点でバイヤーの満足度向上

輸出取組最新事例

輸出したトマトは現地事業者・販売店舗スタッフ・消費者から高評価をいただいた。



・現地事業者/販売店舗スタッフ・消費者の声

- ✓ 空輸されたためなので新鮮
- ✓ 日本産なのに価格が魅力的
- ✓ ミニトマトに色々な種類があることを初めて知った
- ✓ フルーツみたいに甘くておいしいミニトマト

輸出の一步目

現地の売り方・ニーズで商品の強み・弱みが変わるので、国内とは違う販売戦略が必要。特に物流を含めたチーム戦が大事。

現地視察から自社商品の売り込み方を発見

- JETROの企画で輸出商社と年に1~2回香港に訪問
 - ✓ 現地小売店で陳列・価格・サイズ・生産国の情報収集
 - ✓ 輸出品は輸送費等を含む価格だが、工夫する余地を感じた
- 
- 熊本県産品がないことに気付き、“生産量日本一の熊本県産トマト”という売り込み方を見つけた
 - 資材仕入先見直しやロット拡大で国内以上の利益率を実現

輸出の一步目

具体的な次の一步を決めるために専門家を活用する。良いと思うことは模倣しつつ、失敗から自分のやり方を体得する。

輸出したい気持ちが一番大事。まずは行動すべし

- **分からないことは詳しい人に聞く・相談する**
 - ✓ 玉名市の無料の勉強会に参加
 - ✓ GFPやJETROなど、**主要な輸出支援サービスを積極的に活用**
- **“あきらめない気持ち”・“しつこさ”を活かして失敗から学ぶ**
 - ✓ **年に30回の商談に参加**、場数を踏むことで商談が上達
 - ✓ **他の商談を観察**して、話題・話し方・サンプルの見せ方を学ぶ