



ROYAL

輸出ビジネスの紹介



| 京果グループ 組織概要



京果 京都青果合同株式会社

ROYAL



京果グループ
S.B.S 滋賀びわ湖青果株式会社



Kyoka Logistics Co., Ltd.

Kyoka Ifco Co., Ltd.

グループ総売上は約1,600億円

株式会社ローヤル 会社概要

フルーツ・野菜・青果物加工品の輸出入の専門商社です。もともとの輸入ビジネスで培ったグローバルなネットワークを活用し日本国産商品の輸出や三国間貿易など輸出ビジネスも積極的に行っています。

社 名	株式会社 ローヤル
創 業	昭和56年 4月1日
資本金	6,000万円
売上高	約330億円
代表者	代表取締役社長 中野埤是
従業員	131人 平均年齢41歳（令和4年4月1日現在）
事業内容	生鮮果実・野菜の輸出入、加工及び販売 乾燥果実・野菜類の輸入販売

沿革

1950年

京果京都青果合同株式会社 貿易部発足

1981年

商事部を分離して「株式会社ローヤル」として新発足

1999年

バナナの直輸入を開始

2004年

食品安全管理室を設置

2012年11月

京都青果センターに本社移転

2014年

アジア・フルーツロジスティカ 初出展

2018年2月

フルーツロジスティカ・ベルリン 初出展

株式会社ローヤル 事業内容

青果物の輸入事業



世界各地から果物や野菜を輸入し
全国の量販店や青果会社、加工業
者やメーカーへ販売をしています。

青果物の輸出事業



国産の青果物・加工品を海外へ輸
出販売をしています。

三国間貿易



海外産の青果物
を第三国へ輸出。

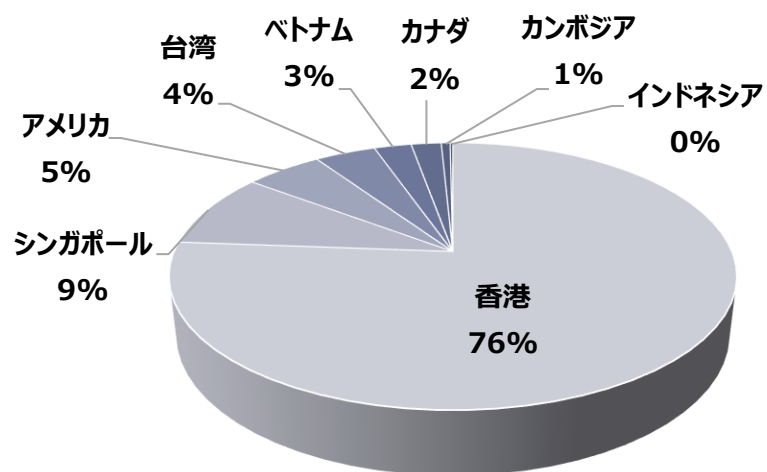
加工品の輸入・販売



輸入加工品の販売・
原料供給など。

|株式会社ローヤル 輸出実績

輸出実績（数量）



2022年度

(単位：トン)

2018年度

(単位：トン)

5年成長率

(%)

りんご	500	380	32%
ブドウ	13	3	508%
梨	147	78	88%
桃	12	10	21%
長芋	264	218	21%
京野菜	27	6	423%
さつまいも	56	156	-36%

- 輸出量は増加傾向にあるが、比率の高いリンゴの作柄に左右される
- 国別では香港が大部分を占めるが、経済の落込み・処理水問題等により他国への展開は必要
- さつまいもは、冷蔵コンテナ輸送時の品質保持がネックとなり数量減

| 輸出に係る取り組み紹介 ①Asia Fruits Logistica

Asia Fruits Logistica (AFL)は、生鮮野菜・果実とその生産国のためのアジア唯一のB2Bの国際見本市です。

- 京都中央市場のメンバーとして京果・京都市と合同出展
- 2014年から継続して出展（輸送パートナーである上組様と共同出展）
- 出展者数は43ヶ国から700社以上、来場者数は13,000人を超える
- フルーツや京野菜を中心に展示し、試食提供を実施
- 日本の青果物は人気が高く試食は大好評

※今年の開催は3日目がストームにより中止となりました。

2024年も9月4日～6日の3日間香港での開催が予定



輸出に係る取り組み紹介 ②京野菜フェア in 香港

香港現地インポーター様とABCクッキング様にご協力
頂き京野菜フェアを実施しました。

- AEON STYLE Kornhil店にて京野菜フェアを実施
- 九条ネギや大黒本しめじ等の京野菜を常時販売頂く
- 今回は夏野菜である万願寺甘とうを使用した料理を披露！

代表的な京野菜である
万願寺甘とうを香港のスト
リートフードである煎釀青椒
風にアレンジして試食提供。



輸出に係る取り組み紹介 ③GFP主催のイベント参加



Japan Food Fiesta in Singapore 2023 by GFPに参加し、京野菜をPR！

- 現地の日本人シェフが調理デモを行い、現地バイヤーの皆様に試食して頂きました



国内の輸出イベントにも積極的に参加し、輸出商材の開拓を行っています！



GFP超会議
in 東京

おかげさまでたくさんのご縁を頂いております！

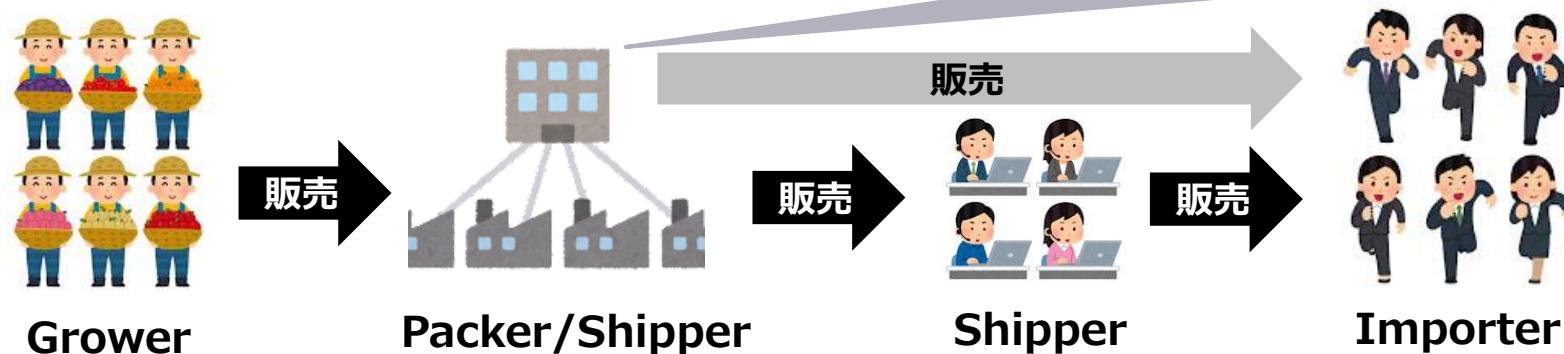
青果物輸出
産地セミナー
&
マッチング
in 関西



輸入商社から見た輸出拡大における課題

- 輸出先国の集中（台湾・香港で約80%を占める）
- 青果物輸出の約70%が果実
（※国内流通量は野菜が約1,000万トン、果実が約280万トンと真逆の構成比率）
- 日本産青果物の流行を受け、**海外で模倣生産が増加**、それによる将来的な輸出需要の低下
Ex)中国・韓国産（ペルー産も？）のシャインマスカットや、アメリカ産日本風甘藷の生産増加等
- 輸出を想定していない**規格や、産地ごとに仕様が異なる**
→カビ、腐敗、荷崩れ、潰れ等により、ロスが発生し、コスト増の要因となっている
- 生産者が販売したい価格と輸出先現地の**相場価格のGAP**
- **残留農薬・害虫の問題**、それに付帯する園地登録や**各種証明書**の対応など

（参考例）海外の青果物輸出の仕組み



Packer（民間企業）が農家を取りまとめていることが多い。Packerが生産～輸出まで全て行う場合も増えている。

| 生産者様へ期待すること

- **海外のニーズに合ったパッケージ・ロットでの販売**

- 国内向けの10kg箱だけでなく、化粧箱や輸送時間を考慮したパッケージでのご提案

- **ターゲットとなる国・エリアなど、狙いを定めた商品開発**

- 良い商品でも、相手国を理解していなければ輸出には繋がりにくい
- まずは、ご自身の商品がどの国であれば輸出が可能か、どのマーケットで受入れられているか、マネタイズ可能か等を想定して商品開発を進めていただきたい

- **各種検査証・防除暦・認証関係などの取得と登録**

- 輸出先国や品目によっては、園地登録・衛生証明・梱包実施報告書などが必要。

| 商談～輸出開始までの流れ

- ① **本日商談・連絡先等の交換**
- ② **輸出したい商品の提案**（空港着or港着の価格・MOQ・リードタイムなど）
 - 後日、メールやWEB会議にて調整
- ③ **サンプル輸送**
 - 場合によってはサンプルが不要となる場合も（有償or無償は要相談）
- ④ **発注**（メール・FAX・書面で行う）
- ⑤ **納品**（通関・検疫）
- ⑥ **出荷**
- ⑦ **現地到着**
 - 輸出国にもよるが、香港・台湾は航空便なら納品から2日以内に現地到着
- ⑧ **現地からのフィードバック**
- ⑨ **再度注文**