

青果物輸出産地セミナー＆マッチング in鹿児島 2023

六次化を活かす海外販路開拓への取り組み



右田柑橘
MIGITA KANKITSU
(Mikan Orchard)

熊本県玉名市
Tamana city,
Kumamoto



熊本県玉名市天水町
有明海沿岸のみかん栽培の適地

代々続くみかん農家
現在の栽培面積：3.6 ha
(うち有機JAS認証圃場面積：1.8ha)
今年度年間生産量：45t



加工は時間を止める魔法
新しい美味しさを
みなさんに届けるために
こうして姿を変えました



右田柑橘について

当園の栽培のこだわり&得意なこと



- ミネラル重視の土づくり

- 土壌分析を基にした施肥設計
- 有機 J A S 規格で栽培し、特にミネラルバランス（微量元素）を重視

- 樹上完熟栽培

- 収穫期を通常より2週間以上遅らせ、濃厚な食味を追求
- 例え、翌年の収穫量が半減しても作り方は変えない



- 加工品への活用実績

- オーガニックゆえの見た目の悪さが悩みで、早期から加工品へ挑戦
- 他社の依頼も受ける為、柑橘含め加工経験は比較的豊富
- 酒類販売業免許、菓子製造免許を持つ

右田柑橘について

熊本県で柑橘を栽培している有機JAS認証農家



- **代々続くみかん農家**
- 現代表はUターン後に就農
- **生産能力：**
 - 栽培面積：1.8ha 年間生産量15t
(今年度から3.6ha、年間生産量45t)
- **主力商品：**
 - 青果 温州みかん/中晩柑
 - 加工品 みかんワイン（O E M製造）
ドライみかん（自社製造）
みかん乾燥粉末（自社製造） etc

輸出開始の経緯

加工品に挑戦したときからイメージはあった

生産者としての思い

- 愛情込めてつくった我々のみかんを、
多くの人に届けたい
遠くに住む人たちにも届けたい
⇒輸出で実現できる

加工品の商品選定をする際の基準

保存性

- 賞味期限の長さ

大衆性

- グローバルに多くの人に訴求できる可能性があるか

独自性

- 真似しにくい
- 仕上がり

輸出開始の経緯

いざ、輸出開始へ

2019年

- 行政やJETRO主催の商談会（マカオ・台湾等）に積極的に参加
- 輸出商社や海外バイヤーと商談を重ねるもすべて惨敗

2022年

- 熱心な熊本県の職員に出会い、半信半疑でGFPに登録
- 輸出診断にて、想像を超えた多くの方のバックアップに感動

→輸出国の現地ニーズや規制等を本格的に調査

2022年冬

- 台湾向け青果輸出で声がかかり輸出スタート

本格的に輸出開始

まずは青果からスタート、加工品もあとに続く

2023年1月

- 熊本県の台湾向け実証実験
 - 八代ー基隆港からみかん青果を輸出

2月

- 玉名市の海外販路開拓事業で香港へ渡航し、グループ商談に参加
- 輸出酒類卸業免許を取得し、みかんワインを香港に輸出開始
- マーケティング目的で各アイテムのスポット輸出、市場調査開始
(みかんワイン、パウダー、ドライみかん、不知火、清見/ドバイ・米国)

7月

- 台湾へ単独渡航し、ドライみかんで総代理店契約を結ぶ
- 前年産在庫をすべて台湾へ輸出→現地で大好評
(年間約13,000パック受注)

11月現在

- 2023年産みかん青果を、香港・マカオ・台湾へ向け輸出準備中

前年度輸出額：50万円 → 今年度輸出額見通し：1,100万円へ

現在の輸出取組（青果）

台湾への輸出基準を満たすために



・ 残留農薬検査はさほど怖くない

- 有機JAS規格栽培で、使用可能な農薬は極僅か（自然由来のものばかり）
- 実際に農薬488種検査でも未検出
- 万一の場合もトレーサビリティは万全

・ 植物防疫が最大の難関

- ここではオーガニックが最大の弱点
- カイガラムシ等がつかないように、国内出荷よりも数段手間をかけて選果。場合によっては皆で爪楊枝を持って除去することも
- 今後AIセンサー搭載選果機の登場などに期待

現在の輸出取組（加工品）

フィードバックを大切に、お客様との信頼関係を



・各国の規制、表示、改正に対応

- ほとんどの場合、追加で成分分析が必要
- アルコールは賞味期限表示義務の度数基準が、国によって異なる
- 使用禁止資材に注意
例）食品梱包資材でPVC使用全面禁止（台湾/7月）
- 基本的には現地パートナーが教えてくれる。仕様変更も確認必須

・パッキングは厳重に

- 梱包は工夫の必要あり。国内とは勝手が違う
- 物流会社の公開資料を確認し、包材・緩衝材を使用
特に瓶商品は注意（保険もあるが、未然に防ぎたい）

取組から得た知見と課題

(反省点) 想定していた以上の費用がかかる



- **国内相場と同じ価格では採算がとれない**
 - 特殊な梱包にかかる追加の資材費・労務費
 - 残留農薬検査はロットごとに求められることも
 - 成分分析は国ごとに求められるものが違う
(数万円～十数万円かかる場合が多い)
- **費用の考え方**
 - 出荷(納品)の度にかかる費用は、経費として織込む
 - 逆に一度で済むものは固定費として割り切る
- **その他、検討が必要な事項**
 - 輸出先国の気候
(日本国内と同じ賞味期限にできるか)
 - 包装 (現在も試行錯誤中)

取組を振り返りながら今感じること

これまで仕事でこんなにワクワクしたことがあっただろうか

- 大変なことが多い輸出の取組みも、**魅力がいっぱい**
- 海外の街を歩き、現地の食べ物を食べ、文化を学び、ビジネスパートナーと信頼関係を築くことも**喜び**に
- 日本にいるスタッフや家族、そして畑（産地）から、未だ見ぬお客様にどうしたら商品をお届けできるかできることを思案したり、アイデアを巡らせています

私たちの作るみかんを
もっと多くの人に届けたい気持ちは
日に日に強くなるばかりです



今後の展望

需要に応えられる生産/製造計画を実行



- 経営面積：3.6ht→6htへ拡大（2年後）
 - 拡充予定農地は確保済
 - その全量を台湾へ輸出可能に
- みかんワイン：2,000→12,000本/年へ増産
- ドライみかん生産：製造ラインを拡充し、60,000～80,000袋/年へ増産



実現可能な数値目標を設定し、
選択と集中で得意なところを伸ばしていく方針



ご清聴ありがとうございました。