全農グループが取り組む青果物の輸出産地づくり

日本産青果物は、海外市場において高い評価を得ており、多くの国や地域で需要が拡大しています。これらの状況を受け、全農では、青果物の輸出拡大に向けて、令和５年度から全農グループのバリューチェーンを活用した「輸出産地づくり」に取り組んでいます。

高い需要がある一方で、青果物の輸出では、輸出先国・地域ごとに異なる規制（検疫条件・残留農薬基準など）への対応が求められるほか、長距離輸送にともなう品質低下や輸送事故への対策が必要となります。また、現地市場のニーズを的確に把握し、それを産地の生産・出荷段階へ反映することも重要であるものの、これらの実態や課題が国内産地へ正しくフィードバックされていない状況がありました。

また、国内向けに生産された青果物が、市場流通を経て輸出されるケースも多くみられ、その結果、輸出先の輸入規制への不適合による廃棄や、日本産青果物同士による価格競争の激化といった課題も生じています。

これらの実情を踏まえ、全農では、輸出先国・地域の輸入規制や現地ニーズに適合した輸出産地の形成を推進しています。山形県、山梨県、鳥取県、岡山県、大分県の５県（県本部）を重点県域として位置づけるとともに、輸出に積極的に取り組むその他の県域とも連携しながら、本所輸出対策部およびＪＡ全農インターナショナル㈱と産地が一体となった事業展開をめざしています。

具体的には、各地域との間で産地段階からの計画的な調達・供給体制の構築、品質維持に向けた取り組みの推進、現地需要に応じた小分け対応、さらには海外バイヤーの招聘による産地の理解醸成などを進めることで、魅力ある日本産青果物の輸出拡大を図っており、各取り組みの詳細は下記のとおりとなっています。

重点５県域の輸出産地づくりにおける輸出品目

重点５県域と連携し、輸出品目ごとの年間目標数量を産地関係者間で協議のうえ設定するとともに（表１）、目標達成に向けた課題の抽出や解決に向けた取り組みを実施しています。

表１　重点５県域の輸出産地づくりにおける輸出品目

対象県	輸出品目
山形	サクランボ、メロン、もも、ぶどう、かき、りんご、西洋なし
山梨	ぶどう、もも
鳥取	なし、すいか、ぶどう、メロン
岡山	ぶどう、もも
大分	なし、ぶどう、かんきつ、かんしょ

また、輸出先国・地域の規制への対応、安定した供給体制の構築、物流・品質管理の強化、現地ニーズに応じた販売促進活動などについて、関係者が連携しながら輸出産地づくりを推進しています。

箱潰れなどの課題への対策

全農グループでは、青果物の輸送時における品質劣化や箱潰れなどの資材破損による輸送事故の削減に向けた対応を強化しています。

具体的には、輸送時の温度管理の徹底や輸送適性のある包装資材の導入のほか、輸送ルートの最適化および現地到着後の取扱方法に関する助言などを実施しています。加えて、産地段階でも輸出を前提とした品質管理の徹底を図り、安定的な供給体制の構築に努めています。

また、令和７年度より重点品目を定め、産地別および輸出先国・地域別のクレームデータを集計し、シーズン前に対策会議を実施することで、品質維持と安定供給の実現に取り組んでいます。

事例紹介①

山形県におけるももの輸出専用箱の導入

輸出する青果物のなかでも、ももは非常に繊細な果物であることから、輸送中の箱潰れによる圧迫や長期輸送にともなう軟化など、品質劣化が大きな課題となっていました。このため、令和７年度から山形県内の主産地ＪＡと連携し、輸出専用のオープン箱の活用を開始しました



写真１　輸出専用のオープン箱

（写真１）。このオープン箱の導入により、箱の強度および通気性の向上を図り、輸送中における品質保持の改善に取り組んでいます。

事例紹介②

熊本県産メロンにおける物流改善の取り組み

熊本県産メロンの香港向け輸出においても、過熟やカビ、箱潰れなどの課題が発生していたことから、関係者が連携し、産地でのバンニング*の実施など、国内輸送方法の見直しや鮮度保持対策、コーナーガードを使った棒積みへの変更など積み付け方法の改善に取り組みました（写真２）。併せて、輸送状況の記録および関係者間での情報共有を実施することで、輸送品質の向上に向けた取り組みを進めています。



写真２　コーナーガードを使った棒積み輸送

＊：農畜産物をコンテナに積み込む作業。

現地需要に応じた小分け対応

輸出先で商品を販売するなかで、現地の消費者や販売先の声を商品づくりに反映する取り組みも進めています。これまで、青果物は段ボールでバラ販売することが一般的でしたが、消費者が手に取りづらいことに加え、多くの人が直接触れることで品質低下につながるという課題がありました。

そこで、現地販売先からの要望を受け、現地法人において小分け・リパック販売を行いました（写真３）。消費者が購入しやすい量や形態で販売できるようになったことで、売場での訴求力が向上するとともに、果実の品質維持にもつながっています。



写真３　現地でリパックした「シャインマスカット」

全農グループでは、今後も現地のニーズを的確に捉えながら、輸出先市場に適した商品づくりを進め、日本産青果物のさらなる販売拡大に取り組んでいきます。

バイヤー招聘による国内産地と海外実需者の連携強化

輸出拡大に向けては、輸出先国・地域のニーズを把握し、産地と実需者が連携しながら販売提案を進めていくことが重要です。このため、令和７年度に台湾のバイヤーを山梨県の産地へ招聘し、ぶどうの選果実証施設や圃場の視察を実施しました（写真４）。視察では、「シャインマスカット」や山梨県の新品種「サンシャインレッド」について、選果方法や品種の特性、生産現場での取り組みを紹介するとともに、試食や意見交換を通じて台湾市場における評価やニーズの把握を行いました。また、招聘後には台湾で商談を実施し、産地関係者と海外実需者が生産状況や市場動向を共有しながら、今後の販売戦略について意見交換を行いました。こうした取り組みを通じて、産地と実需者の相互理解を深めるとともに、現地ニーズを踏まえた輸出促進に向けた連携強化を図っています。

【全農　輸出対策部／ＪＡ全農インターナショナル㈱】


写真４　山梨県のぶどう産地に台湾バイヤーを招いての圃場視察