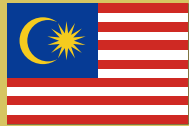


令和元 (2019) 年度

# 雄飛



MALAYSIA



SINGAPORE



## 栃木県青年農業者海外派遣研修

Tochigi's Young Farmer Overseas Study

# 令和元(2019)年度 栃木県青年農業者海外派遣研修報告書

## 雄飛

### 目次

1	あいさつ .....	1
	公益財団法人 栃木県農業振興公社 理事長あいさつ 令和元(2019)年度栃木県青年農業者海外派遣研修団 団長あいさつ	
2	役員及び研修生紹介 .....	3
3	目で見える海外派遣研修 .....	4
4	研修日程 .....	7
5	研修日誌 .....	8
6	班別研修レポート .....	11
7	個別研修レポート .....	13
8	副団長レポート .....	18



## 海外派遣研修参加者に期待する

公益財団法人栃木県農業振興公社  
理事長 渡 邊 和 明

当農業振興公社が主催する「令和元（2019）年度栃木県青年農業者海外派遣研修」が大きな成果を収め、団員の皆さんが無事帰国することができたことに対し、関係者の皆様に心から感謝を申し上げます。

さて、この海外派遣研修事業につきましては、「あなたも県産農産物の輸出状況を調査してみませんか！！」を副題として「輸出」をキーワードとした研修とし、青年農業者等に輸出を肌で感じてもらうことを目的の一つに加え、本県農産物の輸出先となっている東南アジア各国へ研修生を派遣して3回目となり、当初の目的は達成したものと思っております。

今年度は11月25日から11月30日までの6日間、マレーシアとシンガポールへ研修生5名、役員2名の計7名の団員を派遣致しました。

団員の皆様には経済発展が著しい東南アジアのマーケットでの県産農産物の評価はもとより、農産物のグローバル化がどれだけ進んでいるかを学びとって頂けたものと確信しています。

団員の皆さんには、一人一人が規律ある行動をとり、栃木県の代表であるという意識を持ち、一人一人が所期の研修目的を達成して来られたことは、帰国後の皆さんが一段と精悍な面立ちとなったことから十分に感じ取ることが出来ました。

多くの皆さんが初めての海外であり6日間という期間ではありましたが、気候風土の異なる生活環境の中で寝食を共にされたことは、仲間づくりにおいても意義深い経験であったと思います。この絆とネットワークをこれからも大切にされ、お互いに切磋琢磨しあえる関係を深めていただければと願っております。

結びに、この研修事業の実施に御尽力を賜りました関係機関・団体の皆様に心から感謝を申し上げますとともに、参加された団員の皆さんが今後は地域農業のリーダーとして、更には世界に通じる農業経営者として、県内各地で活躍されますよう御期待申し上げます。



## 海外派遣研修に参加して

令和元(2019)年度 栃木県青年農業者海外派遣研修団  
(公益財団法人栃木県農業振興公社 事務局長兼総務部長)  
団 長 田 代 隆 夫

今年度の栃木県青年農業者海外派遣研修団は、11月25日から11月30日までの6日間、マレーシア及びシンガポールを訪問して東南アジアにおける農業情勢や農産物輸出入等について調査研修をしてきました。団員一人一人が自分の調査目的を持ち、現地の経営者やバイヤーと熱心に意見交換するなど積極的な姿勢で取り組み、本県代表としての自覚をもって規律ある行動に心がけてくれたこともあり、大きなトラブルもなく予定通りの研修日程を終え、7名の団員全員が元気に無事帰国することができました。

最初に訪れたマレーシアでは、本県産農産物を取り扱う輸入業者の店舗を視察した後本社を訪れ、次代を担う社長の息子さんや社長夫人(CEO)、そしてプロモーションに訪問されていた栃木県の経済流通課長や福島県の方々を交え、「スカイベリー」や「にっこり」等本県産農産物への期待の高さや輸入における課題等に加えて、韓国産、アメリカ産など他国の青果物の状況、さらには日本の他産地の農産物との競合など予定時間を超えて活発な意見交換ができました。また、ミッドバレーショッピングモールにおける量販店では、品質低下を防ぐコールドチェーンの確立、輸出に適した規格やパッケージの工夫などを学ぶことができました。マレーシア内陸部にあるキャメロン高原では、冷涼な高原の気候を利用したいちごと野菜の生産現場を視察しました。簡易な高設いちご栽培を視察して改めて本県のいちごの品質の高さを認識すると同時に現地生産者の“質より量”を目指す説明に日本の生産者との違いを実感しました。そこには「品質が良く高いものより、品質は良くなくても安いものを」という消費者ニーズが窺えます。

次に訪れたシンガポールでは街並みも一変し、さすが世界経済の中心地という印象です。オーチャード通りにある伊勢丹スコッツ店や高島屋、ドンキホーテでは日本産コーナーや他国産農産物の取扱状況を視察し品質や値段の違いなどを確認し、ウォールセールマーケット市場では世界各国から集まってくる農産物の出荷状況などを視察しました。また、日本人が経営している日本産米専門の輸入業者を訪問し、シンガポールは日本食ブームで本物嗜好により、おいしくて日本産米の売れ行きが良いとのことでしたが栃木県産米は扱っていないことがちょっと残念でした。最後に訪れたアイランス 21 では CEO 外、幹部職員の方々の歓迎を受けて丁寧な説明を聞き、団員の農産物輸出に対する期待が一層高まりました。

今回の研修を通して、日本とは異なる農業や流通販売形態、消費者の嗜好等を自分で見て聞いてその国々の実情を知り少しでも国際感覚を養えたことは、将来の農業経営者を目指す団員にとって貴重は経験になったと思います。併せて、団員同士が交流を深め、仲間としての友情を育み絆を強くできたことは、将来の大きな財産になるものと思います。

結びに、この海外派遣研修の実施にあたり、御尽力、御支援いただきました関係各位に感謝申し上げますとともに、団員の皆さんが今回の研修を契機として、県内各地でより一層活躍されることを心から期待しています。

## 令和元(2019)年度栃木県青年農業者海外派遣研修 役員及び研修生紹介



**田代 隆夫**  
団長：栃木県農業振興公社  
事務局長兼総務部長



**岡本 春明**  
副団長：栃木県農業大学校  
園芸経営・研修担当 助教授



**岡田 雄太**  
班長：宇都宮市  
梨



**本田 祥輝**  
研修：上三川町  
梨



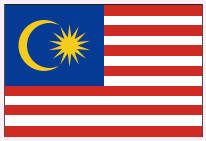
**野田 涼華**  
記録：鹿沼市



**小林 祐輝**  
記録：芳賀町  
水稻+ラン



**大森 大輝**  
研修：栃木市



# MALAYSIA



青果物専門仲卸店



ラッピングコンテナ



KHAISHEN



キャメロン高原



# SINGAPORE



三代目俵屋玄兵衛



lunch



TOTAL FRESH



Wholesale Market



Alliance21





結団式



出発式



帰国式

令和元(2019)年度 栃木県青年農業者海外派遣研修 日程表

日程	国名	地名など	時間	交通機関	行程	朝	昼	晩
1日目	日本	宇都宮	5:20	貸切バス	農業振興公社集合・出発	-	機内	○
		成田空港	10:10	飛行機	成田空港発			
		クアラルンプール	17:05	貸切バス	クアラルンプール着			
			18:00		夕食			
			21:15		ホテル			
					クアラルンプール泊			
2日目	マレーシア	クアラルンプール	8:00	貸切バス	ホテル発	○	○	○
		セラヤン	8:30		青果物専門仲卸店訪問(カイシエン社)			
			8:50		移動			
			9:00		青果物専門輸入業者本社を訪問(カイシエン社)			
					倉庫視察及び意見交換			
			10:00		移動			
		ミッドバレー	10:30		ミッドバレーショッピングモール内量販店視察			
			11:45-12:30		①JAYA GROCER ②AEONN等			
					モール内で昼食			
		キャメロン高原	13:00		キャメロン高原へ移動			
	18:00		ホテルチェックイン					
	19:00		夕食					
					キャメロン高原泊			
3日目	マレーシア	キャメロン高原	7:00	貸切バス	ホテル発	○	○	-
			8:00		茶畑を視察			
			9:00		移動			
			9:30		ストロベリーファーム視察			
			10:30		移動			
					昼食			
		クアラルンプール	15:30		セントラルマーケット			
	16:45		ホテル					
	17:00		フリータイム					
					クアラルンプール泊			
4日目	シンガポール	クアラルンプール	6:00	貸切バス	ホテル発	○	○	-
		クアラルンプール	9:10	飛行機	クアラルンプール発			
		シンガポール	10:20		シンガポール着			
			11:20	貸切バス	昼食			
			14:00		ホテル(一時チェックイン)			
			15:00		伊勢丹スコット店、タカシマヤ、ドンキホーテ視察			
			17:00		ホテル			
			フリータイム					
					シンガポール泊			
5日目	シンガポール		8:00		ホテル発	○	○	○
			8:30		Wholesale Market市場視察			
			9:30		Total Fresh社と意見交換			
			11:00		新加坡精米所 三代目俵屋玄兵衛を訪問			
			12:30		昼食			
			14:30		クールポート視察			
			15:30		A21と意見交換			
			19:00		空港チェックイン			
					夕食			
		シンガポール	21:20	航空機	航空機にてクアラルンプール空港へ			
クアラルンプール	22:20		クアラルンプール着					
クアラルンプール	23:35	航空機	クアラルンプール発					
					機内泊			
6日目	日本	成田空港	7:15	航空機	成田空港着			
		アグリプラザ	8:00	貸切バス	貸切バスにてアグリプラザへ			
			11:00		アグリプラザ到着・解散			

## 研修日誌

### 11月25日(月) 雨時々曇

アグリプラザに5時という早朝の集合ながら遅刻者もなく、農業振興公社の田中常務並びに県経営技術課新見課長に激励の言葉をかけられ出発。研修生5名中4名が農大生で前日まで農大祭という出発前からの過酷なスケジュールのためバスでは熟睡し成田へ。

大きな混雑もなく順調に成田へ到着しました。栃木を出発したときからそうでしたが、この日は成田周辺も濃い霧に包まれており、その影響からか搭乗してから1時間離陸出来ず、その後出国したもののクアラルンプール空港への到着も1時間遅れて到着。今回の研修生は全員が初めての海外で、初めて体験した長時間フライトだったが、そこはさすが若さあふれる研修生。全員疲れも見せず空港に降り立ちました。

ただ一つ残念なのは天気。この日は現地ガイドの人も珍しいというぐらい夜までの雨。それでも研修生も市街地に近づくにつれて見慣れない景色に徐々に海外へ来た実感もわきはじめ、車窓からの写真撮影も開始。

そしてこの日の夕食会場のレストランへ。この日の夕食はさっそく現地のマレー料理。少しの辛みと独特のスパイスの香りながら、全員美味しいといいながらきれいに完食。

ホテルにチェックイン後は各自休んだり、ツインタワーを見に行ったりと自由に過ごしました。

### 11月26日(火) 晴れ時々曇

いよいよ最初の視察先カイシエントレーディングマーケットへ。店舗にはにっこりのポスターがいたるところに掲載されていました。

うわさどおり韓国産の果物がかなり多く陳列していました。韓国産・中国産とも梨はだいぶ品質が高くなってきているとのことで価格差分の品質の差がなくなっているとのことでした。

実際に並んでいた中国産の『秋月』(日本の『あきづき』ではない)という品種の試食もさせていただきました。味は決してよくはありませんでしたが価格差が10倍であれば日本産の梨を選んでもらうのは難しいかなという印象でした。ただし、本県の『にっこり』はその大きさと日持ちのよさという優位性があるため差別化し販売することができるとのことでした。

次にカイシエン本社へ移動し、カイシエン社の社長の息子(23)、夫人(カイシエン社CFO)そしてプロモーションで来ていた県経済流通課長を交えての情報交換を行いました。

研修生からは現地での嗜好や消費者の反応などの質問がされていました。ここで韓国産のシャインマスカットの試食もさせていただきましたが品質はまだまだ日本産には届かないといった印象でした。

その後カイシエン社の持つ冷蔵倉庫の見学などを行いました。

次にイオンとJAYA grocerと消費者が実際に果実を手取る売り場へ。経済流通課のプロモーションもここで行われていました。

マレーシアは食前食後共に果物を食べる習慣があるとのことで果物売り場の面積がとてつもなく広く陳列の仕方も海外らしく山のようにして並べたスタイルでした。ここで各自が気になるフルーツを買って、この日宿泊したキャメロン高原のホテルで試食会を行いました。竜眼・ジャックフルーツ・ランブータンなど日本ではあまり見かけないフルーツを食べることができました。

キャメロン高原は日本の年金暮らしの人やホテルへの長期滞在者も多く、ホテルの中では日本語でサークル募集の掲示板もありました。

### 11月27日(水) 曇時々雨

この日は朝からキャメロン高原でのいちごと野菜の生産現場の視察へ。

視察先の荘氏はマレーシア国内でトップの生産者として賞も受けているとのことでした。

そのほ場は前から聞いていた通りハウスの骨組みは全て木材でビニールの張り替えは5年~10年とのことでした。ここでは気候が涼しいので1年間ずっといちごを栽培しており、株も3年間使い続けるとのことでした。ここではミツバチを使わずに栽培しながら形の良いいちごがなっていたことに驚きました。

ただ農薬の危険性や安全・安心などに対する意識はほとんどない印象を受けました。

続いて、悪路の山道を通って野菜の生産ほ場へ。雨季の雨の多さで生産物が腐ってしまうとのことで基本的にハウスと灌水設備がセットになっていました。ブロッコリー・青梗菜・ほうれん草・ト

マトなどが作られていました。スペースの有効利用のために青梗菜の株間にカリフラワーを植えているようなほ場もあり、現地の生産者の人も言っていました。とにかく量をとることに力を入れている印象でした。

その後生産ほ場を後にして、キャメロン高原の代名詞とも言うべき茶畑の見学へ。山一面の茶畑は美しくその広さに驚愕しました。そしてそこで飲んだミルクティーは景色もあいまってかとても美味しく感じました。

茶畑を見学した後は再び5時間車に揺られてクアラランプールへ。途中にあるパーキングで昼食をとりました。そこに併設されている売店に研修生が気になっていた噂のドリアンが販売されていたので実食。ダメな人と美味しいと言う人が半々ぐらいの結果でした。

クアラランプールへ戻り昨日会ったカイシェンの社長の息子が経営直営のスーパーマーケットへ。3年前にできたばかりのとてもきれいな店舗。昨日の店舗同様やはり果物は豊富で、

規模は小さいながらも品数はイオンなどと同じ感じで、バナナが天井からぶら下がっているのが印象的でした。また肉売り場では、日本のスーパーの鮮魚のように氷の上に並べて売っているのは衝撃的でした。しばらく見ているとここに社長のジェフリー氏と遭遇し全員で記念撮影をしてホテルに戻りました。

### 11月28日(木) 晴れ一時スコール

この日はマレーシアを後にしてシンガポールへの移動日。シンガポールチャンギ空港に降り立った時からマレーシアとは違う雰囲気。しかも空港内は某テーマパークのようにゴミひとつ落ちてないとてもきれいで、設備も最新式と思われお金かけているなあという感じをうけました。

バスに乗ってからも街並みが綺麗で資源や農地がない分都市計画が進んでいる印象。

飲茶の昼食を済ませると午後から伊勢丹・高島屋・ドンキホーテの売り場の視察に行きました。昨年店内で写真を撮っていて店に怒られたとのこと。みんな隠し撮り。3店舗とも日本の果実を多く扱っているのでラインナップは似た感じでした。昨日見たキャメロン高原のいちごもありましたが価格は思いのほか安くなくシンガポールの物価の高さがうかがえました。

今回訪れた3店舗の中ではドンキホーテの価格が一番安かったけれど品質もとても悪い印象でした。中には日本国内でも流通に乗らないのではないかと思うような悪い品質の果実も並んでいま

た

シンガポールの宿泊はこの日だけなのでフリータイムに全員で Gardens by the Bay へ。

外の大きなオブジェだけではなく温室の各所にアイデアあふれる展示がありインスタ映えのスポットであふれていました。あまりに大型の温室で軽く見るはずが1時間を軽く超え歩き疲れてしまい、ついで行こうとしていたすぐ横のマリーナベイサンズは外から見るだけになってしまいました。

この日の夕飯はニュートンサーカスというホーカー（屋台街）へ行き、これぞ東南アジアの屋台といった料理とスタイルでみんな満足してホテルへ戻りました。

### 11月29日(金) 曇時々雨一時スコール

いよいよこの日は研修最終日 Wholesale market 市場視察からスタート。

この日はコーディネーターの畢（ひつ）さんが前の週の火曜日に日本から船便で発送したものがちょうど届いたところを確認することができました。届いたのは佐賀のいちご『いちごさん』、奈良のいちご『淡雪』、青森のりんご『トキ』『王林』、福島の梨『新高』、島根の『あんぽ柿』等々。

『いちごさん』は新品種ながら価格も手頃で日持ちも良く輸出に向くと評価。また『淡雪』はパッケージが素晴らしいとの説明があり、それに比べると『スカイベリー』の黒いパッケージは低評価で、同じ黒でも光沢のある黒にしないと地味な箱になるだけだとのことでした。

市場の中はこれぞアジアマーケットというイメージどおりの景色でした。

本当はトータルフレッシュ社の社長子息との情報交換をするはずが幕張の展示会へ行ってしまうとのことで会うことができませんでした。

続いて、シンガポールでは珍しい日本産米の取り扱い業者である『俵屋玄兵衛』さんへ。

シンガポールは米の管理が厳しく取り扱い業者に対し一定量の備蓄と、定期的に新しい米に入れ替わるようにするフレッシュローテーションを義務付けているとのことでした。国土をあまり持たないシンガポールならではの有事に向けた食料安全保障対策の一貫とのこと。

取扱い品種はいくつかあっても取引先から品種の指定をされることは今のところなく、それよりも『北海道産』がブランドになっているとのことでした。栃木県産のお米は縁がなくて取り扱いがないとのことでした。

日本酒も取扱いしているとのことで、倉庫には

一時期入手困難だった『瀬祭』がたくさん並んでいました。一時期の話題性からか、シンガポールの日本食レストランはどこにでも瀬祭が置いてあるとのことでした。

この日のお昼は予定を変えて俵屋玄兵衛の佐藤社長と一緒に取引先の一つ『富寿司』さんへ行きました。

日本と遜色ないばかりか価格もシンガポールのなかではかなり良心的で、佐藤社長曰く日本にも店舗があるけど日本より美味しいとのことでした。

午後は最後の研修先クールポートとアライアンス 21 へ。

初日こそ飛行機が遅れたものの、比較的順調に進んできたこの研修でしたが、ここでトラブルが発生。

この日の研修先であるクールポートは普段立ち入ることが出来ない空港の内部にある倉庫で、全員パスポートと引き替えに ID カードをもらって入るようなセキュリティの厳重なエリア。もちろん同行する現地ガイドも ID を提示しないと入れません。するとなんと今回移動に使っているバスの現地ドライバーが、以前このクールポートに出入りしたときに預かった ID カードを返却していなかったせいで、この日 ID カードを発行してもらえずエリア内での運転を伽貸してもらえませんでした。(利用頻度の高いドライバーは 2 週間 ID カードを持ってられるらしい)。

各自の ID カードの発行にも時間がかかってしまい、時間がおしている中で倉庫が立ち並ぶ広大なエリアをやむなく徒歩で移動。しかも運悪くこのタイミングで強烈なスコール。全員足元を濡らしながら早歩きで移動すること 15 分。アポイントを 30 分超過し倉庫内を駆け足で見学しました。

その後アライアンス 21 本社事務所へ移動し、物流倉庫の見学と、王 CEO 直々に会社概要を説明していただきました。

アライアンス 21 社は物流をワンストップで行ってくれる会社で B to B の輸出入をサポートしてもらえるとので、極端な話アライアンス 21 社のページに商品情報を載せて、買う相手が現れれば一箱でも物流から決済・補償までしてくれるとのことで、研修生も大きな関心を寄せていました。

内容もさることながら、会社役員勢揃いの上、テーブルにはビールや、現地のフルーツ・お菓子まで用意までしていただいて大歓迎ムードの対応で社員さんもいい人ばかり。最後はみんな記念撮影をしてハグをして帰りました。

研修の行程を全て終え、シンガポールのチャンギ空港へ着くとなんと最後のトラブルが。搭乗予定機がディレイ（遅延）のため予定機ではマレーシアのクアラルンプール空港でトランジットが出来ないとのこと。急遽一つ前の便に変更して搭乗手続き。

予定ではここで 1 時間ほど余裕があり、研修生もおみやげをここでゆっくり選ぼうとしていたのにそんな余裕はなく、目についたものや現地ガイドのおすすめを数も適当にまとめて買って慌てて帰国の途へ。

最終日にトラブルが立て続けにおきてしまったものの、予定通り 11 時にはアグリプラザへ戻り、帰国式へ。

全身体調不良やケガもなく充実した研修となりました。

# 班別研修レポート

## 日本と海外の違い

岡田 雄太・本田 祥輝・野田 涼華・小林 祐輝・大森 大輝

### 凱勝について

凱勝は世界中から青果物を輸入し、マレーシア全土に卸し、販売している青果物専門輸出入会社でマレーシアの青果物取り扱いの約40%を持っています。

現地の会社に直接行き、次期CEOのファビアン氏との意見交換会では、輸入青果物についての様々な情勢を聞くことができました。その中でも特に気になった話は、現地の消費者の年齢層は25歳から40歳と若いため受け入れの柔軟性が高く、新しいものにとっつきやすいということです。今まで日本で暮らしてきた我々にとっては異国の国民性の違いを改めて感じた瞬間でした。具体例としてはシャインマスカットです。今では日本でも人気の品種となっていますが、海外では日本の比にならないほど人気があり今では毎日500ケースも仕入れているそうです。その理由として、シャインマスカットの持つブドウとしては独特のパリッとした食感とマスカット香の斬新な味が国民性に受けたということでした。これも現地の人の新しいことへの受け入れの柔軟性の高さが表れていると思います。新しいものを好む消費者に合わせ、凱勝は産地や生産者を固定せず、常にいい果物をもそろえるという工夫をしていました。

凱勝の倉庫を見学した際には、熱検査と手洗い、衛生キャップなどをする必要があります。低温の倉庫での温度管理だけではなく衛生面にも気を使っていることが確認できました。温度管理のことについても聞いてみたところ、現地は常時暑いため、品質が落ちないように輸入品についてはコールドチェーンを最も重要視しているとのことでした。そのため輸送用冷蔵トラックは電源を切っても3時間は稼働し続けるという仕様となっていました。今回の凱勝での見学では、国民性を理解する重要性と品質管理への徹底した考え方を学ぶことができました。

### 現地のスーパーについて

現地のスーパーには、japan コーナーがあり農産物以外にも日本のスーパーに売られている商品が見受けられる場所もありました。また、芋に人気があるようで日本のサツマイモはもちろん、断面がオレンジ色の変ったサツマイモを見ることが

出来ました。現地の果物は私たちにとっては見たことのない果物ばかりで、日本のスーパーより明らかに多く、これを消費できるほど需要があるのだと果物に対する規模の大きさを実感しました。

Star grocer というスーパーでオレンジジュースの絞り機が置いてありました。価格は日本円で約180円、新鮮なオレンジが上から転がってきて、それがそのまま絞られる、その光景を見て楽しめ、新鮮さを感じられ、おいしかったです。



### 現地の果物について

今回の研修で我々は現地の様々な果物を食べてみました。その中で日本人の口に合う美味しかったものは、マンゴスチン、ジャックフルーツ、ランブータンでした。マンゴスチンは甘酸っぱい上品な味わいで、ジャックフルーツは強い甘みと独特な香りがあり、ランブータンはライチに似た味わいでした。現地の代表的な果実であるドリアンも食してみました。においては想像していたほど強烈なものではなく、「ガソリン」に似た臭いでした。しかし味については食べられる人と食べられない人がはっきり分かれる結果となり、食べられた人の感想ではクリーミーで甘みと苦みがあり、後味に若干のアルコール感があるものでした。

### キャメロン高原について

首都クアラルンプールから150km離れたパハン州にある高原リゾート。標高が1,500mを超えるため、年間を通じて気温が20℃前後と涼しい。英国植民地時代より、丘陵を利用した茶葉生産が盛んで、現在でもマレーシア最大の茶葉生産地域で

あり、高原野菜の生産も行われていました。また、イチゴのハウス栽培も盛んで、マレーシア国内でトップの生産者に圃場に視察に行きました。日本との栽培の違いとして、三年間同じ株を使っている。ミツバチを使っていない。そして驚いたのが、無農薬栽培だったことです。週に一回植物性の物を散布しているがそれは農薬ではないらしいです。成分が何かと聞いても企業秘密で教えてもらえませんでした。何が使われているか分からないなかで渡されたいちごを食べるのは勇気がいりました。

### 三代目・俵屋玄兵衛

5日目になり私たちはシンガポールに拠点を置く「三代目・俵屋玄兵衛」を訪れた。そこには新潟出身「米・食味鑑定士」の佐藤祐一さんの姿がありました。日本産米専門店シンガポール他、香港、ハワイ、そしてニューヨークなど世界中に「本当に美味しいお米」を届けることを目的に活動している素晴らしい方でした。日本米に対する正しい知識（炊き方など）の啓蒙活動。食の安全、品質には自信があり、「減農薬特別栽培・放射線チェック済」、毎年、生産者のもとを訪れ味を確かめて決めるほどのこだわりがある。そして鮮度に自信があり、シンガポールはお米の管理に厳しく、フレッシュローテーション（長期間お米を貯蔵できない規則）も相乗してお米を玄米で輸入し、自社で精米・調整を行い販売している。こうして品質や鮮度に気を使い本来の味を維持してくれている方がいるからこそ生産者の方も責任を持ち高品質なお米を栽培し、海外でも品質を落とすことなく提供することができるのだと思いました。

### 農産物の梱包資材のパッケージ

日本の農産物を東南アジアに輸送するためには、かなりコストがかかります。飛行機であれば二日という短い時間で現地のスーパーに並ぶことが出来ますが、それに伴う輸送コストはその農産物の店頭価格の3分の一ほど。そうして必然的に日本の農産物は高くなります。しかし、日本の農産物は他国に負けない品質や味があり、現地にとっても日本の果物は重要な品目になっているため購入をする消費者は少なからずいることが分かりました。

この研修の2日目、カイシェントレーディングマーケットの視察の際、グローウェルジャパン株式会社の畢琴（ひつきん）さんは、日本と中国の梨を見本に、私たちにパッケージについて注目をさせました。中国の梨は日本の梨の値段の4分の一、しかし、使われている材質と高級感は中国のほうがあると感じてしまうもので話を聞くと、他国では値段や味が飛びつきりいいものでなくても、梱包資材とパッケージに高級感を出して買ってもらおうという戦略をしているところがいくつかあるとおっしゃられていました。味や品質で勝負するからこそ一度は買って食べてもらわないと意味がなく、そのためにはパッケージや梱包素材にもお金をかけるべきだと学ぶことが出来ました。



# 個別研修レポート

## にっこり梨の輸出と販売について

岡田 雄太（宇都宮市）

### 1. はじめに

今回、青年農業者海外派遣研修に参加した理由は、にっこり梨を2014年からマレーシアやシンガポール、インドネシアなど東南アジアを中心に輸出しており、昨年から東日本大震災に起因する放射線事故により出荷停止措置が取られていた香港に6年ぶりとなる輸出が始まったことから、海外輸出を視野に入れ、経営を考えていかなければいけないと思い参加しました。

### 2. グローウェル・ジャパン株式会社の話

昨年に続き、今回もアドバイザーとしてグローウェル・ジャパン株式会社の畢琴（ひつきん）さんが来てくれました。彼女の話では、にっこり梨は大玉で糖度も高く、貯蔵性が長いことから輸指向きであると輸入業者から高評価をいただきました。また、マレーシア、シンガポールは熱帯気候であるため水分補給としてフルーツを食前食後に食べる習慣があり、梨もよく食べるらしい。輸出量も年々増加しており、今年は10,000ケース輸出しています。そこで、にっこり梨の輸出規格は4～5玉の大玉で今後それ以下の規格も輸出することを考えているかどうか質問したところ、輸出を始めるときに国内相場が崩れないようにするため、国内市場で需要の少ない大玉を出荷するようにしたそうです。そのため、今後も5玉以下の規格を輸出するつもりはなく、国内相場の安定をはかり、生産者、産地、輸出業者お互いがwinwinの関係をとれるよう活動するそうです。

### 3. マレーシアのスーパーの視察

マレーシアのミッドバレーショッピングモール内の量販店とマレーシアの青果物取り扱いの約40%のシェアをもつ青果物専門輸出入会社の凱勝（カイシェン）社の自社スーパーStar Grocerを視察しました。量販店では、にっこり梨が一個売りで37.9RM（約1,064円）、オリジナルケースに入っている二個売りが69.9RM（約1,960円）で販売されていました。品質は傷もなく良いもので、梱包もフルーツキャップをかぶせ、栃木のゆるキャラ「とちまるくん」が印刷された袋に入れるなど工夫されていました。Star Grocerでも同じ販売をしていましたが、自社で卸すことによって経費が削減され、安く販売されていました。

### 4. 今後の課題

にっこり梨は高評価をうけている一方で様々な問題があります。まず、輸出量は諸外国の梨と比べ少ない状況にあります。日本の農業は、国内市場を第一に考え生産しています。また、諸外国では国として輸出しているが、日本は県別で輸出しています。そのため、輸出量の確保、品質の維持が難しく、輸送コストが県それぞれの負担になっています。

今後、輸出するにあたって日本全体が海外市場を第一に考えた生産や韓国のように輸出にかかるコストを国が負担するなど輸出対策を考えていかなければ、今以上に輸出量を増やしていくのは難しいだろうと思います。

### 5. さいごに

今回の研修で日本産の農作物の輸出や販売状況、海外の農業について多くのことを学ぶことができました。この研修で学んだことを活かし、海外市場を視野に入れた農業経営を行っていきたいと思います。

最後に、今回の研修でご支援、ご協力頂きました各関係者の方々に心から御礼申し上げます。ありがとうございました。



# シンガポールとマレーシアの農業

本田 祥輝（上三川町）

## 1. 初めに

自分の家は、上三川町でなしを作っています。そして今回の海外研修で日本の農産物が現地ですのように販売されていてほかにどのような現地のものがあるのかが見られました。

## 2. カイシェン

青果物仲卸業者のカイシェンは、日本の物も現地に卸していて、世界各地の農産物を取り扱う現地でも大きな企業です。自社で大きな冷蔵倉庫も持っていて、直営のスーパーなどもあり設備・販売ともにとっても充実していてとても大きな会社でした。そして、品質にもこだわっていて仕入れに行く人の農産物への知識もすごくあってとてもいいと思いました。

## 3. イオン

イオンでは、日本の物もたくさんありました。農産物もたくさんあり、現地の知らない食べ物もたくさんありました。

## 4. キャメロン高原

キャメロン高原では、現地のイチゴ農家さんと野菜を作っている所に行きました。まず、ハウスが木造で規模も大きく柱が腐った時の補強などが大変そうだなと思いました。イチゴの品種も日本の物もありましたが日本とは違うものが多く植木鉢などで空中まで使っていてかなり多く栽培しているように見えました。受粉にミツバチを使わないとか農薬を使っていないと言っていました。イチゴもすごく大きく、本当ならすごい技術だと思いました。良く判らない肥料などもあり怪しい所もありました。野菜を栽培しているハウスまでは車の荷台に乗り山道を登り、すごいところに農場がありました。品種も多く広くやっているのに少ない人数でやっていてすごいと思いました。現地は、車などは新しい物が多かったが農機具や水などは古かったり汚かったりと農業、機具などはあまり発展してない様に感じました。キャメロン高原まではすごく長い山道で疲れました、お茶畑は綺麗で大きかったです。昼にはシンガポールのナマズを食べました。

## 5. カイシェン直営スーパー

カイシェン直営スーパーにはジャパーンコーナーなどもあり日本の物が多く売られていました。にっこり梨も売られている所が見れました。日本では見たことのないオレンジジュース絞り機がありオレンジジュースを作りました。おいしかったです。夜は、屋台街に行きカエルを食べました。

鶏肉のようで意外と美味しかったです。

## 6. 伊勢丹、高島屋、ドンキ

伊勢丹と高島屋はとても高級な農産物が多く値段も高かったです。ドンキは値段も安くいろんなものがありました。シンガポールでは焼き芋など芋が人気なことがわかりました。シンガポールは、地下が多くとても迷いましたそして道を渡るのがとても大変でした。夜は、植物園とマリーナベイ・サンズを見ましたがとてもきれいでした。

## 7. Wholesale market

日本でいう市場のような感じで現地の物のほかにも世界各地の物が多くありました。

俵屋玄兵衛は日本のコメを現地に卸していて日本のコメも意外と使われていることがわかりました。コメを卸している寿司屋さんの寿司がおいしかったです。

アライランス 21 は日本の楽天のように輸出ができるということでも使いやすそうだと感じました。

## 8. 感想

シンガポールとマレーシアの人達は、果物がとても好きなこと、食べ物は、スパイスが効いたものが多く飲み物は甘いものが好きなことがわかりました。そして車の運転が日本と比べてとても荒いことがわかりました。飛行機や移動がとても長かったです。現地でしか食べられない物や行かなきゃわからないこと、そして行かなきゃわからない日本の良さがわかりました。日本に帰ってきて日本の田舎の景色がとてもきれいでした。



# 驚きのいちご栽培と日本産いちごの可能性

野田 涼華（鹿沼市）

現在、私は農業大学校でいちご栽培を学んでいますが、来年度からいちご農家での雇用就農が決まり、今回の研修では海外でのいちご栽培の実態と、今後の輸出の可能性について学んできました。

## 1. キャメロン高原におけるいちご栽培

私が今回の研修で一番の驚いたのがマレーシアにあるキャメロン高原でのいちご栽培ほ場の視察でした。

事前研修でも聞いていましたがハウスの作りは木造で日本のように頑丈さはなく、すぐに壊れてしまいそうな骨格の連棟の大型ハウスという作りでした。

栽培方式は土耕栽培ではなく高設栽培でした。ベッドが通路間に2列、そしてその間の少し上方に1列ありました。ここまではなんとなく空間の有効利用かなと言う気がしますが、驚いたのはそのさらに上、通常の2列ベッドの真上にポット栽培されている苗がぶら下がっていたのです。日本で同じような栽培を行うと、影が多くなり日照不足で品質が落ちてしまいそうですが、マレーシアでは赤道に近く日射量が豊富なおかげかこの方式でも栽培が可能なのかなと思いました。

四季のないマレーシアならではの方法だなと思ったのが通年で栽培しているということでした。日照時間も長く、標高が高いため温度も比較的低めであることから加温することなく1年間栽培を可能にしていました。栽培に使用している株は3年間植え替えることなく使い続けるそうです。

農薬散布について質問したところ、「無農薬で栽培している」。本当にそんなことが出来るのかと思い、病気や虫はつかないのかと聞いたら、「週に1回植物性のものを使った消毒を使っているのだから虫はつかない。それは農薬ではない。」と、「自称オーガニック」とのことでした。後で聞いた話では“自称オーガニック”は東南アジアではよくあることらしく、実際はどんな栽培しているかはわからないとのことでした。その農薬の話の後で、栽培履歴というものはあるのかを訪ねると毎年同じことをやっているのだからそんなものはないとのことでした。

今回同行していただいたグローウェルジャパンの畢（ひつ）さんにも聞いたところ、東南アジアのローカル（現地）の栽培者は日本と違いそういったものはつけておらず、その販売を行うスーパーのような小売り側も求めることがないとのこと

でした。

そして、このほ場で一番の驚きとその方法がよくわからなかったのが、ミツバチを使っておらず、授粉作業をしていないことでした。視察したときになっていたいちごは品種特性のためか果房が長い果房であったもののきれいな形でどのベッドも不整形果は少なく、これが受粉なしで出来ているというのは本当に驚きでした。その方法は干細胞（幹細胞？）培養を行っているからだということでしたがそれ以上は全然わからず少し残念でした。

## 2. 日本産いちごの可能性

今回の研修では栽培ほ場よりも、販売店舗や物流倉庫、市場の視察がメインでしたが、その中でもやはり日本産いちごの東南アジアにおける物流は新しい気付きを得ることができ、また将来に向けて考えさせられるものでした。

グローウェルジャパンが扱う日本産いちごはシーズンに入ると毎日1800パック、多いときで1万パックを東南アジアに送っている。今回の研修で見たときも数十箱のいちごが届いていましたが、1日で売り切れてしまう。

また、シンガポールでは、Alliance21という物流業者にも行きましたが、日本で作ったものを現地に行くことなくネット上で海外の小売り業者に販売出来るサービスを行っているということで、輸出は実際には自分には縁のない話だと思っていましたが案外手軽に出来るのではないかと感じることが出来ました。



# 海外の果物に対する意識と日本の輸出果物の可能性

小林 祐輝（芳賀町）

## 1. はじめに

東南アジアに属するマレーシア・シンガポールは赤道直下であり日本とは気温も湿度も大きく異なる常夏の国です。そのため現地で生活している人たちもまた、ライフスタイルや食への考え方が日本とは大きく違っていました。そのような場所に今回、日本の輸出果物に着目して研修しに行き直接視察することによって、輸出品の現地で実態を把握するとともに、今後の輸出果物についての考え方を改めることができました。

## 2. マレーシアでの研修

今回のマレーシアの市場視察では、マンゴーやパパイヤ、バナナなどのローカル果物、梨やブドウ、リンゴなどの輸入果物が棚に並び、ローカル・輸入問わず品種や品ぞろえが豊富で、現地の人たちが果物を頻繁に食していることが分かりました。現地の人たちは甘いものが好きで、食前食後ともに果物を食べる習慣があるため果物の消費が多いようです。日本と違って果物は身近な存在だと感じました。

生産圃場の視察では、キャメロン高原の広大な茶畑とイチゴ、野菜を栽培している農家の方に行きました。そこで一番注目したのは現地のイチゴ農家の方の話です。その方はミツバチを使わないでイチゴをならせているという話でした。方法は詳しく話してもらえませんでした。形もきれいでとても不思議でした。また現地の栽培の考え方は「質よりも量」重視で、日本の考え方は真逆の方向性でした。

## 3. シンガポールでの研修

シンガポールはマレーシアに比べ物価が2.5倍も高い値で物が売買されていました。またシンガポールは食べ物をほとんど輸入に頼っているため、様々な国の青果物を見ることができました。日本産の青果物ではにっこり梨や豊水、シャインマスカットや巨峰、イチゴの紅ほっぺ、ゆめのかなどがあり日本の青果物が海外でも受け入れられていることが分かりました。

また、現地では同じ施設内に富裕層向けのスーパーと中間層向けのスーパーが併設されており、富裕層向けの方が品質、値段ともに高かったが利用するお客さんは値段が高くても品質が良ければ購入する傾向でした。逆に中間層向けのスーパーでは、品質が劣る分価格が低く設定されており、お客さんは品質がそこそこでも安いものを買っている傾向でした。

輸入青果物の品質や鮮度に関しては、気温が暑い分マレーシア、シンガポール共にコールドチェーンを重要視していて低温の倉庫で冷やされており、品質管理はかなり厳重に行われている印象でした。またキズの有無での選別も厳しく行っており、ランクはしっかり分けられていました。

## 4. 今後の課題

マレーシア・シンガポール共に日本の輸入果物が多く、受け入れられていることは分かりましたが、問題点も見つかりました。それはパッケージの地味さです。現地のコーディネーターも言っていました。日本は品質を重視しすぎてパッケージが悪く、見た目では購買意欲が湧かないそうです。また日本は国内の需要に合わせた生産体系が中心となっており輸出は国内の相場が落ちないように利用している程度のため、もっと輸出を意識した生産とパッケージの工夫を考えれば国外での需要は十分に確保できるのではないかと思います。

## 5. まとめ

近年、グローバル化が盛んになっている中、今回の海外研修では青果物でその一端を垣間見ることができました。海外の市場は想像よりもずっと大きく、日本の青果物の輸出も工夫すればした分だけニーズを確保できる可能性を十分感じることができました。将来、自分が生産者の立場に立った時に今回の研修で学んだことを十分に経営に生かしていきたいと思います。



# マレーシアのマーケットと現地の嗜好

大森 大輝（栃木市）

## 1. はじめに

素人の私からすると農産物の輸出に対するイメージは「難しそう、輸出できれば国内より儲かりそう、輸出をすれば終わり」という勝手なものばかりでした。ただ、今回の研修では、冷蔵倉庫や現地の売り場の視察、畢琴（ひつきん）さんによる日本の農産物の問題点などが聞けて、また違った角度から農産物の輸出について考えることが出来ました。

## 2. 現地のスーパー

人の購買意欲を刺激するような売り方がいくつかなされていました。特に2日目に訪れたマレーシアのイオンでのこと、バナナが陳列棚一面並べられており、迫力がありました。他にもバナナの売り方は工夫されており、つるされていました。バナナのほかに陳列棚一面に緑色の皮の果実が並べられておりはじめは何の果物かわからなかったのですが、一緒の場所にカットシラップがされた見本が置いてあったため、それがマンゴーだと気がつきました。

オーガニック野菜は値段が手ごろで使い切りやすいサイズで売られていました。そのコーナーには絶えず人がいたため、こういった商品には人気があるのだと実感しました。

果物のインパクトがある売り方は、日本と違ったため興味をそそられました。それと、野菜に関しては健康意識や少量のものを多頻度で購入するお客さんのニーズに合わせた売り方をするという点では日本にも共通することだと思いました。

マレーシアの star grocer の店内でタイ米を発見しました。赤、黄、ピンクのパッケージでどれも派手でした。やはり、日本の農産物のパッケージとは違いアピールしてなんぼの世界なのかなと私は思いました。

## 3. 現地の味の趣向

食感について話しており、梨なら「克蘭チ」シャリシャリした食感がマレーシアでは人気だそう、そういった嗜好により日本から輸出が続く山芋をすってではなく、切ったものを食されるそう。

最近、東南アジアでブームであるさつまいもも日本人によく好まれるねっとりとした食感ではなくホクホクとした食感でした。

## 4. 現地の料理を実際に味わって、感じたこと

お気に入りだった料理はナスを細くしあげたものに酸味弱めの甘酢で味付けしたものです。なぜこれが日本にないのかと不思議なぐらいおいし

かったです。他に気になったのは、見た目は普通のから揚げなのに骨と軟骨が完全には取り除かれていなかったものや殻付きの巻貝が入ったたまねぎの炒め物、食べる方に手間があっても国が違えばメニューとして残るのかなと考えました。（両方、味はおいしかったです。）

## 5. これからの日本の農産物のありかた

食の嗜好が多様で豊富な東南アジアのスーパーではいかに目立つかが購入を左右するきっかけになっていました。素材の味のみで勝負するという日本国内のやり方では、パッケージや陳列の工夫をしている他国の農産物の方に負けてしまうと感じました。他の国の人が見ても日本の商品と認識し、「これはおいしいよね」と言って買ってもらえるように生産者一人一人が意識して、こだわりのあるパッケージを制作することが、これからの日本の農業を活性化するきっかけになるのではないかと思います。

## 6. 最後に

今回の研修は、少人数で半数が学生という、かなり挑戦的な条件だったと思います。それでも、皆が無事に日本に帰国でき、一般じゃ見られない裏側を見ることが出来たことはかなり貴重な体験でした。この研修を支えてくださった関係者の皆さんに感謝を申し上げます。

ありがとうございました。



# 令和元(2019)年度栃木県青年農業者海外派遣研修に参加して

副団長 栃木県農業大学校 助教授 岡本 春明

令和になり初めての栃木県青年農業者海外派遣研修の副団長として参加しました。

農業振興公社の田代団長をはじめ、団員5名とともに研修を行った内容について報告させていただきます。

## 東南アジアにおける日本産農産物

今回の研修では、日本産農産物（主に果実）の流通に関する施設の見学や、販売店舗及び取扱業者との情報交換がメインでした。

印象として残っているのがコールドチェーンの充実具合でした。見学回数が複数箇所であったせいもあると思いますが、温度管理がされている倉庫の大きさに圧倒されました。

もちろん日本にも同様の施設はあると思いますが、現地では特に輸入されてくる高級品である果実の鮮度維持を重視している様子が見えがえしました。冷蔵倉庫の温度設定についても品目毎に細かく区分し、各果実の最適な温度で管理出来るようにしていました。

現地でとれるローカルの果実は元々が熱帯系の果実であることと、消費されるまでの時間が短いことから常温で市場等でも陳列されており、位置付けも扱いもきれいにすみ分けされている様子が見えがえしました。

そもそも日本に比べて果物を消費する感覚が違い、お茶か水のように当然食事とともにもしくは食事の間にも消費する文化であることから、店舗における売り場面積も非常に広く、日本の野菜売り場と果物売り場の大きさとは逆転しているような感じとなっていました。

今回のコーディネーターを行っていただいたグローヴェルジャパンの畢（ひつ）さんの言葉で印象的なのは、「日本から輸出されるものは高くなるのはしょうがない。でも『高い理由』があれば納得して買ってもらえる。」という言葉でした。梨に関して言えば、味や見た目はもはや安い韓国産や中国産のレベルが上がってきており高い日本産を選んでもらうのは難しくなっているとのことで、現地で私も試食をしましたが、確かに同じレベルとまでは言わないまでも価格を考慮すると補ってあまりある品質に既になっているという印象でした。ただ救いなのは、その中でも「にっこり」はその

貯蔵性の良さと大きさが突出しており、先ほどの『高い理由』になり得ているという現状でした。また、シャインマスカットの人気が高まっているとのことで、これも韓国産、中国産も出回ってしまっている状況でしたが、こちらはまだまだ品質の差が大きく『高い理由』となっているのだと感じ

ることができました。ただ、以前は梨の品質も差があったはずが今のように差が縮まってくることを考えるとさらに差別化を図れるような方法を検討しなければならないと感じることができました。

いちごについても品質の差がまだあることから日本産のいちごはグローヴェルの取扱いだけでも日量1,800パック、多いときで10,000パックとのことでマーケットとしては馬鹿にならないということを知りました。そんなマーケットがありながらも栃木県産のいちごは国内事情もあり思うように仕入れができなかったりパッケージデザインが改善されなかったりということでも惜しい気持ちがしてならなかったです。

## なぜ輸出なのか

今回の研修全体のテーマでもある輸出ですが、国も含め行政が主導で行っている感が否めないのは正直なところだと思います。

それは個人の生産者にとっては国内で売ろうが、国外で売ろうが手元に入ってくるお金はほとんど変わらないからということが主な理由だと思います。

しかし、青森県がりんごの輸出に取り組み既に結果として見えているように、国内価格の下支えとしての輸出の重要性というのは今後の国産果実の生産にとっては非常に大きなキーワードになると思います。

実際、にっこりの5～6玉やいちごの4Lがこれだけの量がコンスタントに輸出されるのであれば国内市場の価格へのインパクトはかなり大きいものになるのは間違いのないと思います。また個人農家であっても、売り先としてこれだけ安定的にさばけるマーケットがあるなら規模拡大や法人化してチャレンジするに値するのではないかと強く感じる事ができました。



カイシェン社ジェフリー CEO と

## 令和元(2019)年度 栃木県青年農業者海外派遣研修事業スケジュール

平成31年	
3月14日	平成31年度栃木県青年農業者海外派遣研修企画書作成依頼
4月25日	旅行者プレゼンテーション及び選定実施委員会
5月7日	令和元年度栃木県青年農業者海外派遣研修実施要領決定
5月14日～8月9日	研修生募集期間
9月4日	研修生選考会
9月10日	研修生及び役員決定
10月4日	第1回事前研修会
11月8日	第2回事前研修会
11月8日	結団式
11月25日	出発式
11月25日～11月30日 (6日間)	海外派遣研修実施
11月30日	帰国式
12月19日	事後研修 解団式

---

令和元(2019)年度(第32回)

栃木県青年農業者海外派遣研修報告書

**雄 飛**

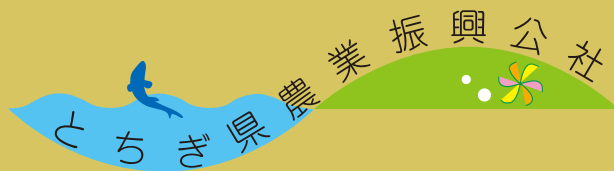
発行日：令和2年3月

編集・発行：公益財団法人栃木県農業振興公社  
(農政対策部青年農業者対策担当)

〒320-0047 栃木県宇都宮市一の沢 2-2-13

TEL 028-648-9515

---



公益財団法人 栃木県農業振興公社

Tochigiken Agricultural Public Corporation  
URL <http://www.tochigi-agri.or.jp> E-Mail [info@tochigi-agri.or.jp](mailto:info@tochigi-agri.or.jp)