

農林水産物・食品の輸出拡大のための
輸入国規制への対応等に関する関係閣僚会議

世界に通用する みかんの輸出産地づくりの挑戦

株式会社ネイバーフッド
田中 伸佳

自己紹介

1947年にみかん栽培を開始して、3代目として後継。2019年にネイバーフッドを設立し、台湾等アジア向け輸出に注力



株式会社ネイバーフッド

代表：田中 伸佳（3代目）

輸出品目：みかん・みかんジュース

略歴：

- 就農以前は自衛隊に勤務
- 現在就農12年目で、台湾・香港等のアジアを中心に年間90トンほど輸出
- 輸出の難しい台湾輸出に注力して、輸出経験値を積み、現地取引先と関係を構築した

就農して見えてきた課題はむしろチャンスであると捉え、起業

▼農家の課題や疑問点

1. 持続可能性、収益が低い
2. 農家それぞれが設備投資をして商品を販売するが、地元で販売すると価格が低く、投資に対して割に合わない。
3. 未収期間が長く、新しく果樹生産者が生まれづらい
4. 毎日の仕事に追われ、現状を打開する目標（光）が見えない。



この課題をクリアできれば大きなチャンスに

栽培面積・輸出の拡大経緯

法人化後に耕作放棄地の取得等により栽培面積を拡大、
雇用も増加し、地域活性化に貢献

2020

2023

2025 (目標)

栽培面積

7ha

12ha

20ha

輸出量

30トン

90トン

120トン

雇用
(家族以外)

通年雇用2名
アルバイト8名

通年雇用8名
短期アルバイト15名

通年雇用15名
短期アルバイト20名

販路

(国内) JA + 地域の市場
※利益率は低い状況
台湾テスト輸出スタート

台湾・香港・マカオ・
シンガポール・マレーシアへ
輸出・ECも開拓

全国へも出荷

栽培面積を増加し、
更なる輸出拡大を
目指す！

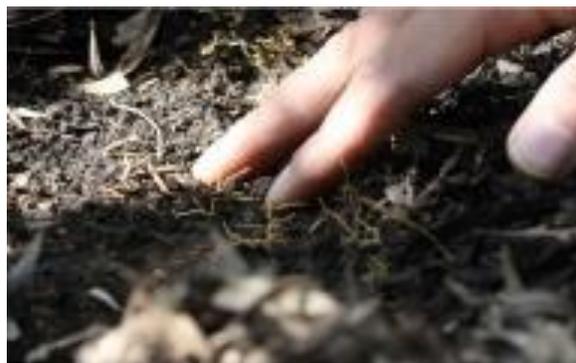
取り組み事例-おいしさの秘密

栽培方法のこだわりだけでなく、品質保持のための設備を整え、輸出先国の現地の人に食べてもらうまでおいしさ維持を可能に

栽培方法



自然の力を生かした栽培



残留農薬検査をクリアする栽培



日照時間と水はけの良い立地

X

品質保持



糖度センサー



光殺菌装置



専用冷蔵庫

産地単位での輸出取組

他の生産者・メーカーと連携した輸出・加工品開発を推進

輸出産地形成



- 他の生産者・産地のかんきつ類を収集し、共同輸出することでロット拡大・輸送費低減
- 産地全体で売り先を増やすことで、輸出に対するモチベーションを共有・向上
- 連携農家17件 法人2件（宮崎・熊本・福岡・長崎）

加工品開発



- 近隣地域を中心とした企業・団体とのコラボレーションによって2次産品開発に成功
- 賞味期限が長く、輸出の増加に大きな助けとなる
- 規格外品を活用できる「まる搾りみかんジュース」は国内外で高い評価を獲得

更なる輸出拡大に向けて

農業経営人材の育成・輸出用に品種育成・産地づくりが鍵

- 地域において世界を見据えた農業経営・輸出向け生産ができる生産者仲間を増やしていきたい
 - 人材の育成・確保に対するサポートをお願いしたい。自らも、残留農薬基準の高い台湾向けの輸出を共同で行う機会を作ることで、地域単位での人材育成に貢献していきたい。
- みかんは“足が早く”、長距離輸送に向けた品種の選定・栽培が必要であり、輸出向け品種転換に対するサポートもお願いしたい
- 品種毎の収穫時期に応じたリレー出荷が必要であり、農水省：GFPを通じて他産地の輸出生産者との産地間連携を深めていきたい