

## JALとみずほジャパン、日本産果物ファン層拡大に向け提携 ～頑張る農家が夢にときめき、明日に輝くステージを提供します～

2018年1月9日  
日本航空株式会社  
株式会社農業法人みずほ

日本航空株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:植木 義晴、以下「JAL」)は、茨城県つくば市で農産物直売所「みずほの村市場」を運営する株式会社農業法人みずほ(所在地:茨城県つくば市、代表取締役社長:長谷川 久夫、以下「みずほ」)と、その子会社の株式会社みずほジャパン(以下「みずほジャパン」)を通じて、頑張る日本の農家に、明日に輝くステージを提供、農業を輸出・観光産業に育てる地域活性化の取り組みを開始することで合意しました。今後は、以下3つの領域で具体的に取り組んでまいります。

### 1. 成田空港で日本産果物を訪日旅客ターゲットに常設販売 “Take me Home”(空港で出逢い)

2018年1月15日より、株式会社JALUX(本社:東京都港区、代表取締役社長 込山 雅弘)が運営する、成田空港第2ターミナルビル本館4階の「BLUE SKYおみやげプラザ」にて、みずほジャパンが調達した日本産果物を常設販売します。日本を訪れるインバウンド旅客をターゲットに、1年を通じて四季折々の果物をお土産として販売します。インバウンド旅客のゲートウェイとなる空港での販売は、日本産果物の認知を向上させ、果物の輸出促進に繋がることが期待されます。

成田空港以外の空港への展開、参加する生産農家の拡大についても取り組んでまいります。



(試験販売時の様子)



(試験販売時の様子)

### 2. 朝摘み果物を航空輸送し、みずほジャパンのバンコク店舗にて販売 “Buy Me Home”(海外で再会)

2018年1月下旬を目途に採れたての果物を成田空港のJAL貨物上屋に直接搬入してJAL便でバンコクまで空輸し、みずほジャパンが運営する「みずほの村市場バンコク店」で翌日に販売できる体制を構築します。これにより日本の店頭と遜色ない鮮度の日本産果物をバンコク店舗で販売可能となります。

訪日時に「BLUE SKYおみやげプラザ」で購入したことがきっかけとなってファンとなった農家の果物を、帰国してからも日本と同じ鮮度でリピート買いできる仕組みをまずはバンコクで確立し、その後は他国への展開も検討します。



### 3. 日本産果物のファンとなった海外の方が農家を訪ねるグリーンツーリズムの展開

#### “Visit Me Home”（農園で再会）

成田空港で日本産果物を購入したインバウンド旅客や「みずほの村市場バンコク店」のリピーターとなった現地の方々などを対象に、“購入した果物を生産している農園を訪ねてみたい”、“自分の手で収穫体験をしてみたい”という要望を叶えるべく、JALとみずほでグリーンツーリズムを構築します。

みずほの有する海外からの行政視察対応のノウハウと、JALが有するインバウンド旅客を誘致するノウハウを組み合わせることで、これまでにないグリーンツーリズムを実現します。



(イメージ)



(イメージ)

これらの事業展開にあたっては、国、自治体組織にもサポートいただいております。JALとみずほで、頑張る生産農家に輝くステージを提供し、日本産果物のファン層拡大、国の成長戦略の柱として掲げられている日本の農産物輸出促進、インバウンド旅客の誘致、そして地域創生に繋げてまいります。

以上

#### 【参考】

##### ◇農業法人みずほ

「本物の農産物を、新鮮なうちに味わってほしい」そんな農家の思いを集め、「みずほの村市場」を1990年に開業。年間約100種類の青果物を取り揃え、試食を出すことで、お客さまが味と品質を確認して購入する仕組みを構築。多くのお客さまに受け入れられ、年間30万人の来客数を誇る。全国に1万6千店ある直売所に出荷する農家の平均売上が80万円に対して、みずほは10倍に当たる800万円。これらの実績が評価され、直売所甲子園2013で優勝。直売事業を通して農家を農業経営者に育て、農業の成長産業化を目指す。

##### ◇みずほジャパン

「農産物の輸出が増えないのは、価格が高いからではなく、海外の富裕層が求める本物の農産物が、新鮮な状態で輸出されていない。」そんな農家の思いを形にするために、みずほの村市場バンコク店を2014年に開業。自社で調達、輸送、販売までを担い、国内農家→海外直売所→現地消費者という流通の仕組みを構築し、「農家が主役となり、農家が儲かり、農家が輝く。」輸出の実現を目指す。