

令和7年度中堅・中小企業輸出支援エコシステム形成事業

和牛輸出プラットフォーム開発及び九州圏における供給連携基盤構築

最終報告書

株式会社NIKUJILLE

2026.03.26

WAGYU LINE UP



WAGYU KNOWLEDGE

Wagyu Cuts/Parts

- BOTTOM ROUND
- BRISKET
- CHUCK RIB
- CHUCK ROLL
- CLOD
- Cuts & Parts Knowledge
- KNUCKLE
- NECK
- RIB EYE
- RUMP · TOP SIRLOIN BUTT
- SHANK
- SHORT PLATE · FLANK
- SHORT RIBS · FLAP MEAT
- STRIP LOIN
- TENDER LOIN
- TOP ROUND

Wagyu Articles

- HALAL WAGYU
- Wagyu

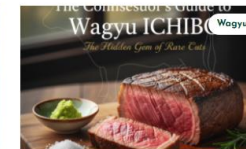
LATEST



Maximizing Carcass Value: The Strategic Benefits of Importing Whole Wagyu and Masterful Cut Utilization
2026.01.29



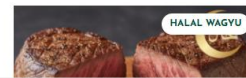
The Ultimate Wagyu Beef Bowl (Gyudon) with Perfect Onsen Tamago
2026.01.29



The Connoisseur's Guide to Wagyu ICHIBO: The Hidden Gem of Rare Cuts
2026.01.24



How to Verify Authentic Japanese Wagyu: The Complete Guide to the 10-Digit ID
2026.01.20



https://wagyu-market.com/

Go



和牛の国内市場の限界と海外展開の必要性

国内市場の縮小とコスト増の二重苦に対し、

生産者と海外バイヤーを直結するデジタル基盤を構築した。

輸出実務の自動化により参入障壁を下げ、海外展開を加速させていく。

STEP 1: 課題認識

和牛の国内市場の課題

- ・ 飼料高騰による生産コストの増加
- ・ 少子高齢化に伴う消費減退

▼ 深刻な生産基盤の縮小

飼養戸数：

20年で25%減少

STEP 2: 目的

本事業の意義

- ・ 九州圏の生産者と海外バイヤーを直結させる
- ・ 流通構造を改革するデジタル基盤を構築する

生産者 — **直接取引** — バイヤー

STEP 3: アクション

解決策

輸出プラットフォームの構築

- ・ 輸出実務プロセスの効率化する
(証憑管理・個体識別番号の連携)
- ・ 輸出参入ハードルの抜本的低下を目指す

海外バイヤーと日本の生産者を直接繋ぎ、 輸出実務の自動化と透明性を実現するBtoBプラットフォーム

解決する課題

✓ 言語の壁

多言語対応で商談を円滑化

✓ 輸出書類の手間

複雑な手続きを自動化

✓ 価格帯

適正価格を実現

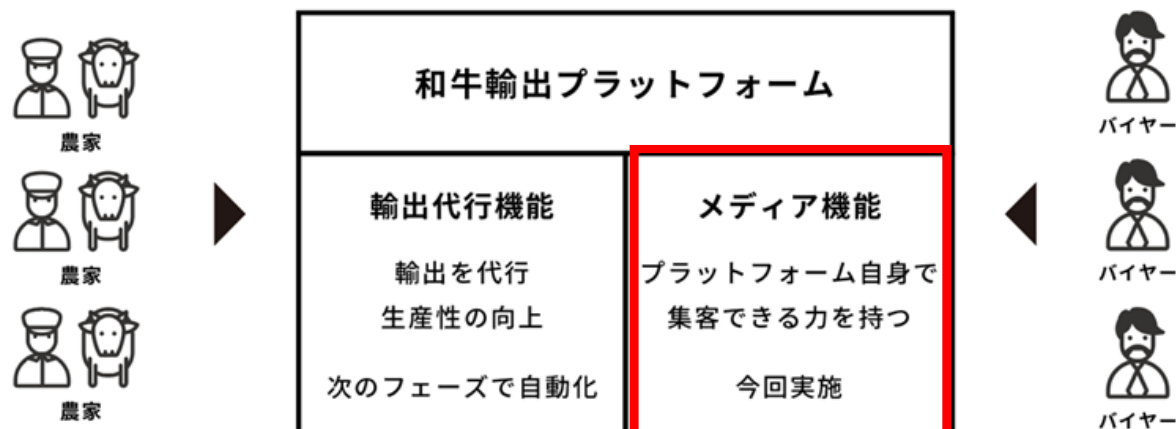
提供価値

信頼 (Trust)

牧場ストーリーを可視化し
ブランド価値向上

効率 (Efficiency)

輸出実務の自動反映化による工数削減



システム、コンテンツ、両面で実用的な輸出基盤を構築

システム : WAGYU MARKET完成

和牛輸出に必要な機能を網羅した基盤
「WAGYU MARKET」が完成。

主要機能

- ・商品（和牛）掲載に関する機能
- ・販売者情報掲載に関する機能
- ・輸出書類に関する機能
- ・記事配信機能
- ・AI検索対応
- ・多言語対応
- ・バイヤー用管理画面

コンテンツ : 検索流入基盤の構築

有力牧場の取材とSEO記事制作により、
継続的な集客基盤を確立。

▼ 九州の牧場 取材/提携

3件

▼ SEO記事制作

30本

商品詳細の一元管理と効率的な受発注書類制作により、 輸出特有の複雑な商習慣に対応していく

商品掲載・多言語見積機能

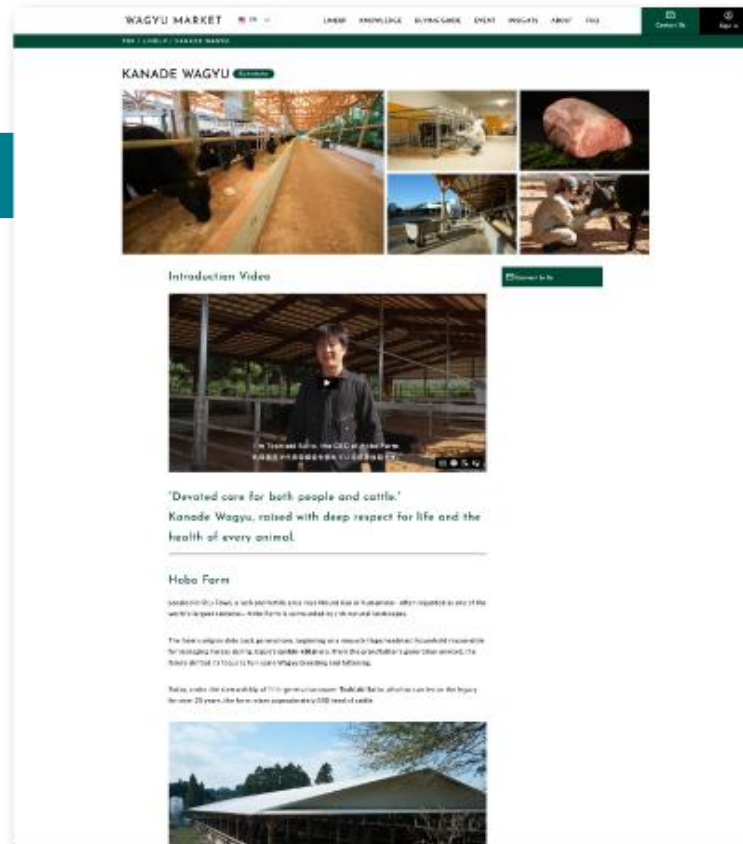
輸出特有の商習慣に対応した機能

- 商品詳細情報の多言語一元管理

牧場紹介、詳細な商品スペックを、
日本語・英語・スペイン語、アラビア語など
多言語で対応。

- バイヤー要望に合わせた多言語見積

複雑な輸出条件を多言語に対応しながら最適な
見積書をシステムが効率的に作成する。



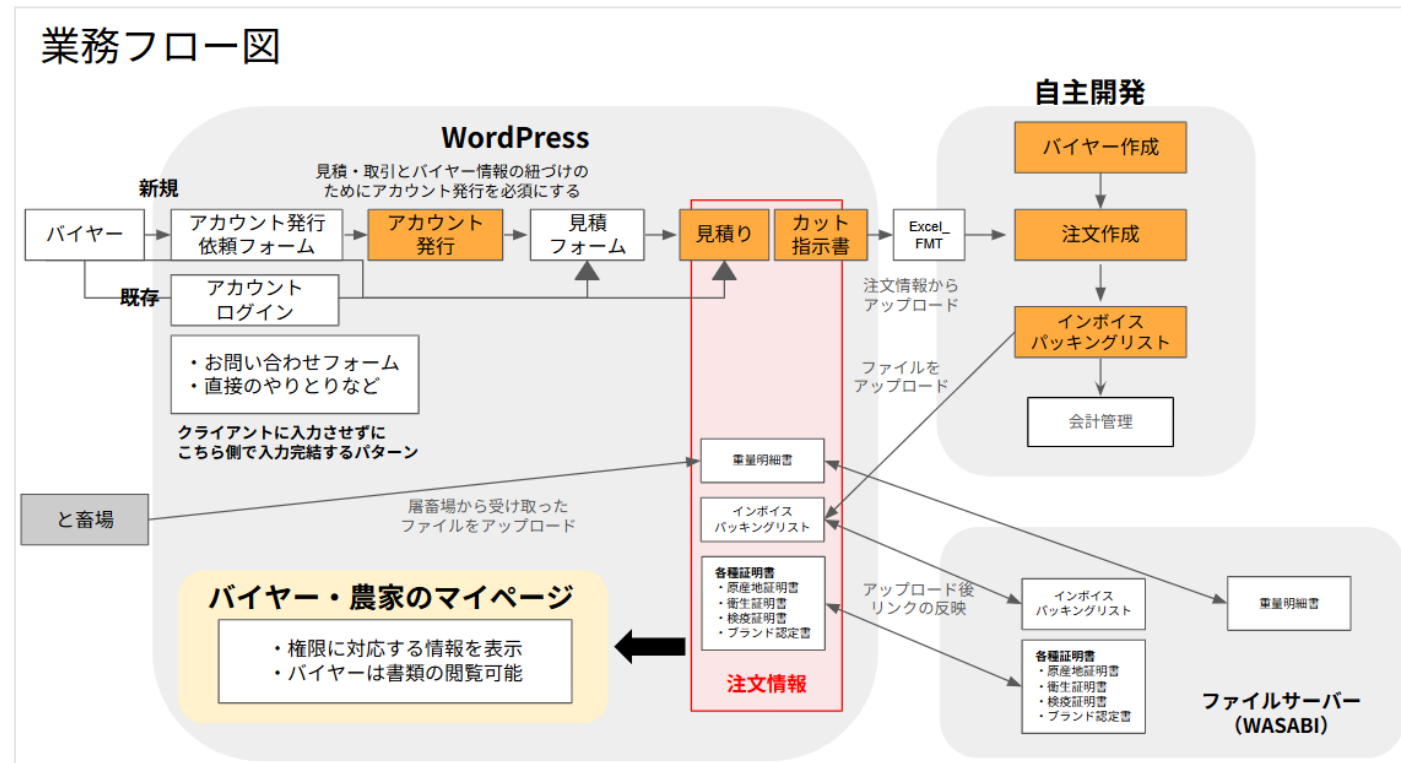
和牛輸出特有の商習慣に対応したシステム一元管理により、従来のエクセル管理から脱却し、確実なトレーサビリティと業務効率化を実現した。

現状の課題：エクセル管理の限界

- ・エクセル等を用いた手作業での個別管理
- ・様々な輸出書類への個体識別番号の転記負荷
- ・煩雑な処理による人為的ミスとトレーサビリティ欠如

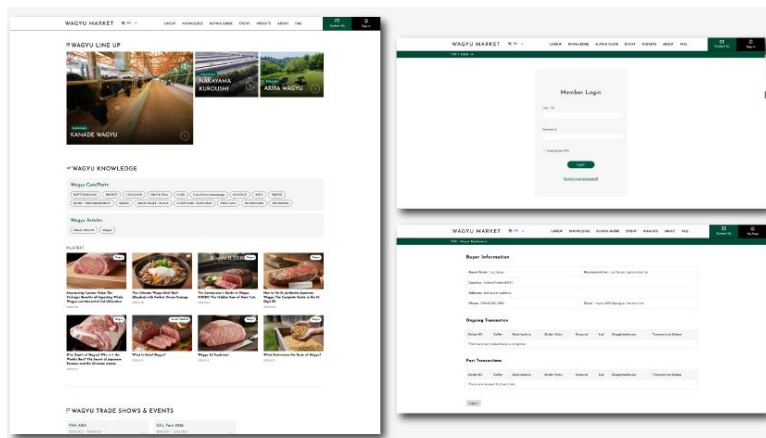
解決策：システム一元管理による高度化

- ・和牛輸出特有の商習慣を網羅した高度な機能群
- ・個体識別番号の連携により確実なトレーサビリティを実現
- ・システム一元化による業務効率化と脱エクセル



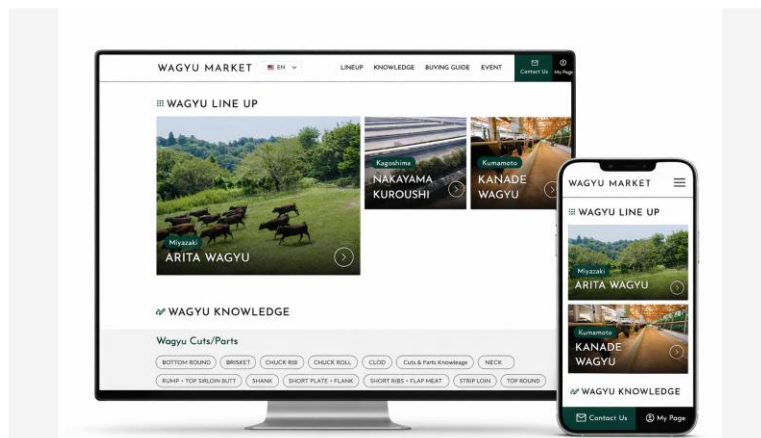
海外バイヤーの「信頼」を勝ち取る直感的な操作性 デザインコンセプト、UX、視覚効果の3点から、和牛のプレミアム感と システムの信頼性を両立し、海外バイヤーに安心を与えるデザイン

デザインコンセプト



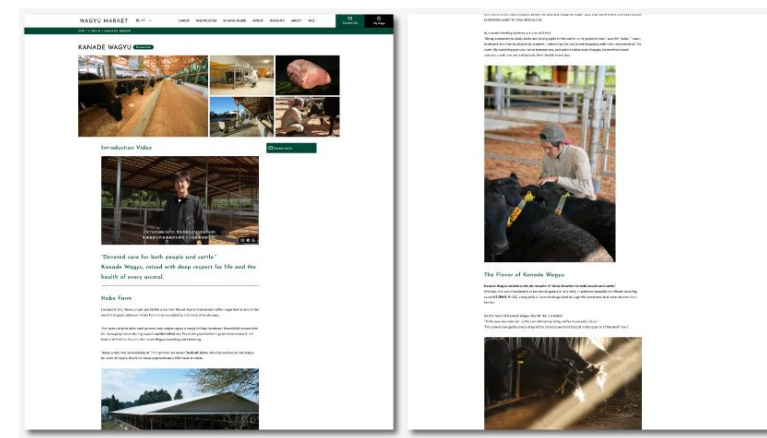
「和牛のプレミアム感」と「システムとしての信頼感」を高度に融合したデザイン

UXの工夫



スマートフォンにも最適化し、展示会現場や移動中でも即座に発注・進捗確認が可能に。

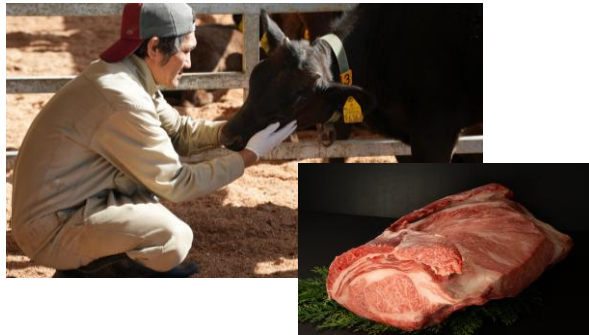
視覚効果



牧場取材で撮影した高品質なスチールを活用し、供給元の「顔」が見える安心感を演出。

「輸出品質」と「安心安全」を担保する厳格な提携先選定 マレーシアでの年間契約やハラール和牛輸出も決定し、海外展開が加速

帆保畜産（熊本県菊陽町）



「人にも牛にも愛極める」を理念に、独自の空調管理と自家製飼料で健康かつ高品質な「和奏牛」を育成

- 対象国：マレーシア
- 内容：10頭フルセット

大手焼肉チェーンとの年間輸出契約も決まり、年間契約型の安定輸出モデルの第一歩。今後の海外標準モデルとして展開を図る。

うしの中山（鹿児島県鹿屋市）



受賞歴多数。伝統と新技術を融合し、徹底した環境作りとこだわりの飼料で最高品質の和牛を育成

- 対象国：ドイツ、スペイン
- 内容：計17頭分ロインセット他

ブランド価値と価格のバランスが現地市場と合致。今後は輸出枠の拡充と安定供給体制の確立を目指し、定量輸出の実現を推進する。

有田牧畜産業（宮崎県西都市）



ワールドステーキチャレンジNo.1受賞。薬剤に頼らず牛の生命力を引き出し、循環型酪農の理想を追求

- 対象国：ドバイ、インドネシア
- 内容：ハラール和牛輸出開始

イスラム圏市場への本格参入。今年は現地バイヤー等を招いて試食を交えたプレゼンテーションを実施し、輸出拡大を目指す。

2026年度：和牛輸出エコシステムの本格稼働と拡大

短期目標（2026.2～）

- ・ 有料課金モデルへの完全移行
- ・ 掲載牧場5件体制への早期復旧



中期目標（2026年度）

- ・ 九州全域への提携牧場拡大（計10件）
- ・ 機能強化（物流連携、多言語化等）



戦略・展開

- ・ SEO記事と広告運用の知見を活用
- ・ 欧米・中東など高単価市場へリーチ強化

有料課金モデル

WAGYUメディア
掲載初期費用



WAGYUメディア掲載料



輸出営業代行料

事業開始3年で達成するKPI

掲載件数

100社

月間ユーザー

4.7万

月間問い合わせ

470件

年間輸出取扱高

17.4億円

※プラットフォーム経由の成約件数増により黒字化達成を想定

中長期的な事業展望

AIへの対応および戦略的投資・拡大計画

先進的なAI対応 （GEOへの最適化）

すでに構造化マークアップの実装を完了しており、従来の検索エンジン対策（SEO）に加え、ChatGPT等の生成AIによる検索・回答に最適化させる「GEO（Generative Engine Optimization）」に対応したプラットフォーム構築を進めていく予定。これにより、海外バイヤーがAIを通じて和牛調達先を探す際、弊社の情報が優先的に提示される環境を整備していく。

段階的ロードマップと 輸入代行機能の拡充

【フェーズ1（初期）】

今回開発したサービスの本格運用により、確実な売上創出と市場ニーズの詳細検証を実施する。

【フェーズ2以降（拡張）】

検証成果を基に、煩雑な貿易実務をデジタル化する「輸入代行支援機能」の拡充を検討している。バイヤーの利便性を高め、取引の摩擦を極小化することで、プラットフォームの利用価値を最大化させる。

中長期的な投資戦略

3期目には1,000万円規模の追加投資を計画しており、本フェーズは、次なる大規模展開に向けた重要な「実証段階」と位置づけ、その投資判断の重要指標と捉えている。今後も計画的な投資戦略に基づき、世界市場における和牛流通工コシシステムの確立を目指す。

本プラットフォームの運用開始に伴い、弊社の他事業との相乗効果を最大化し、以下の通り海外展開を加速させていく

「カットマン派遣事業」との相乗効果

海外バイヤーが和牛を仕入れる際の大きな課題は、現地のカット技術不足による歩留まりの悪さである。本プラットフォームで和牛を販売する際、弊社の熟練した「カットマン」をセットで派遣、または技術指導を行うソリューションを提供することで、単なる「モノの販売」ではない付加価値を提供し、「1頭フルセット」販売をスタンダードとできるよう競合他社との差別化を図る。

「海外レストラン事業」との連携

今後自社で展開予定の海外レストランを「ショールーム」および「テストマーケティングの場」として活用する。プラットフォームを通じて供給される九州圏の和牛を自社店舗で提供し、現地の消費者反応をダイレクトに収集・分析することで、バイヤーへの説得力ある提案データへと還元する。

海外展開における課題と対応策

- 課題：各国独自の輸入規制、複雑な物流、および現地でのブランド認知。
- 対応策：本事業で構築した輸出プラットフォームにより、煩雑なインボイス発行やステータス管理をデジタル化し、実務コストを削減する。前述のAI対応も早急に進める。また、今回実施した海外現地プロモーションでの経験を踏まえ、デジタル（SEO）とオフライン（自社レストランでのイベント・現地商談など）を組み合わせたハイブリッド型の集客モデルを確立することで、継続的なバイヤー開拓とブランド価値向上を実現する。