

# 輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：いちご、温州みかん、わさび、かんしょ

## 1. 輸出における現状と課題【品目共通】

### 【現状】

JA静岡経済連では県産品の輸出拡大のために平成27年に輸出専門部署を立ち上げ、シンガポールに駐在員を派遣している。また、令和2年からは全農インターナショナルに出向し、東南アジアを中心に県産品の販売促進活動をしてきた。当県の特産品である温州みかん、いちご、わさび、かんしょについて東南アジアを中心にオセアニア、中東、北米、ハワイなどに輸出を行ってきた。これまでの輸出促進のための取組として、国内長距離輸送をなくすことで果実の品質劣化対策となる静岡空港の活用、物流費削減のための沖縄物流ハブ事業の活用、台湾向けの防除暦栽培や残留農薬検査、タイ向けの園地登録・選果梱包施設登録・衛生証明書発行に基づく選果梱包施設登録等を行ってきた。

輸出実績：令和2年度の総輸出货量86.14t（いちご、温州みかん、わさび、かんしょの合計数値）

### 【課題】

#### 物流面

国内物流費の低減

海上物流における鮮度保持手法の構築

## 2. 輸出事業計画の取組内容【品目共通】

#### 物流面

### 1. 国内物流費の低減 ➡ 清水港からの輸出拡大

- 県内に点在する産地からの集積と取扱量の少なさから集荷物流コストの負担大
- 静岡空港からの航空便の減少により羽田空港までの物流コストの負担大
- 清水港からの出荷を促進することで横持ち費用削減、鮮度保持、輸出までのリードタイム短縮を図る。
- 静岡中央卸売市場の保税蔵置場指定のための試験運営への協力

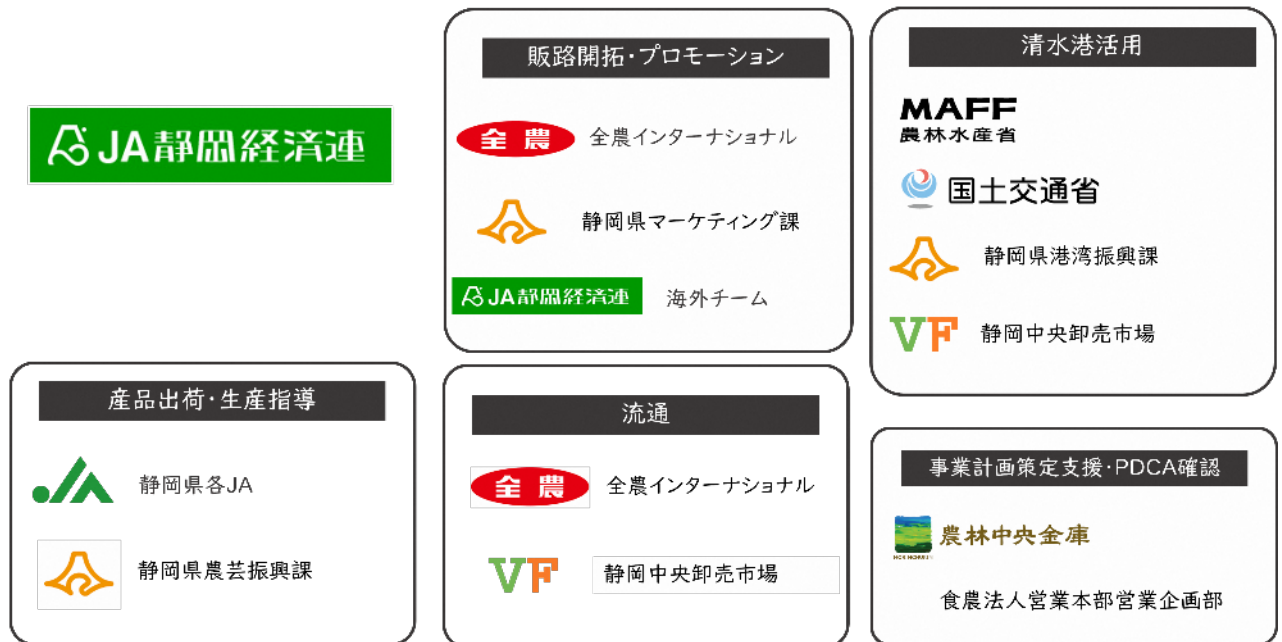
### 2. 海上物流における鮮度保持手法の構築 ➡ ①高規格リーファーコンテナの導入

#### ➡ ②鮮度保持試験の実施

- ①冷風を循環させ、庫内の温度を均一にすることが可能な高規格リーファーコンテナの導入
- ②通常リーファーコンテナ及び高規格コンテナによる蔵置比較試験実施

### 3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制【品目共通】

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図（全体）



# 輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：いちご

## 4. 輸出における現状と課題

### 【現状】

本会におけるいちご輸出は平成20年度から開始された。初年度は、国内業者から紹介を受け、タイ向けに合計で290 kg程度出荷し現地デパートでの販売を実施した。平成25年からは香港、シンガポールに展開している。輸出に向け、那覇空港をハブとした物流構築、台湾向け対策として県下JAとの連携による防除暦の策定・運用、タイ向け対策園地登録、選果、梱包施設登録等に取り組んできた。本県産イチゴの令和2年の輸出先は、香港93.1%、シンガポール4.9%、マレーシア1.2%、タイ0.8%、その他0.1%であり、香港、シンガポールが最大の輸出先となっている。

### 【課題】

| 生産面                    | 販売面                     |
|------------------------|-------------------------|
| 輸出量の確保                 | 主要輸出先への販路拡大及び、新たな輸出先の開拓 |
| GAP・HACCPに適合した園地登録<タイ> | 国内他産地、韓国産との競争激化         |
| 農薬残留基準への適合<台湾>         |                         |

## 5. 輸出事業計画の取組内容

### 生産面

1. 輸出量の確保 ➡ 東南アジアで嗜好性が高い「きらび香」の増産
  - 地域内生産者に「きらび香」の増産を促進
  - 共同選果施設整備による選果作業の省力化
  - 品質の均一化のためのルール、栽培方法等の啓蒙
2. GAP・HACCPに適合した園地登録<タイ> ➡ タイ向け園地登録、施設登録の推進
  - R2よりJA伊豆の国にて園地登録、選果、梱包施設登録をおこない飲食店向けに出荷
  - R3よりJA大井川にて同様の取組を開始、現地小売店向けの体制づくりを推進
3. 農薬残留基準への適合<台湾> ➡ 農薬使用基準情報の収集、整備、共有
  - 台湾向けいちご輸出に向けた防除暦を策定し試験栽培を開始
  - その後、台湾向けの試験輸出を実施予定

### 販売面

1. 主要輸出先への販路拡大及び、新たな輸出先の開拓 ➡ 全農インターナショナルとの連携強化
  - 「DON DON DONKI」を運営するPPIHとの関係が強い全農インターナショナルとの連携を強化する
2. 国内他産地・韓国産との競争激化 ➡ 強い販路を持つ既存取引先との連携強化
  - 強い販路を持つ商社と組むことが商品導入を図る上で非常に重要
  - 既存の取引先を絞り込むことで商社間競争も防ぐ

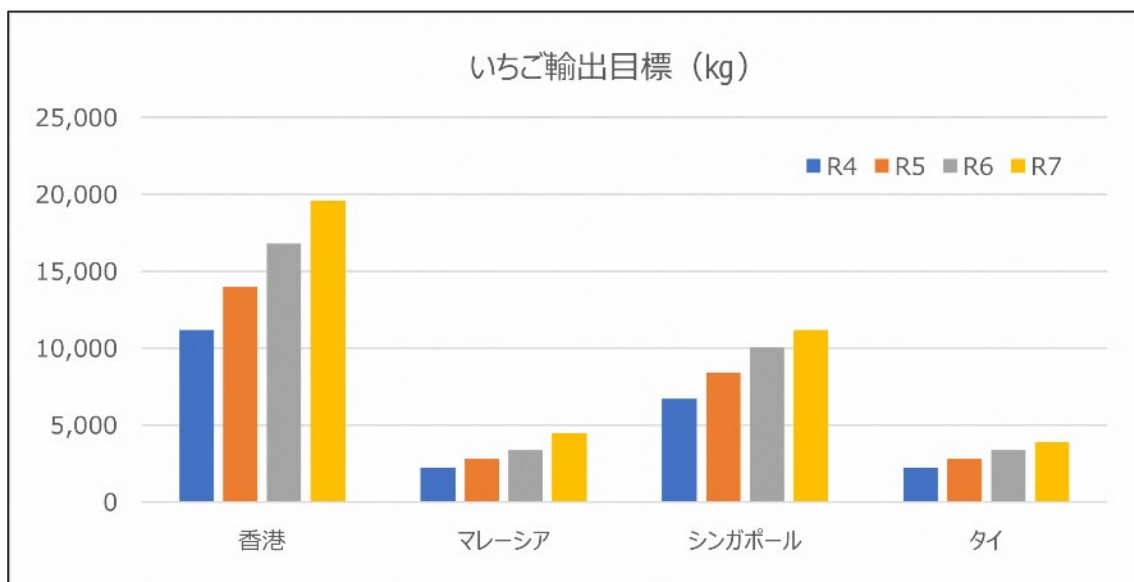
## 6. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図（いちご）



## 7. 輸出目標

**2025年（令和7年度）度輸出目標 41,947kg**



# 輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：温州みかん

## 8. 輸出における現状と課題

### 【現状】

静岡県の温州みかん輸出は歴史が長く、約100年前から実施されていたとされる。欧米に向け「クリスマスオレンジ」という呼び名で親しまれ大玉の温州みかんが輸出されていた。近年では、需要が小玉に代わってきたことや、九州産の安価な温州みかんの台頭により、本県産の需要は減少している。一方で、近年では東南アジアにおける温州みかんの需要が高まっており、年々需要が増加してきている。日園連と長く続けているニュージーランド、カナダ向け輸出に加え、防除暦の作成による台湾向けの出荷など東南アジア向け輸出にも注力している。令和2年度の輸出実績は約71tである。

### 【課題】

| 生産面            | 販売面                |
|----------------|--------------------|
| 生産量の確保         | 小玉需要の高まりによる大玉販売の苦戦 |
| 農薬残留基準への適合<台湾> |                    |

## 9. 輸出事業計画の取組内容

### 生産面

1. 生産量の確保 ➡ 転作及び新しい栽培手法の推進による栽培面積増加
  - お茶栽培からの転作推進
  - 負担の大きい斜面栽培から平地栽培を推進することによる新規就農者を募集
2. 農薬残留基準への適合<台湾> ➡ 農薬使用基準情報の収集、整備、共有
  - 防除暦の策定及び試験栽培の実施

### 販売面

1. 小玉需要の高まりによる大玉販売の苦戦 ➡ 大玉サイズのPR・啓蒙活動
  - 物量がまとまり小玉よりも大玉のほうが味が良い青島みかんのPR・啓蒙活動

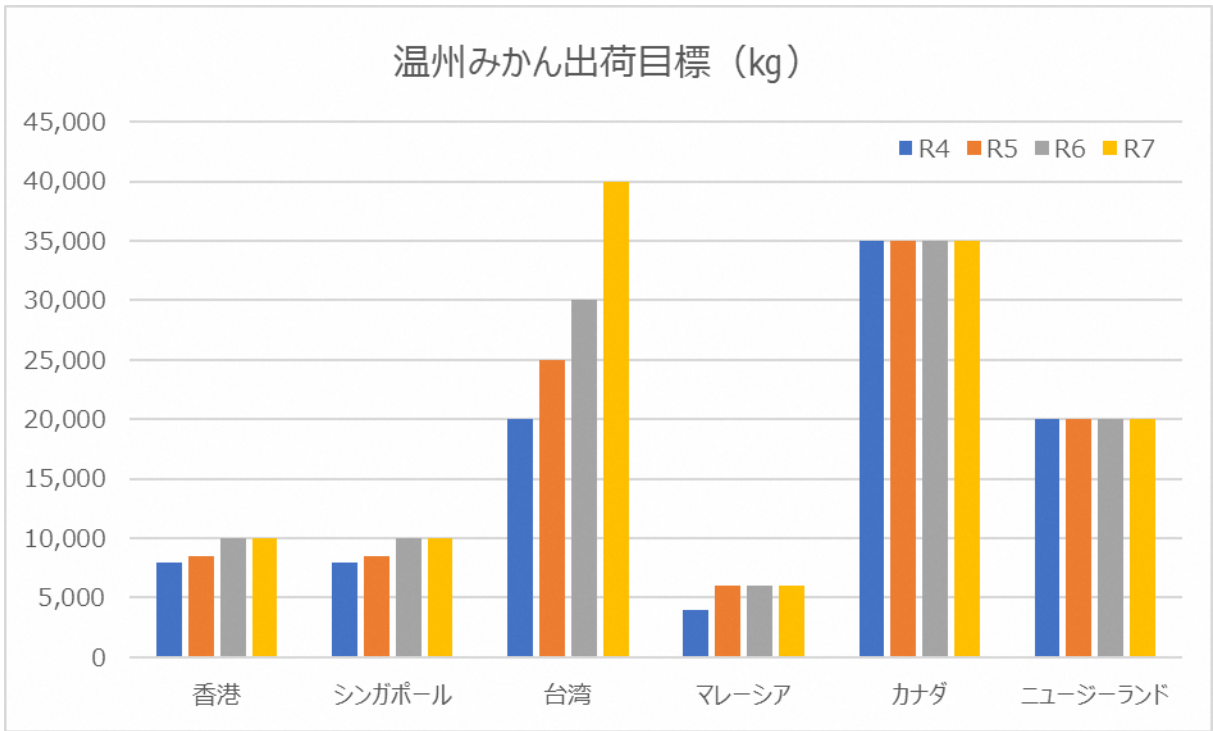
# 10. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図(温州みかん)



# 11. 輸出目標

2025年（令和7年度）度輸出目標 121,000kg



# 輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：わさび

## 12. 輸出における現状と課題

### 【現状】

本県は水わさび栽培の発祥地であり、富士山、天城山、南アルプス等の豊富な清流を活かし全国のわさび産出額の約70%を占める。「静岡水わさびの伝統栽培」が世界農業遺産・日本農業遺産に登録されている。

東南アジア諸国において、華僑が手掛ける日本食レストランの増加に伴い、「わさび」という単語は早くから浸透していたが、本わさびが提供されていたわけでは無く、西洋わさびを混ぜた模造品が大半を占めていた。その後、邦人が経営する純日本食レストランが増加し、需要が増えたことから平成27年度より輸出を開始、初年度はシンガポールの飲食店向けに実施した。

平成27年以降、マレーシアなど主にアジア諸国に輸出しているが価格がネックになっている。

令和2年度輸出実績、出荷量16kg、出荷金額210,000円

### 【課題】

| 生産面               | 流通面             | 販売面       |
|-------------------|-----------------|-----------|
| 輸出需要に合わせた商品サイズの栽培 | 品質保持のための輸送手法の改善 | わさびの認知度向上 |

## 13. 輸出事業計画の取組内容

### 生産面

#### 1. 輸出需要に合わせた商品サイズの栽培 ➡ 新栽培技術の普及・啓蒙

- 輸出先国からの需要は飲食店で1本付けができる小ぶりなサイズ
- 伊豆研究センターによる種の採取技術、苗冷蔵技術等の新技術による安定供給体制構築
- 再生産価格の設定など生産者向けに“小ぶりなわさび”栽培の啓蒙

### 流通面

#### 1. 品質保持のための輸送手法の改善 ➡ 既存の輸送手法の調査及び導入・開発検討

- 現状、長距離輸送の場合は保冷剤を入れ替える作業が必要
- 市場、仲卸、輸出業者等が実施している流通手法の調査及び導入検討
- 品質保持のための真空パックや急速冷凍等の輸送手法の開発検討

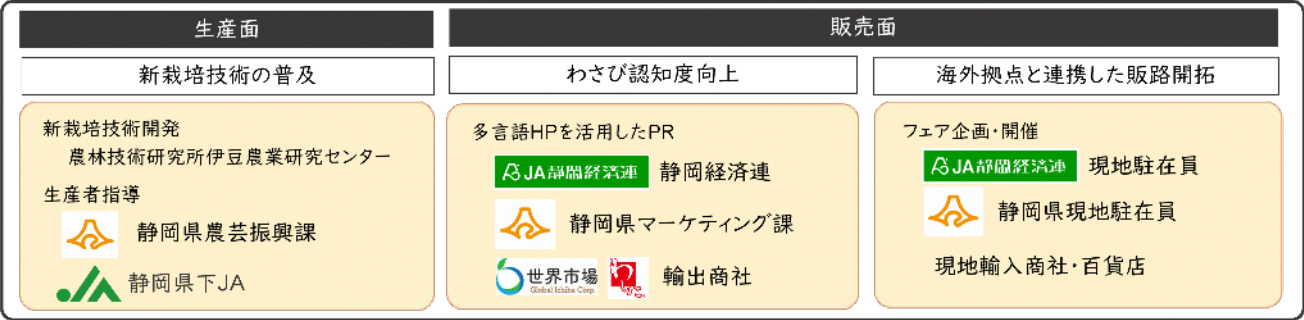
### 販売面

#### 1. わさびの認知度向上 ➡ 多言語(英語、中国語、韓国語)HPを活用したわさびのPR ➡ 海外事務所と連携した販路開拓活動

- 東南アジアにおける本わさびへの理解度は低く、特に高単価がネック
- 本わさびの魅力・世界農業遺産などの情報を多言語化して発信するなど、認知度や理解度向上を図る
- 全農インターナショナルに出向している現地駐在員による営業活動強化
- 現地レストラン等での試食フェア、商談会開催

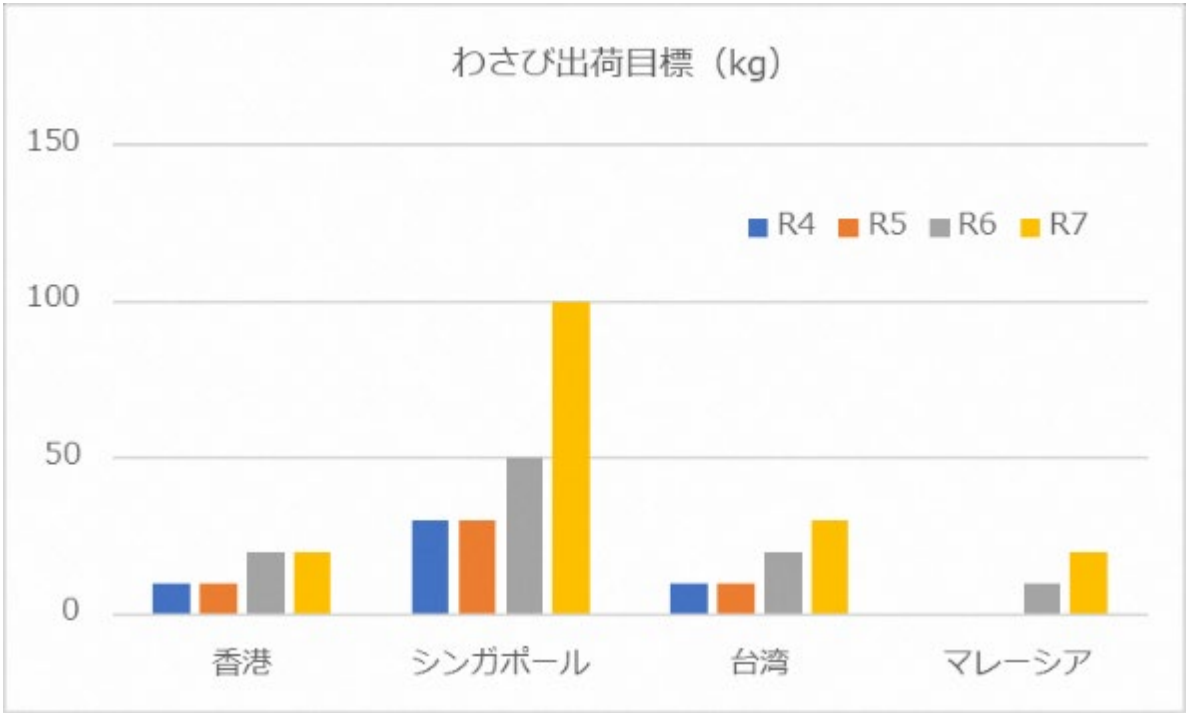
14. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図(わさび)



15. 輸出目標

2025年（令和7年度）度輸出目標 170kg



# 輸出事業計画

申請者名：JA静岡経済連 品目：かんしょ

## 16. 輸出における現状と課題

### 【現状】

古くは県西部地区を中心とした早掘りかんしょの産地として、首都圏の卸売市場を中心に重宝されてきた。栽培の中心は、紅あずま、紅高系といった古くからあるホクホク系の品種であり、近年人気のあるねっとりとした、糖度の高い紅はるかやシルクスイート等の品種の作付けは少なかった。

かんしょの輸出は平成 27 年度から実施。初年度はシンガポールのデパート向けに輸出を行ったが、東南アジアにおける人気品種の栽培量が少なかったため、その後の輸出量は伸びなかった。現在、紅はるか等を栽培する新産地が形成されてきており、本県産は水はけの良い肥沃な土壌で栽培されていることから肌つやが良く、外観が優れているため、本県産かんしょの輸出機会と捉えている。

令和2年度輸出実績、出荷量3,020kg

### 【課題】

| 生産面          |
|--------------|
| 作付面積・生産量の拡大  |
| キュアリング施設等の導入 |
| 基腐病対策        |

## 17. 輸出事業計画の取組内容

### 生産面

1. 作付面積・生産量の拡大 ➡ 再生産価格の明示
  - 再生産価格を明確にして一定の収益を確保できる栽培体系を構築
2. キュアリング施設等の導入 ➡ キュアリング施設導入検討
  - 他県産地の施設についての状況調査
  - 行政と連携しながら施設導入に向けた活動を進める。
3. 基腐病対策 ➡ 県の指導による防除徹底
  - 監視の強化、発生時の防除徹底

## 18. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

輸出事業計画を推進する組織体系及び連携体制図(かんしょ)



## 19. 輸出目標

**2025年（令和7年度）度輸出目標 11,400kg**

