

様式2

きんかんGFPグローバル産地計画書 目次

ターゲットとする輸出先国のニーズ	2
きんかん輸出における課題と解決策	3
輸出目標	6
G F P グローバル産地計画の実施体制	7
G F P グローバル産地計画の実施スケジュール	8

令和2年2月14日

みやざき『食と農』海外輸出促進協議会

【ターゲットとする輸出先国のニーズ】

きんかん輸出の背景

アジアにおける「きんかん」は、その色（黄）や名前（金柑）から、春節時に実の付いた枝を玄関に飾るなど「吉祥と富をもたらす縁起の良い木」として観賞用として定着。食用としては、甘露煮などで食する程度。



近年、日本産が香港やシンガポールなどに輸出されており、生でそのまま食べることができる珍しさ、味の良さから、日本産フルーツの一つとして、中間層以上の消費者が、贈答用として購入しており、特に春節前の需要は高い。
また、品質に優れ、甘い「完熟きんかん」は、消費者の嗜好に合っている。



消費拡大の可能性が高い品目として位置付け

しかし・・・

本県から香港、台湾、シンガポール等への輸出実績は伸び悩んでいる

【きんかん輸出における課題と解決策】

課題

- ・香港、シンガポールなどでは、縁起物の商品として春節（1月下旬～2月）の贈答用に販売されることが多く、春節需要を見据えた12月からの出荷体制の確立や新商品の提案が必要
- ・台湾で日本産きんかんニーズは高いが、残留農薬基準が厳しいため、台湾の残留農薬基準に対応した生産体制が必要
- ・輸出拡大の可能性があるものの、生産地域の指定や登録など各種規制に対応する必要がある国、地域について、投資対効果の観点から、輸出先市場としての評価が必要

解決策

【生産】

- ・春節需要に対応する出荷体制の確立
（新作型の検討、新商品の生産拡大、
早進化技術の検討など）
- ・台湾向け防除暦の作成と実施
（モデル圃場の設置、試験研究部門との
連携、残留農薬分析体制の構築など）



【流通・販売】

- ・春節需要に対応する商品の提案
- ・輸出先のニーズに対応したパッケージ（箱）の導入
- ・新規輸出国へのテスト輸送の実施
- ・エクスポーター、インポーターと産地とのマッチング
- ・海外コーディネーターと連携した品質求評
- ・新規販路開拓に向けた調査

【きんかん輸出における課題と解決策】

課題

香港・シンガポール

- 縁起物の商品として春節（1月下旬～2月）の贈答用に販売されることが多く、本県産への期待が高い。
- 春節1ヶ月前からの安定販売や春節需要にあったパッケージづくりへの要望が高い。
- 本県産の「完熟きんかん」は、例年、1月中旬から出荷が開始されるが、出荷初期は、量が少なく、不安定。
- 春節需要を見据えた12月からの出荷体制の確立が必要（早進化技術、新商品の検討）。
- 開花時期の調整や食味向上対策など、技術的な課題がある。

台湾

- 季節の定番商品として販売され、品質など現地販売店バイヤーから高い評価を得ていおり、輸出拡大が見込まれる。
- 台湾の残留農薬基準に適応できていないため、残留農薬基準違反が起こっており、安定的な取引につながらない要因となっている。
- 産地では、限られた農薬での防除となるため、技術的な支援が必要。
- 台湾の残留農薬基準は、不定期に変更されており、変更等の情報を的確に把握し、対応する必要がある。

取組

- 早期出荷及び「あかたま」の栽培管理等の試験を研究機関と連携しながら産地にモデル圃場を設置する。
- 現地ニーズに対応したパッケージ等の資材の提案を行い春節需要への対応を強化する。
- 香港・シンガポールでの取組をモデルに他の輸出先国・地域にも展開し、輸出拡大を図る。

- 試験場や普及指導員、JAに加え現地インポーター等とも連携して産地内にモデル圃場を設置し、台湾輸出対応型防除暦を策定
- 不定期な変更にも対応できるよう定期的な検討会を開催する。また、策定した防除暦を県内の産地に波及させ、輸出対応産地を拡大させる。

【きんかん輸出における課題と解決策】

課題

新規販路開拓（マレーシア・タイ等）

（マレーシア）

○マレーシア国内での生食できるきんかんの認知度は低いものの、年々販売量が拡大しており、販売拡大への期待は高い。

○インポーターと連携してマレーシアへの輸出拡大を検討したが、輸入規制内容が不明確なこと、現地での流通の実態を的確に把握できなかったこと、現地インポーターとの連携不足などの課題が残った。

（タイ）

○残留農薬規制の強化など、状況が変化していることから、引き続き調査を行う必要がある。

取組

（マレーシア）

○規制内容や現地の流通の状況等、輸出実態をインポーターやJETRO、在マレーシア日本大使館等と明らかにし、実態に応じた産地体制を整える。

○インポーターと連携した販売店と産地とのマッチングや消費者向けの戦略的なPRなど、輸出拡大に向けた取り組みを行う。

（タイ等新規輸出先国・地域）

○タイなどのように、輸出拡大の可能性があるものの、生産地域の指定や登録など各種規制に対応する必要がある国、地域について、投資対効果の観点から、輸出先市場としての調査や評価を行うとともに残留農薬規制強化への対応も併せて行い、新規販路開拓を行う。

【輸出目標】

達成したい目標(ゴール)

現状(2018年度)

- ・輸出額: 1,639千円
- ・輸出先: 香港、シンガポール、台湾

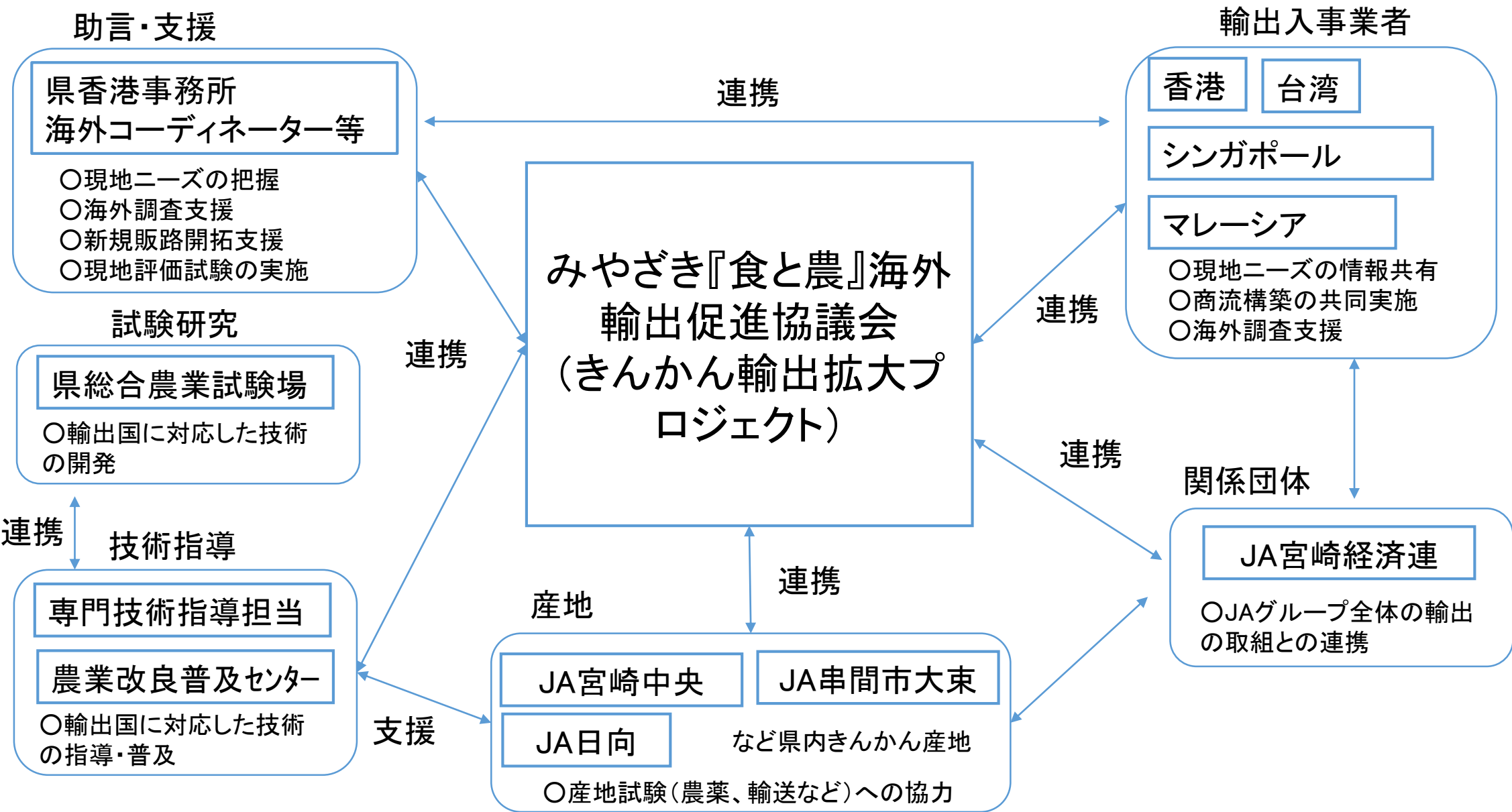
目標(2022年度)

- ・輸出額: 50,000千円
- ・輸出先: 香港、シンガポール、台湾、マレーシア等

時間

【グローバル産地計画の実施体制】

協議会が中心となって、県が設置する海外輸出促進コーディネーターや県香港事務所等と連携し、販売状況や輸出先国のニーズ、課題等の情報を基に、栽培の前後に産地（JA）や関係機関、団体等と改善に向けた検証を行い、取組内容と実施スケジュールを更新するなど、PDCAサイクルを回しながら推進する。



【実施スケジュール】

	R 1 年度									R 2 年度							R 3 年度						
	8	9	10	11	12	1	2	3	4	...	11	12	1	2	3	4	...	11	12	1	2	3	
計画策定支援																							
・プロジェクト会議の開催																							
・計画策定に係る輸出先国調査 （台湾、香港、タイ、マレーシア、シンガポール等）																							
生産・加工等の体制構築支援																							
・輸出先国調査 （台湾、タイ、マレーシア等）																							
・防除体系検討																							
・モデル農家調査																							
・防除体系（案）作成																							
・防除体系（案）現地実証																							
・輸出対応型防除暦の作成																							
・輸出対応型防除暦の現地検討会																							
・輸出対応型防除暦の普及																							
・出荷前残留農薬調査																							
・現地調査（台湾等）																							
・輸出先国政府職員の産地招へい																							
グローバル産地計画の事業効果の検証・改善支援																							
・プロジェクト会議の運営																							
・輸出先国のニーズに対応するパッケージ等の検討																							
・輸出先国調査 （台湾、香港、タイ、マレーシア、シンガポール等）																							
・テストマーケティング （台湾、シンガポール等）																							