

Ⅱ. 高付加価値木材製品

11. 山形県産材を使った 木製知育玩具の海外販路拡大 (株)ニューテックシンセイ(山形県)

- 山形県産材を使った木製玩具ブロックをヨーロッパ等へ輸出。
- 2015年より海外の展示会へ定期的に出展。
- 各国独自の安全基準等を把握するため、JETROや検査機関への問合せ等を実施。

1. 主な製品

木製玩具ブロック
山形県産の未利用材を使用し、無垢材から削り出して商品「もくろック」を製作
(サクラ、カエデ、カバ、ケヤキ、ホウ、シテ)

2. 主な輸出先国・地域

ヨーロッパ(EU加盟国、スイス、ノルウェー)
アメリカ、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、シンガポール、香港、台湾、韓国

3. 輸出取組の概要

海外からの問合せ、受注に対応し2013年から海外販売を開始
また、2015年より海外の展示会へ定期的に出展



2015 Jan
Maison & Objet Paris



2017 Jan
Maison & Objet Paris

4. 輸出実績

	輸出量 (m ³)	出荷時期
平成28年度見込み	0.75 m ³	通年
平成27年度	0.72 m ³	



2016年発売開始したシリーズ

5. 課題と対応

- ・各国や地域による独自の安全基準(弊社の場合は木製おもちゃ)や、販売が可能な資格や届出などの情報が少なく、取引の問合せが来ても、現行の輸出先以外の国への販売が難しい。
→ 取引希望の相手にその国の情報の調査を依頼、JETROや検査機関に問合せ
- ・輸送に関しては費用面で安価なEMSを主に使っているが、国により関税やVATの対象となる場合があり、顧客側の対応によっては確実に相手先の戸口まで配達されない場合がある。
→ 輸送方法にEMSの他にPriority輸送の選択を増やし、戸口までの配達をより早く確実にできるようにした。

6. 今後の展開

輸出国、取引先を増やしていく、また海外販売サイトも今以上に整備し、より多くの受注を獲得する。

7. 活用した支援・施策

新輸出大国コンソーシアムなど

8. ウェブサイト

<http://mukulock.biz/>

9. 問合せ先

〒992-0021 山形県米沢市大字花沢3075-1
TEL:0238-21-3155
株式会社 ニューテックシンセイ

12. けん玉を世界へ (有)山形工房(山形県)

- ブナ・ヤマザクラを使用したけん玉を世界各国へ輸出。
- パフォーマンス用として、海外でのけん玉需要が拡大したため、輸出を開始。
- ブランディングによる販売促進が課題。

1. 主な製品

けん玉(ブナ・ヤマザクラ使用)

2. 主な輸出先国・地域

米国、香港ほか欧州、アジア20カ国

3. 輸出取組の概要

けん玉が、パフォーマンスのアイテムとして使われるようになり、海外での需要が出来たため。

4. 輸出実績

けん玉 5,000個

5. 課題と対応

ブランディングによる販売促進



日本けん玉協会認定
競技用けん玉「大空」さくらシリーズ

6. 今後の展開

競技用けん玉だけではなく、福祉用けん玉など高齢者や初心者でも取り組みやすいけん玉も紹介し、地域にけん玉が根付くような市場開拓をしていきたい。

7. 活用した支援・施策

企業間連携助成金

8. ウェブサイト

<http://www.kendama.co.jp>

9. 問合せ先

有限会社 山形工房
TEL:0238-84-6062 FAX :0238-84-6061



日本けん玉協会認定
競技用けん玉「大空」プレミアムシリーズ

13. 能登ヒバを金沢港からベトナムへ 加賀木材(株)(石川県)

- 能登ヒバ(板材)をベトナムへ輸出。
- 原料の安定供給のために、地元の森林組合や製材業者とタイアップ。
- 今後、能登ヒバの効能を全面に打ち出すため、業界の展示会などに参加し、商品を周知。

1. 主な製品

世界農業遺産の能登の里山で育った、抗菌作用のある「能登ヒバ」の下駄箱。

2. 主な輸出先国・地域

ベトナム

3. 輸出取組の概要

能登の里山から切り出された商品価値の低い間伐材を生産技術の高く、低コストで生産可能な、ベトナムで下駄箱を生産、試作を繰り返し、製品が完成した。

4. 輸出実績

平成27年度 約50m³を輸出

5. 課題と対応

- ・ベトナム国内のニーズに合った、デザイン・機能・価格の追及。
- ・原料の安定供給の為、地元の森林組合や製材業者とのタイアップを実行。

6. 今後の展開

- ・業界の展示会などに積極的に参加し、能登ヒバの効能を全面に打ち出し、商品の周知と普及に努力する。
- ・県内外の工務店や流通会社との協力による、「能登ヒバ」製品の開発、企画から製造販売を行うことで、林産業の活性化を目指す。

7. ウェブサイト

<http://www.kagamoku.co.jp>

8. 問合せ先

担当者名:木建事業部 新宅 TEL:076-238-4131



【完成した製品】



14. 国産芳香木材による高付加価値 木商品の海外販路開拓 (株)山崎屋木工製作所(長野県)

- 「木曽ひのき材」を使用した高性能木製窓製品を、北米及びヨーロッパへ輸出。
- 木製窓消費国である北米及びヨーロッパに輸出するため、製品輸出戦略を策定。
- 平成28年度より、4社連携で委員を募り、委員会等を開催し、課題や対応等を検討。

1. 主な製品

「木曽ひのき材」高性能木製窓製品

2. 主な輸出先国・地域

アメリカ、カナダ、オーストラリア
ニュージーランド、スイス、ドイツ、フランス

3. 輸出取組の概要

国内ヒノキ材のブランドである「木曽ひのき材」を使用した高性能木製窓製品を、木製窓消費国である北米及びヨーロッパに輸出するための製品輸出戦略を策定し、国産木材製品の販路拡大するものである。

4. 輸出実績

H27年度のJAPANブランド事業の戦略策定事業のため、実績はなし。

5. 課題と対応

高性能木製窓製品の販路の策定に時間を要することが想定される。又、 SHIPPING、価格策定、保証問題など課題はたくさんある。

6. 今後の展開

平成28年度、4社連携で、委員を募って委員会などを開催して、一定の成果を得てはいるが、問題の解決策、方向性の決定がなされておらず平成29年度の継続を含め検討中。

7. 活用した支援・施策

平成27年度ふるさと名物応援事業補助金
/JAPANブランド育成支援事業（戦略策定支援事業）

8. ウェブサイト

<http://www.yamazakiyamokko.co.jp/>

9. 問合せ先

〒387-0017 長野県千曲市中555-1
TEL/FAX :026-272-2765
メール : s-yamazaki@yamazakiyamokko.co.jp



製品写真

15. 焼杉を韓国へ (株)フォレストフィーリング(静岡県)

- 特殊加工した焼杉板をカラフルに塗装し、韓国へ輸出。
- 天竜の杉を世界に認知してもらう先駆けとして、カラフルで創造的な「UROCO」カラーパネルの輸出を開始。
- 静岡県と協力し、韓国展示会に出展。

1. 主な製品

特殊加工した焼杉をカラフルに塗装した板。日本国内ではホームセンター等で販売。

2. 主な輸出先国・地域

韓国



UROCO施工例

3. 輸出取組の概要

天竜の杉を広く世界に認知して貰う先駆けとして、カラフルで創造的なUROCOのカラーパネルの輸出を検討。

4. 輸出実績

H28 UROCO 約100㎡分 韓国へ輸出

5. 課題と対応

- ・韓国には、DIY需要ができ始めているが、日本のように木材を店頭で陳列しているホームセンターが殆どないため、韓国国内での流通網の開拓が困難。
- ・また、価格も送料、関税がかかるため、一般消費者が購入し易い価格に落ちない。

6. 今後の展開

韓国国内での認知度をアップし、ブランディングしていく必要がある。

7. 活用した支援・施策

県と協力して韓国展示会に出展

8. ウェブサイト

<http://uroco.org>

9. 問合せ先

株式会社フォレストフィーリング
担当: 小池
E-mail: access@uroco.org



カラー 一覧



UROCO 板

(資料作成: 株式会社フォレストフィーリング)

16. 経木をメモ帳にして世界へ (株)フォレストフィーリング(静岡県)

- アカマツの経木で出来たメモ帳を世界5ヶ国へ輸出。
- 展示会出展の際に海外バイヤーから依頼があり、輸出を開始。
- 世界の経木のメモ帳として取り扱いの国を増やしていくため、特にヨーロッパへの販売を模索中。

1. 主な製品

アカマツの経木で出来たメモ帳

2. 主な輸出先国・地域

カナダ、アメリカ、スウェーデン、韓国、香港

3. 輸出取組の概要

展示会出展時に海外バイヤーから依頼があり、輸出を開始

4. 輸出実績

平成27年度 1万冊程 平成28年度 2.5万冊程

5. 課題と対応

- ・海外で複数の代理店がある場合、販売価格をしっかりと決めておかないと、トラブルが発生する。
- ・海外のAmazon等のネット通販で勝手に販売されてしまうケースが発生。海外の通販モールの出店等は、代理店を絞る必要がある。

6. 今後の展開

世界の経木のメモ帳として、取り扱いの国を増やしていきたい。特にヨーロッパへの販売を模索している。

7. 活用した支援・施策

県と協力し韓国展示会に出展

8. ウェブサイト

<http://kizarajp/>

9. 問合せ先

株式会社フォレストフィーリング
担当: 小池
E-mail: access@uroco.org



経木のメモ帳 小、中、大 サイズ



木目に沿っての切り取りができる



使用事例

(資料作成: (株)フォレストフィーリング)

Ⅲ. 丸太

17. スギ丸太を中国へ (株)アイザック(群馬県)

- スギ丸太を中国へ輸出。
- 上海の木材関連企業から日本産丸太の調達依頼があり、輸出を開始。
- 中国ニーズにあった4m材(低質材)を調達するため、システム販売により国有林4m材を確保。

1. 主な製品

スギ丸太

2. 主な輸出先国・地域

中国

3. 輸出取組の概要

- ・国有林と民有林の連携によるシステム販売を活用し、スギ丸太を上海へ輸出した。
- ・弊社が中国ビジネスを展開している中、上海の木材関連企業から日本産丸太の調達依頼があり取組を開始した。

4. 輸出実績

年度	輸出量(m ³)	輸出額(千円)
平成27年度	1,510	19,877
平成28年度	3,315	36,481



出荷時の様子

5. 課題と対応

- ・中国ニーズにあった4m材(低質材)が、群馬の丸太流通に少なく、調達に手間取ったが、システム販売により国有林4m材を確保した。
- ・丸太集積地から燻蒸地まで、丸太運搬専用車の不足を補うため、専用枠を用い汎用トラック(平ボディ)で丸太を運搬した。



輸出されたスギ丸太

6. 今後の展開

- ・輸出量を安定的に確保するため、立木等の購入から生産、流通、燻蒸等の全体事業を担う組織を新たに検討していく。

7. ウェブサイト

<http://aizacc.com/index.html>

8. 問合せ先

担当者: 青木豊治 TEL: 027-265-5735

18. スギ原木丸太を中国へ 長野県森林組合連合会（長野県）

- スギ丸太（土木用材）を中国へ輸出。
- 長野県内はスギの土木用材としての利用が少ないため、その販路先として輸出を開始。
- 長野県内の未利用材需要動向等を踏まえ、メリットのある地域から集荷及び納材を検討。

1. 主な製品

スギ原木丸太。規格4.0m 8cm上

2. 主な輸出先国・地域

中国

3. 輸出取組の概要

長野県内は、スギの土木用材の利用が少なく、その販路先として森林組合及び生産事業体と一体となり、輸送コスト面でメリットのある北信地域より直江津港経由の取組を始める。

4. 輸出実績

スギ原木丸太：H26 9,916^m H27 5,121^m H28 4,105^m
（H26ではアカマツの納材もあり）



スギ丸太はい積み状況

5. 課題と対応

- ・為替動向などを踏まえ、集荷完了時期を求められるようになっていく。1船2,200^m～2,300^mと集荷期間がかかる中で、最良のタイミングでの出荷計画を立てるのが厳しい。
- ・冬期間の港が荒れることから、積み出しが厳しい。
- ・県内の未利用材需要等、動向を踏まえメリットのある地域からの集荷及び納材を検討。
- ・材質や規格については、さほどのクレーム等はない。
- ・納入規格が土木用材（小径木）であり、検知取り等の改善が必要。



材質選定作業

6. 今後の展開

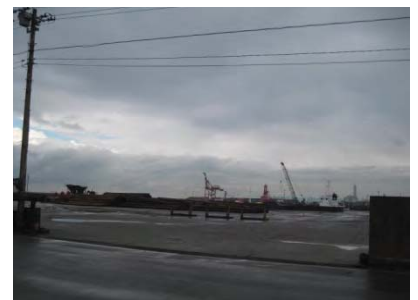
県内への安定供給を最優先し、余剰材を仕向ける。

7. ウェブサイト

<http://www.naganomoriren.or.jp/wp/>

8. 問合せ先

長野県森林組合連合会 業務課 TEL:026-226-2504



直江津港より材積み込みの様子

19. スギ・ヒノキ丸太を中国・韓国へ エス・エルワールド(株)(静岡県)

- スギ丸太を中国へ、ヒノキ丸太を韓国へ輸出。
- スギ丸太の中国輸出に関し、長野県森林組合連合会と連携し、直江津港より輸出。
- 近年国産材丸太の使用用途が拡大し、数量確保が難しいため、群馬県利根沼田地区素材生産組合に新規集積所設立を提案。2018年度稼働を目指す。

1. 主な製品

2. 主な輸出先国・地域

	長さ	径級	荷役港	向け先	用途
・スギ丸太	3.0 ~ 4.0m	8cm ~	直江津港	中国	ブロックボード
・ヒノキ丸太	2.4m	16cm ~	清水港	韓国	内装用

3. 輸出取組の概要

- ・スギ丸太
長野県森林組合連合会と組み、新潟県直江津港より上海へ輸出
- ・ヒノキ丸太
清水港を活用し、韓国向けコンテナ海上輸送



4. 輸出実績

	輸出量 / m ³			
	2014年	2015年	2016年	合計
スギ丸太	9,000	7,000	4,000	20,000
ヒノキ丸太	345	800	427	1,572

5. 課題と対応

近年国産材丸太の使用用途が増え(バイオマス・合板用・梱包用など)、求められる数量に対し数量確保が難しく、それに伴い丸太価格も上昇しており、集材に苦慮している。

6. 今後の展開

- ・スギ丸太の中国輸出に関し、長野県だけでなく群馬県利根沼田地区素材生産組合に新規集積所設立を提案し、2018年度稼働を目指している。
- ・群馬県の丸太集材量の約1/3が利根沼田地区から出材しているが、集積所が近隣に無いことに目をむけ、直江津港→中国の輸出量増加に繋げる。

7. ウェブサイト

<http://www.sl-world.co.jp/>

8. 問合せ先

エス・エルワールド株式会社 TEL:054-335-5451



(資料作成:エス・エルワールド(株))

20. 木材輸出の拡大に向けた取組 三重県農林水産物・食品輸出促進協議会（三重県）

- スギ・ヒノキ等の原木を中国・台湾・韓国へ輸出。
- 輸出に取り組む機運を醸成するため、木材輸出セミナーを開催。
- 海外の需要把握のため、海外における需要調査を実施。

1. 輸出品目

スギ、ヒノキ等の原木

2. 主な輸出先国・地域

中国、台湾、韓国

3. 輸出取組の概要

平成26年3月 協議会の設立

【平成26年度】

- ・木材輸出セミナーの開催

【平成27年度】

- ・韓国・中国・台湾における木材需要調査
- ・中国の木材利用事例現地視察

【平成28年度】

- ・木材輸出検討会の開催
- ・試験輸出の実施（予定）

【取組のイメージ】



4. 輸出実績

韓国へ主に内装材用の原木、中国・台湾へ主に土木資材用の原木を輸出

5. 課題と対応

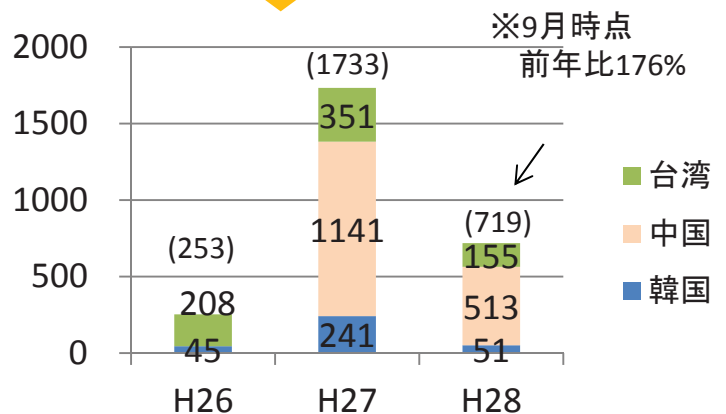
- ・輸出に取り組む機運を醸成するため、木材輸出セミナーの開催
- ・海外における需要状況を把握するため、需要調査を実施

6. 今後の展開

- ・内装材用の原木の輸出先国の拡大
- ・より付加価値の高い製品の輸出の促進

7. 問合せ先

三重県農林水産物・食品輸出促進協議会 林産部会
【事務局】三重県農林水産部 森林・林業経営課内 TEL:059-224-2563



21. 内装用原木を韓国へ (株)山一木材(和歌山県)

- マンション内装用ヒノキ原木を韓国へ輸出。
- 商社からの要望を機に、平成26年度より韓国へ輸出を開始。
- 需要に応じて規格、数量を安定供給する体制を整備。

1. 主な製品

ヒノキ原木(2.4m、16cm以上)
※ マンション内装用原木

2. 主な輸出先国・地域

韓国

3. 輸出取組の概要

商社からの要望を契機に、平成26年度より和歌山港から韓国へ輸出している。

4. 輸出実績

平成26年度から現在まで、定期的に100m³/月を輸出している。

5. 課題と対応

事業所⇄輸出対応港湾の距離が150km以上あり、価格次第という点が大い。

6. 今後の展開

需要に応じて規格・数量を安定供給する体制を整えており、今後も引き合いに応じて、対応を行っていく。

7. ウェブサイト

<http://www.yamaichimokuzai.com/index.html> (山一木材HP)

8. 問合せ先

住所:和歌山県新宮市新町二丁目1番地の5
TEL:0735-22-8115(担当:浦路)



土場状況

22. 紀州桧を中国で製品加工し、販売展開 イーストライズトランスポート(株)(和歌山県)

- 紀州桧を中国へ輸出。
- 紀州桧の品質の良さ、資源量に着目し、平成26年度より輸出を開始。
- 中国の製材所で製品加工し、中国国内と韓国へ販売。
- 安定供給を行うため、林道等整備が必要。

1. 主な製品

紀州桧(和歌山県産)

2. 主な輸出先国・地域

中国

3. 輸出取組の概要

- ・ 弊社では、紀州桧の品質の良さ、資源量に着目し、中国での製品販売を検討。
- ・ 平成26年度から紀州桧を中国に輸出開始。
- ・ 自社で和歌山県内の山林を購入し、地元の素材生産業者と連携し、丸太を搬出。
- ・ 和歌山港から上海港に運び、中国の製材所で製品加工し、中国内と韓国へ販売。

4. 紀州桧輸出実績(平成26年度より丸太の輸出開始)

H26 332m³
H27 949m³
H28 1,683m³

5. 課題と対応

- ・ 出材コストの削減
- ・ 安定供給を行うための林道整備等
- ・ 材及び山林の調達



丸太の搬出現場(和歌山県内)

6. 今後の展開

- ・ 地元・近郊の林業事業者・商社等との情報共有と連携強化
- ・ 中国・韓国のニーズに合わせ輸出量を増大(バルク船での輸出)
- ・ バルク船での輸出の為に近隣輸出港の要整備
- ・ 建築資材・家具等、一括生産で全て檜材使用の丸ごとリフォームをプロデュース(上海郊外にショールーム有)
- ・ 紀州桧使用の家具・雑貨(食器・まな板・おもちゃetc)製作販売



VAN詰め作業(和歌山港)
40' HQコンテナで約30m³積載可能



上海郊外のショールームと製品

7. 活用した支援・施策

- ・ 平成28年度農林水産物・食品輸出促進対策事業(第18回中国(広州)国際建築装飾博覧会に出展)

8. ウェブサイト

<http://www.eastrise-t.com/>

9. 問合せ先

担当者名: イーストライズトランスポート株式会社 櫻井
Mail: sakurai@eastrise-t.com TEL: 06-6223-5080



中国の製材工場での作業風景と製品



IV. 特用林産物

23. 乾しいたけを台湾へ (株)ひろの屋(岩手県)

- 乾しいたけを台湾へ輸出。
- 「北三陸ブランドプロジェクト」を立上げ、国内外での販売を実施。
- 経済産業省の事業を活用し、台湾のバイヤーを生産現場へ招き、勉強会を実施。

1. 主な製品

乾しいたけ(どんこ)

2. 主な輸出先国・地域

台湾

3. 輸出取組の概要

北三陸の水産物を販売拡大させることを目的として、「北三陸ブランドプロジェクト」を立上げ、国内・海外での販売を実施。その中で、新たに洋野町特産の乾しいたけの輸出を視野に取組を行っている。

4. 輸出実績

平成27年度 洋野町産乾しいたけ 100~120kg

5. 課題と対応

【取組む際に生じた課題】

交渉の際、洋野町産乾しいたけの品質の良さを説明したが、理解が得られず交渉が難航。

【生じた課題に対する対応】

経済産業省の事業を活用し、台湾のバイヤーを生産現場へ招き、洋野町の乾しいたけについて理解を深める勉強会を実施。

【対応の結果】

洋野町の乾しいたけの品質の良さが台湾のバイヤーに伝わり、交渉が成立。



台湾のバイヤーとの交渉

6. 今後の展開

- ・香港への取引先拡大を目指す。
- ・生産者に対し、海外へ食材を発信・輸出する際のポイントや注意点を学ぶセミナーを開催し、海外取引の拡大を図る。

7. 活用した支援・施策

「平成27年度JAPAN育成支援事業」

8. ウェブサイト

<http://hirono-ya.com/>

9. 問合せ先

株式会社 ひろの屋

担当者:鈴木

TEL:0194-65-5556 FAX:0194-65-4432



台湾のバイヤーによる
生産現場の視察

24. 紀州備長炭の良さを世界へ 紀州炭工房(和歌山県)

- 紀州備長炭をオーストラリア・カナダへ輸出。
- メーカーから依頼があったことにより、平成27年より輸出を開始。
- 実際に使用されているエンドユーザーのフィードバックを知る体制を確立。

1. 主な製品

紀州備長炭(切丸・割り)

2. 主な輸出先国・地域

オーストラリア、カナダ

3. 輸出取組の概要

和包丁用砥石を海外の日本料理屋に出荷しているメーカーから依頼があったことがきっかけ (H27~)

4. 輸出実績

25ケース/月 (15kg/ケース)

【内訳】

- ・オーストラリア 20ケース
- ・カナダ 5ケース



紀州備長炭による火起こしの様子

5. 課題と対応

- ・紀州備長炭には伝統的な規格が存在するが、海外と規格概念が異なるため、上位の規格を代用した時にトラブルとなった経験あり。
- ・実際に使用されているエンドユーザーのフィードバックを知る体制を確立。

6. 今後の展開

- ・関西国際空港が近い立地条件を活かして、観光面における取組を強化していく。
- ・海外からの観光客を対象に体験プログラムを実施し、マーケットの拡大に努める。
- ・SNSを活用して世界に向けて紀州備長炭の魅力を発信。
- ・ユネスコ 無形文化遺産「和食」での炭文化を提案。

7. ウェブサイト

<http://www.sumikobo.net/>

8. 問合せ先

担当者名: 紀州炭工房 辻 恒治(製炭士)
TEL: 073-457-2462



窯出しの様子

25. タケノコ・野菜水煮をASEAN諸国へ (株)主計物産(福岡県)

- タケノコ等をASEAN諸国へ輸出。
- 国際規格FSSCとハラール規格認証に向け、ハード・ソフト両面から整備し、日本の大手商社との連携を協議中。

1. 主な製品

- ・水煮タケノコ
- ・筑前煮の素、豚汁の素(水煮野菜類)
- ・炊込みご飯キット(早や炊き加工米+具材)

2. 主な輸出先国・地域

- ・ASEAN諸国
- ・マレーシア、シンガポール
- ・タイ、ベトナム

3. 輸出取組の概要

安全で健康的な食品の世界的なニーズの拡大や来日観光客の増加による日本食の認知度向上などから、日本食及び日本産農産物や加工品がクローズアップされている。中でも、今後大きな経済発展が期待されるASEAN諸国については、日本食に関する飲食店や日本産農産物・加工品を取り扱う小売業の進出が活発化している。当社では、今後、市場の拡大が予想されるASEAN諸国で展開している日本食に関する飲食業並びに日本産農産物及び加工品を取り扱うサプライヤーやリテイラー向けに、福岡県産の良質な農産物を使用した加工食品を輸出販売する計画を進めている。



4. 輸出実績

- ・輸出先国: マレーシア(クアラルンプール)
- ・内容: 全10種類×50パック(総量500パック): テスト輸出

5. 課題と対応

課題1

賞味期限等への対応から小ロット・低コストでの物流の構築

対策1

既に香港・シンガポール・マレーシアへ毎週定期便を作り、青果物を輸出・販売している業者と連携し、青果物との混載にて輸送することを決定

課題2

輸出した商品の販売を行う現地販売先の調査・獲得

対策2

日本の業者で青果物の店舗を現地で運営・展開している業者と連携して販売に取り組む。安定した調達の可能な加工品であることから、相乗効果が期待できる。

課題3

輸出・販売を円滑にする国際的な品質規格・基準への対応と対象国の規制への対応

対策3

国際規格FSSCとハラール規格認証に向けて、ハード・ソフト両面から整備中。日本の大手商社との連携を協議中

6. 今後の展開

現在、マーケティングの一貫として試験的な輸出・販売を計画中。物流・売り場も確保できていることから、輸出先の情勢に合わせた商品づくりを行い、早期に商業ベースの輸出・販売に繋げる。

7. ウェブサイト

<http://www.kazue-inc.com/>

8. 問合せ先

株式会社 主計物産 主計・中島
TEL: 0943-30-1137

26. 県産きのこをアジアへ (株)オーダック(沖縄県)

- 沖縄県産きのこをアジアへ輸出。
- 年間を通して、需要の見込まれるアジア地域へ販路を開拓。
- 日本ブランドの「安全・安心」に加え、那覇空港のハブ化による空路輸送を活用し、「新鮮さ」をPR。

1. 主な製品

沖縄県産きのこ(えのきたけ、ぶなしめじ)

2. 主な輸出先国・地域

台湾、マレーシア、シンガポール、タイ

3. 輸出取組の概要

工場生産が可能な菌床きのこは通年栽培が可能であるが、国内において、生鮮きのこは「季節商品」としての傾向が強く、冬期に比べ夏季の需要が落ちこむことから、年間を通して需要の見込まれるアジア地域の販路を開拓し、県産きのこの需要拡大及び安定生産を図る。

4. 輸出実績

H27年度実績: 483,900kg

5. 課題と対応

【課題】

輸出先国の国内又は近隣国においてもきのこ生産は盛んで、巨大な生産規模や安価な労働力等による低コスト生産が可能であることから、価格競争では不利である。

【対応】

日本ブランドの「安全・安心」に加え、那覇空港のハブ化による空路輸送を活用した“新鮮さ”をPRし、価格よりも品質に重点を置いたプロモーションを行い、購買層の差別化を図っている。



工場生産されたブナシメジ

6. 今後の展開

これまで培ってきた経験をもとに、輸出可能国・地域を的確に見極め、販路開拓を図る。

7. 活用した支援・施策

沖縄国際物流ハブ活用推進事業(航空コンテナスペース確保事業)

8. ウェブサイト

<http://www.odac.jp/>

9. 問合せ先

沖縄県 森林管理課 資源活用普及班 TEL:098-866-2295



タイの現地スーパーでの試食販売