

桧フローリングを 台湾 へ (株)棟匠 (茨城県)

- 茨城県の材料を県内で加工し、木材としての商品価値を高め輸出。
- 技術(施工方法)も合わせて輸出(現地での指導)することにより、海外での国産材の利用を広めていく。

1. 主な製品

桧フローリング:本実・エンドマッチ
加工・自然塗料(工業塗装)

2. 主な輸出先国・地域

台湾

3. 輸出取組の内容

2015年から木造住宅の輸出を開始し、国産材100%の家を台湾で建築した。
2017年になり、木造住宅以外で内装材の引き合いが出てきた事から、試験的に輸出・施工を行った。

4. 輸出実績

2017年6月:桧フローリング5.0㎡

5. 課題と対応

- ・気候風土の違いにより、湿度が高いため、無垢材が膨張しやすい。
- ・生活スタイルの違いによる、床材に求めるものの考え方の違い。
- ・建築ライセンス取得に時間が掛かる為、スケジュールを立てにくい。



桧フローリング施工の様子

6. 今後の展開

2018年 建築ライセンスが許可になり、モデルルームへ使用する
2019年 木造モデル棟:3棟
2019年 寺院の材料を中国へ輸出

7. ウェブサイト

<http://www.kk-tosho.co.jp/>

8. 問合せ先

TEL:029-227-1040/FAX:029-227/5530
Email:ishikawa@kk-tosho.co.jp



構造用集成材を台湾へ (株)中東 (石川県)

- 構造用集成材・CLTを台湾へ輸出。
- 構造用集成材はプレカットして出荷し、現地での建方指導も実施。
- スギ・能登ヒバ・カラマツなどの石川県産材、国産材を提案。

1. 主な製品

構造用集成材

2. 主な輸出先国・地域

台湾

3. 輸出取組の内容

- ・海外の提携・協力業者からの情報、引き合いがあれば対応し、見積もり、条件が合えば受注する。
- ・構造用集成材はプレカットして出荷。現地では建方指導も実施している。

4. 輸出実績

- ・平成29年2月 台東駅舎上屋 米マツ集成材61.4m³
湾曲材
- ・平成30年3月 科学教育館空中回廊 スギCLT10.3 m³
カラマツ集成材15.6m³



台東駅舎上屋

5. 課題と対応

- ・契約金額や支払いについての条件が合いにくい。
- ・図面や仕様の変更が多く、契約内容が簡単に変更されてしまう。
- ・支払いが遅れる。
- ・日本の場合より運送など全体の金額が上がってしまい、高価なものとして認識され、契約できないケースが多い。

6. 今後の展開

- ・海外の引き合いに応じる。
- ・こちらからの提案は、特に樹種に対して、スギ・能登ヒバ・カラマツなどの石川県産材、国産材を薦めている。



科学教育館空中回廊(建設中)

7. ウェブサイト

URL <http://chuto.jp/>

8. 問合せ先

(株)中東 集成材事業部 Tel:0761-58-0100 Fax:0761-58-0210
E-Mail:info@chuto.jp

ヒノキログハウスを韓国に 親和木材工業(株) (岐阜県)

- ヒノキログハウスを韓国へ輸出。「中空木材」の加工技術を活かし、木の持つ断熱性や軽くてソリ・曲り・狂いの少ない精度の高い商品を提案。
- ヒノキブームの韓国において、9年前から韓国最大の建材展示会にヒノキログハウスを出展し、PRしたことにより知名度が高まった。
- ソウル市近郊は土地の価格が高く、多くの人は土地入手が困難であるため、ヒノキログハウスの販売層を絞り、又、リゾート開発業者等と提携した販売システムが必要。

1. 主な製品

壁厚100mmのヒノキログハウスの販売。中空木材の加工技術を活かし木の持つ断熱性や軽くてソリ・曲り・狂いの少ない精度の高い商品の提案。

2. 主な輸出先国・地域

韓国

3. 輸出取組の内容

10数年前よりヒノキブームの韓国で、9年前から韓国最大の建材展示会にヒノキログハウスを出展、手ごたえを感じた。そこでヒノキログハウスを積極的にPRして知名度が一段と高まった。

4. 輸出実績

H29年 ヒノキ外装部材80㎡
ヒノキプレカット材70㎡

5. 課題と対応

ソウル市近郊は土地の価格が高く、多くの人は土地入手が困難である。ヒノキログハウスの販売層を絞り、又、リゾート開発業者等と提携した販売システムが必要と感じられる。

6. 今後の展開

- 寒冷地に向けた、断熱性能基準の対応。
- ヒノキブームで知名度を活かした新たな商品の提案。
- 韓国販売代理店と情報の共有化、デザインおよび断熱等の性能アップ。
- 課題を検討し、今後の海外販路の拡大を図る。

7. 活用した支援・施策

岐阜県：県産材競争力強化・販路拡大支援事業

8. ウェブサイト

<http://www.shinwa-m.com>

9. 問合せ先

TEL:058-384-8784

FAX:058-370-2859

Email:info@shinwa-m.com



ヒノキを利用したログハウス



オール岡山で輸出を推進 岡山県木材組合連合会(岡山県)

- 岡山県産ヒノキ製材品を中国・韓国等へ輸出。
- 平成24年度に「岡山県産材販路推進協議会」を設置し、輸出に関するセミナーの開催や、海外の展示商談会への出展を実施。

1. 主な製品

県産ヒノキ製材品

2. 主な輸出先国・地域

中国、韓国など

3. 輸出取組の内容

岡山県木材組合連合会は、会員企業による県産製材品の輸出の取組を支援する目的で、平成24年度に「岡山県産材販路推進協議会」を設置し、輸出に関する国内外でのセミナー開催や海外の展示商談会への出展を行っている。

展示商談会への出展は、会員企業を募り「岡山県産材販路推進協議会」として行うことで、オール岡山での取組であることをPRしつつ、輸出の経験がない会員企業の商談等のサポートを行っている。

岡山県は、ヒノキの素材生産量が国内トップクラスであり、多くの会員企業がヒノキ製材品を主力製品としていることから、ヒノキ製材品の輸出に力を入れており、国内外における認知度向上に努めている。

連合会が支援する海外の展示・商談会への出展を契機に輸出を開始する企業が現れ、輸出量が伸びていることもあり、輸出に関心を持つ会員企業の入会や展示商談会への新規出展企業が増加している。

4. 輸出実績

県産ヒノキ製材品
(内装材、家具用材、その他板類など)

5. 課題と対応

- ・県内の中山間地域では、林業・木材産業が主要な産業のひとつであり、木材の需要拡大が課題となっていることから、林産物の輸出に対する関心のある市町村を特別賛助会員とし、情報発信を行うことにより、木材業界と行政の橋渡し役となっている。

6. 今後の展開

- ・新規会員の掘り起こし
- ・新たな販路を開拓するための情報収集

7. 活用した支援・施策

岡山県「県産ヒノキ販路開拓支援事業」

8. ウェブサイト

<http://www.pref.okayama.jp/page/487663.html>

9. 問合せ先

岡山県林政課 TEL:086-226-7452



展示会での商談状況



韓国でのセミナー開催状況

日本式木造建築技術 を 台湾 へ (有)番匠中山 (徳島県)

- 台湾における県産材ショールーム建築に当たり、現地で木造建築指導に携わったことを契機に、台湾における木造建築設計・施工関係の相談が増え、その第1弾として台湾大学病院屋外施設への「県産材」と「大工技術」をセットにした「まるごと輸出」を実施。
- 輸出のコストダウンやノウハウ蓄積に向け、県内の企業間連携による輸出体制を構築や日本式木造建築技術を台湾に向けて伝承することにより、木造建築技術者の人材確保・育成を図る。

1. 主な製品

日本式木造建築技術
スギ製材品(構造材・防腐加工床材)
ヒノキ製材品(構造材) ※構造材は全て大工による手加工

2. 主な輸出先国・地域

台湾

3. 輸出取組の内容

設計段階から台湾と徳島県双方の往来による詳細打合せを重ね、工期及び継手加工箇所の複雑さから手加工を選択し、「県産材ショールーム」と同じく「県産材」と「大工技術」をセットにした「まるごと輸出」を実施した。

4. 輸出実績

H29. 12 スギ・ヒノキ製材 20m³

5. 課題と対応

- ・防腐加工した床材と構造材をコンテナに同梱包した際に防腐加工してから輸出までの期間が短期間であったため構造材へ防腐材の色が一部移ってしまった。
- ・十分な工期確保とコンテナ内での積層方法の検討が必要。

6. 今後の展開

輸出のコストダウンやノウハウ蓄積に向け、県内の企業間連携による輸出体制を構築したい。また、日本式木造建築技術を台湾に向けて伝承することにより、木造建築技術者の人材確保・育成を図りたい。

7. 活用した支援・施策

平成29年度木になる海外販売拠点支援モデル事業(県事業)

8. ウェブサイト

<http://bansyou-nakayama.com>

9. 問合せ先

(有)番匠中山
TEL:0883-79-3674/FAX:0883-79-5306
Email:y-nakayama@bansyou-nakayama.com



台湾大学病院内屋外施設



台湾における建築技術指導



『国産杉フェンス材をアメリカへ』 (株)サイプレス・スナダヤ(愛媛県)

- 戸建て住宅外構用フェンス材として、国産スギ製材品をアメリカへ輸出。
- フェンス材の材長ニーズが日本国内の造材の材長と異なるため、原木供給事業者と相談しながら、少しでも歩留まりのよい原木の購入を増やす。
- 将来的には、フェンス材製品のみならず、国産材でディメンションランバーなどにも挑戦し、アメリカ木材市場への更なる販売を目指す。

1. 主な製品

国産スギ製材品
(戸建て住宅外構用フェンス材 など)

2. 主な輸出先国・地域

アメリカ

3. 輸出取組の概要

- ・アメリカでは年間80万戸の戸建て住宅需要が存在する。
- ・戸建て住宅の多くには外見上の美観や防犯上の理由により「フェンス」が設けられており、なかでも、最も環境負荷が少なく、かつ経済性にも優れる「木質フェンス」が主流となっている。
- ・現在、米国経済は堅調な成長を見せており、それに合わせて住宅着工戸数も増加傾向にある。従って、木質フェンス需要もますます拡大するものと考えられる。
- ・当社ではこの需要に注目し、現在木質フェンス製品の主流となっている米スギ(ウエスタンレッドシダー)に国産スギで対抗し、アメリカの木質フェンス市場への参入を図っている。

4. 輸出実績

- ・平成28年 トライアル製造を実施、市場調査
- ・平成29年 8月から商業生産、販売を開始
- ・平成29年 国産スギ製品2,800m³をアメリカに向け出荷



【国産スギ材から製造されたフェンス材】
※当社トライアル製品

5. 課題と対応

- ・フェンス製品の材長は6フィート(1.83m)が中心。一方、我が国の造材(出材してくる原木材長)は3m 4mしかなく、材長方向で大きく歩留りを毀損する。少しでも歩留りを向上させる為、3.7mや、3.8m材長での原木購入を原木供給業者と相談しながら増やしている。

6. 今後の展開

- ・平成30年はアメリカへのスギ製品年間輸出数量の目標を12,000m³として取り組む。
- ・アメリカのフェンス市場規模(木質のみならず全体)は約7千億円もあるとされ、まだまだ拡販が期待できる。
- ・将来的には、フェンス製品のみならず、国産材でディメンションランバーなどにも挑戦し、アメリカ木材市場への更なる販売を目指す。



【出荷を待つ国産スギフェンス製品】

7. 問合せ先

株式会社 サイプレス・スナダヤ

郵便番号: 799-1101 住所: 愛媛県西条市小松町新屋敷甲1171番地1

TEL: 0898-72-2421 FAX: 0898-72-2422 ウェブサイト: <http://www.sunadaya.co.jp/>

Email: info@sunadaya.co.jp 担当者: 専務取締役 営業本部長 砂田 雄太郎

北海道産広葉樹を使った製品を世界へ(1)

滝澤ベニヤ(株) (北海道)

- カラフルな再生紙と北海道産シナノキ、シラカンバを合わせて作ったオリジナル合板「PAPER-WOOD」をヨーロッパ等へ輸出。
- 合板を使ったデザイン性の高い商品であると評価され、平成29年から輸出を開始。
- 自社デザインの製品だけではなく、「PAPER-WOOD」を使った特注の製品の受注を目指す。

1. 主な製品

カラフルな再生紙と北海道産シナノキ、シラカンバを合わせて作ったオリジナル合板「PAPER-WOOD」を使用したインテリア小物

2. 主な輸出先国・地域

アメリカ、香港、シンガポール、カナダ

3. 輸出取組の内容

今まで世の中になかった合板を使ったデザイン性の高い商品であると評価をされたため。

4. 輸出実績

ペーパーウェイト、アニマルパズル

5. 課題と対応

- ・契約書など日本語ではない書類の対応に時間がかかる。
→海外担当スタッフを入れ対応
- ・取引形態をEXWにしているので小規模な小売店に敬遠される。
→平成29年から輸出を始めたばかりなので今後、他の取引形態も取り入れる予定

6. 今後の展開

自社でデザインをした製品だけではなく、この合板を使った特注の製品の受注を目指す。

7. 活用した支援・施策

平成27年度森林整備加速化・林業再生総合対策事業
平成28年度JAPANブランド育成支援事業

8. ウェブサイト

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

9. 問合せ先

079-1372
北海道芦別市野花南町1000番地
TEL 0124-27-3111 FAX 0124-27-3113
MAIL info@takizawaveneer.co.jp



ペーパーウェイト



アニマルパズル



メゾン・エ・オブジェでの展示

北海道産広葉樹を使った製品を世界へ(2)

滝澤ベニヤ(株) (北海道)

- 北海道産シラカンバを使用して製造した積層合板(スピーカー用)をインドネシアへ輸出。
- シラカンバを使った合板の音の響きが、他の合板よりも良いという評価をされ、輸出を開始。
- シラカンバ以外の樹種での音響試験を行い、海外の製品には真似をすることができない響きの合板を提案していく。

1. 主な製品

北海道産シラカンバを使用して製造したシラカンバ積層合板(スピーカー用)

2. 主な輸出先国・地域

インドネシア

3. 輸出取組の内容

今まで日本では製造されていなかった北海道のシラカンバを使った合板の音の響きが他の合板よりもいいという評価をされたため。

4. 輸出実績

年間9.5m³

5. 課題と対応

- ・湿度の違う国への輸出のため、スタートした時は合板が反ってしまったが、合板の含水を今まで以上に抑えることで対応した。

6. 今後の展開

シラカンバ以外の樹種での音響試験を行い、海外の製品には真似をすることができない響きの合板を提案していく。

7. ウェブサイト

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

8. 問合せ先

079-1372
北海道芦別市野花南町1000番地
TEL 0124-27-3111 FAX 0124-27-3113
MAIL info@takizawaveneer.co.jp



シラカンバ積層合板



シラカンバ積層合板を利用したスピーカー
(ヤマハ(株)提供)

『 ブナコを世界へ 』

ブナコ(株) (青森県)

- ブナ材を独自の製法を用いて加工したランプやインテリアグッズなどを、ヨーロッパ、アメリカ等へ輸出。
- パリで開催される見本市「メゾン・エ・オブジェ」に出展。商品デザインや会社の知名度が向上し、バイヤーから安定的な取引が可能な相手であるという信頼を獲得。
- 今後、ニーズにあった輸送会社を確保するとともに、輸出国ならびに継続的な取引先を増やしていく。

1. 主な製品

自社ブランド(BUNACO)の木工品
ブナ材を薄いテープ状にし、それをコイル状に巻き、押し出しずらして形を作るという独自の製法で作られたランプやインテリアグッズなど。

2. 主な輸出先国・地域

ヨーロッパ、アメリカ、香港、シンガポールなど

3. 輸出取組の概要

2007年に経済産業省の地域資源活用プログラム認定を受けたことをきっかけに、輸出への取組を開始。

2017年まで計10回メゾン・エ・オブジェ(世界最高峰のインテリア&デザイン関連見本市、開催地パリ)に出展した結果、商品デザインや会社の知名度が向上、安定的な取引が可能な信頼できる相手であるという安心感をバイヤーに与えることができた。

4. 輸出実績

2015年 フランス(スツール9台) インドネシア(ランプ他 420台)
アメリカ(ボウル30個)
2016年 フランス(ランプ5台、ボウル16個)
2017年 フランス(ランプ2台) スペイン(スツール8台)

5. 課題と対応

- ・輸送方法の確立。
- ・照明については、国により安全基準が異なるため、現時点で対応できるのはヨーロッパのみとなっており、ヨーロッパ以外の国への販売がスムーズにいかない。
⇒現地で灯具組立する企業を調査し、業務提携を進める。

6. 今後の展開

- ・弊社のニーズにあった輸送会社の確保
- ・海外市場において、輸出国ならびに継続的な取引先を増やしていく。

7. 活用した支援・施策

地域産業資源活用事業
JAPANブランド育成支援事業など

8. ウェブサイト

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

9. 問合せ先

ブナコ株式会社 青森県弘前市豊原1-5-4
TEL:0172-34-8715 E-mail:sales@bunaco.co.jp
担当者名:櫻庭



ペンダントランプ



スツール



2017年1月 Maison&Objet

FSC認証桧まな板を世界へ (株)光大産業 (福島県)

- FSC認証桧まな板や、北米・ヨーロッパで意匠登録した、ワインラック等アメリカ・カナダ・イギリス・ドイツ・オーストラリア・香港等へ輸出。
- 東日本大震災以降、原発事故の影響で、国内の関西以西の売上が急激に落ち込んだ為に、海外販路により、業容を回復させるために、海外販路開拓を始めた。
- 今後の販路拡大は、従来の家庭での利用だけでなく、レストランやホテル需要も取り込み、販売額を増やせるように、海外のFOOD SHOWにも出展していく。

1. 主な製品

FSC認証桧まな板や、北米・ヨーロッパで意匠登録した、ワインラック等。

2. 主な輸出先国・地域

アメリカ・カナダ・イギリス・ドイツ・オーストラリア・香港等

3. 輸出取組の内容

東日本大震災以降、原発事故の影響で、国内の関西以西の売上が急激に落ち込んだ為に、海外販路により、業容を回復させるために、海外販路開拓を始めた。和包丁ブームにあやかり、和包丁メーカーとのコラボが成功要因である。

4. 輸出実績

2017年度の販売実績は、FSC認証桧まな板約7200枚を出荷。北米80%ヨーロッパ15%その他5% 県産材ヒノキはワインラックのみに使用。



5. 課題と対応

- ・福島県にはFM認証林が1か所しかなく、それもスギが主体なため、県産材を使いたくとも、使えない状況である。

6. 今後の展開

今後の販路拡大は、従来の家庭での利用だけでなく、レストランやホテル需要も取り込み、販売額を増やせるように、海外のFOOD SHOWにも出展していく。



7. 活用した支援・施策

JETOROのJAPAN PAVILIONに出展。海外販路開拓専門家の派遣を頂く。



8. ウェブサイト

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

9. 問合せ先

TEL:0243-33-5381 / FAX:0243-33-6780
Email:kodai@kodaimokuty.co.jp



静岡県産ヒノキ材のステーションナリーをアジアへ (有)豊岡クラフト(静岡県)

- 高級万年筆を販売する専門店で静岡県産ヒノキ材を使用した万年筆箱を輸出。
- 現地専門店と相談しながら、現地の好みの仕上げとして、シンガポールや韓国などアジアの万年筆マニア向けの商品輸出を増やす。
- 将来的に高級レストラン、ホテルへの商品の販売を目指す。

1. 主な製品

静岡県産ヒノキ材を使用した小型家具
(万年筆箱、ペン立て、かばん置き、書見台)

2. 主な輸出先国・地域

シンガポール
韓国

3. 輸出取組の内容

コレクターの多い万年筆と時計のアクセサリーを静岡県産ヒノキ材を使用して製造輸出する。中国製に比べ弊社の技術の評価がアジアの国では高く、さらに日本産材を使用してほしいとの要望が多く、ヒノキ仕様のステーションナリーを開発し、輸出している。

高級百貨店での日本フェアや展示会に出展し商品説明を行いながら現地の反応をみて、販売アイテム、素材、仕上げの選定を行った。また、高級レストランでの即売会も行い、高評価を得た。

4. 輸出実績

H29.9 韓国万年筆専門店で商品20品目400商品輸出
H29.9 シンガポールMETRO百貨店にて販売
H30.4 シンガポール高級レストランにて販売
H30.5 シンガポール万年筆専門店と取引開始

5. 課題と対応

- ・各国によって色の好み異なるようである。
- ・書籍用のステーションナリーは流通する書籍の規格が国によって異なるため、その国々にあったサイズの変更を行っていかねばならない。

6. 今後の展開

これまではヒノキ材使用と輸入材使用の同型商品を輸出してきたが、海外では静岡県産ヒノキ材を使用した商品の人気は圧倒的に高い。従って、今後輸出商品は全てヒノキ材を使用する予定である。また、シンガポールの高級レストランやホテルにも展開を図る予定である。

7. 活用した支援・施策

H29.9 関東経済産業局
Metro ジャパンフェア2017事業
H30.3 自治体国際化協会
NOOK ASIA 2018出展 事業

8. ウェブサイト

<http://www.toyocraft.com>

9. 問合せ先

(有)豊岡クラフト
〒433-8108 静岡県浜松市北区根洗町1457-2
代表取締役 山崎 徹
TEL:053-436-2671/FAX:053-436-5513
Email:info@toyocraft.com



METRO百貨店での販売



Nook asiaでの展示



シンガポール高級すし店での販売

スギ原木 を 中国 へ 長野県森林組合連合会 (長野県)

- スギ原木(C、D材)を直江津港経由で中国へ輸出。
- 森林組合連合会と長野県北部の森林組合が連携し、自主的に販売を始める。

1. 主な製品

スギ原木

2. 主な輸出先国・地域

中国

3. 輸出取組の内容

長野県北部のスギ原木を直江津港から輸出している。森林組合連合会と長野県北部の森林組合が連携し、自主的に販売を始めている。

4. 輸出実績

H27 約5,000m³ H28 約4,000m³ H29 約4,000m³

5. 課題と対応

- ・為替変動に伴う価格の不安定性

6. 今後の展開

- ・C,D材以外の取扱を検討中
- ・販売量の増加

7. 問合せ先

長野県信州の木活用課県産材利用推進室
TEL:026-235-7266/FAX:026-235-7364
Email:mokuzai@pref.nagano.lg.jp

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

中国浙江省上海市郊外

3. 輸出取組の概要

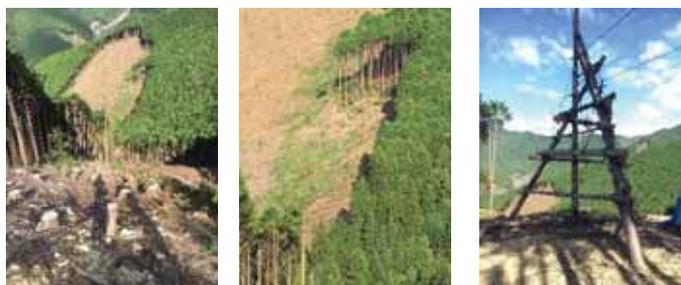
- 弊社では、紀州桧の品質の良さ、資源量に着目し、中国での製品販売を検討。
- 平成26年度から紀州桧を中国に輸出開始。
- 自社で和歌山県内の山林を購入し、地元の素材生産業者と連携し、丸太を搬出。
- 和歌山港から上海港に運び、中国の製材所で製品加工し、中国内と韓国へ販売。

4. ヒノキ輸出実績

H26	332m ³	H27	949m ³
H28	1,683m ³	H29	2,380m ³

5. 課題と対応

- 出材コストの削減
- 安定供給をおこなうための林道整備等
- 材ならびに山林の調達



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て輸出量を増大(バルク船での輸出)
- バルク船での輸出の為の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)
- 檜使用の家具・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



中国の製材工場での作業風景と製品

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



乾しいたけを世界へ (株)ひろの屋 (岩手県)

- 岩手県洋野町産原木乾しいたけを香港、台湾等へ輸出。
- 品質や安全性をアピールし、販路拡大に努める。
- 今後は一般消費者に対する取組を実施予定。

1. 主な製品

乾しいたけ(どんこ)

2. 主な輸出先国・地域

香港、台湾、タイ

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」を立ち上げ、国内・海外での販売を実施。その中で、新たに洋野町産乾しいたけの輸出を視野に取組みを行っている。

4. 輸出実績

平成29年度 洋野町産乾しいたけ 約100kg

5. 課題と対応

【取組む際に生じた課題】

- ・品質の良さは十二分に伝わっているが、富裕層にはいまだに放射能問題の風評の影響が根強く残っている。

【生じた課題に対する対応】

- ・岩手県産乾しいたけの検査結果や品質基準を十分に理解してもらうことが不可欠。

【対応の結果】

- ・新規開拓を視野に入れ、安全性を大いにアピールし、販路拡大に取組んだ結果、飲食店の取引先は増加傾向にある。

6. 今後の展開

バイヤーとの商談になると価格で判断されることが多いので、小売りマーケット市場の一般消費者に価値を伝えていく取組を実施する予定。

7. 活用した支援・施策

平成29年度JAPANブランド育成支援事業(中小企業庁)

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: 下草坪(したうつぼ)
TEL:0194-65-2408 FAX:0194-65-4432



写真1:台湾のバイヤーとの交渉



写真2:台湾のバイヤーによる生産現場の視察

紀州備長炭の良さを世界へ 紀州炭工房（和歌山県）

- 紀州備長炭をアメリカ、オーストラリア、カナダ、デンマーク、ノルウェー、香港へ輸出。
- 国内調理関連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。
- 航空輸送での輸出ノウハウが蓄積され各国に対応が可能になり販路拡大。

1. 主な製品

紀州備長炭（燃料用）

2. 主な輸出先国・地域

北米、北欧、オーストラリア、香港

3. 輸出取組の内容

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から始まり、各国海外ネットショップからの問い合わせに対応し、輸出を拡大。

4. 輸出実績

750kg(50ケース)/月（参考15kg/ケース）

【内訳】

北米300kg、北欧200kg他



5. 課題と対応

- ・紀州備長炭の燃料としての魅力と新用途での販路拡大、個人ユーザーへの提案。
- ・国際配送での各社サービスを利用し決済までのシステムを構築。
- ・国内で流通していない付加価値製品を提案しマーケティングを行う。

6. 今後の展開

- ・これまでの展開により得られたデータ、ノウハウを活かし販路開拓を図る。
- ・農産物の海外輸出事業者とのマッチングや情報収集をして、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



大分の乾しいたけ を 世界へ

大分県椎茸農業協同組合(大分県)

- 乾しいたけは全国一位の生産量を誇る本県の主要産品であるが、国内需要は減少傾向にあるため、海外へ新たな需要先を開拓。
- 外国産乾しいたけとの価格差がある為、原木で栽培された乾しいたけの旨味、香り、安全性や機能性で差別化を図る。

1. 主な製品

乾しいたけ及び乾しいたけ加工品

2. 主な輸出先国・地域

アジア、ヨーロッパ 等

3. 輸出取組の内容

平成20年度末にブランド輸出促進協議会林産部会を県と立ち上げ、ジェトロ等の支援を受けながらアジアを中心に開始。
平成28年度からは有機JAS商品をヨーロッパを中心に輸出。

4. 輸出実績

H29:約7t

5. 課題と対応

・外国産乾しいたけとの価格差がある為、原木で栽培された乾しいたけの旨味、香り、安全性や機能性で差別化を図りたい。

6. 今後の展開

日本食レストラン・ホテルでの業務用乾しいたけの拡販及び有機JAS乾しいたけの品目量の拡大、新たな国への提案。

7. 活用した支援・施策

農林水産物輸出需要開拓事業
しいたけ消費拡大事業
ジェトロ輸出有望案件支援サービス

8. ウェブサイト

<http://www.osk-shiitake.or.jp>

9. 問合せ先

TEL:097-532-9141 / FAX:097-532-9167
Email:jigyouka@osk-shiitake.or.jp



マカオ・現地百貨店での
大分乾しいたけのPR活動



ハワイ・日系スーパーでの販促活動

長野県

長野県では、長野県総合5ヶ年計画「しあわせ信州創造プラン2.0」を平成30年度から実行していくが、「海外との未来志向の連携」を重点政策のひとつとしている。

1. 輸出のターゲット

中国、アジア向けの建材(フローリング、外壁)・木工品等をイメージしており、ヨーロッパに向けた市場調査を開始しようとしている。

2. 取組内容

- ・オーストリアとの連携により、製品の輸出の実行可能性を検討中。
- ・海外林業技術等導入促進協議会の設立(会員9社、団体など)
- ・輸出に向けた取組・支援(上記協議会の活動支援)

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- ・協議会活動の中で、海外輸出を意識した活動は平成30年度から開始する予定。

4. 今後の展開

- ・県内企業の要望に応じて、協議会を主体に「展示会への出展、市場調査」などを検討していきたい。

5. 問合せ先

長野県信州の木活用課県産材利用推進室
TEL : 026-235-7266 / FAX : 026-235-7364
Email : mokuzaai@pref.nagano.lg.jp

岐阜県

岐阜県では、国産材の輸出量が増加傾向にあるアジア圏を中心に、付加価値の高い県産木材製品の輸出を推進するため、平成27年3月に「岐阜県産材輸出推進協議会」を設置し、県内事業者の活動を支援。

1. 輸出のターゲット

ヒノキを主体に国産材の人気が高い韓国を中心に、内装材や調度品など付加価値の高い製品の輸出を支援。

2. 取組内容

- ・岐阜県産材輸出推進協議会（県内企業等45者）の運営。
- ・県内において、韓国の大工などを対象とした「韓国技術者研修会」を開催（H29.5.24～5.26）。
- ・県内6者と共に「KOREA BUILD2018」へ出展（H30.2.22～2.25）。
- ・韓国高陽市内において、韓国の建築士を対象とした「日本式木造軸組住宅建築技術セミナー」を韓国木造建築技術協会と共催で開催（H30.2.24）。
- ・海外展示会への出展やバイヤーとの商談などを実施し、輸出に取り組む企業の活動を支援（8件）。



研修会の開催
（岐阜県森林文化アカデミー）



韓国展示会への出展

3. 輸出に向けた取組の成果（効果）

- ・韓国を中心とするアジア圏への製品輸出量が増加している。
- ・韓国の技術者と意見交換会を行うことにより、韓国において日本式木造住宅を普及するための課題を整理することができた。



セミナーの開催（韓国高陽市）

4. 今後の展開

- ・韓国において日本式の木造軸組住宅の輸出を促進するため、研修会の開催などにより海外技術者の育成を図るとともに、韓国の住宅資材展示会の出展を引き続き行う。
- ・台湾において、県産材製品PRのための展示を新たに行う。
- ・木構造設計規範の改定に合わせて、中国の木材市場調査を行う。
- ・輸出に取り組む企業の活動を支援する。

5. 問合せ先

岐阜県産材流通課消費対策係 TEL:058-272-8487/FAX:058-278-2705
Email:c11545@pref.gifu.lg.jp

静岡県

- 平成24年度に県産材輸出研究会を設立。
- 平成25～27年度に中国及び韓国の建材展示会に出展。
- 中国及び台湾において建材展示会の視察等の市場調査を実施。

1. 輸出のターゲット

- <中国> 獨創性・新規性の高い製品など
- <韓国> ヒノキ内装材及び獨創性
新規性の高い製品など
- <台湾> ヒノキ内装材・家具など



スギ内装材



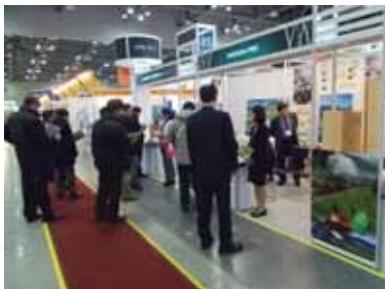
ヒノキ製酒器

2. 取組内容

- ・県産材製品の販路の一つとして、県内で付加価値を付けた製品の輸出促進。
- ・県産材輸出研究会(会員:24社、2団体)を設置し、国内企業等の輸出事例や海外展示会等の情報を提供。
- ・中国の木材バイヤーを招聘し、セミナーや商談会を実施。
- ・中国及び韓国の住宅関連の展示会への出展を支援。
- ・中国及び台湾において市場調査を実施。



ヒノキ家具



韓国展示会への出展支援



中国バイヤーの招聘



中国展示会への出展支援

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- <中国> 県内企業3社が現地の商社との取引に取り組む
- <韓国> 県内企業4社が建材・内装材・ラフ原板の輸出を実施
- <台湾> 県内企業2社が家具の輸出に向け取り組む

4. 今後の展開

- ・台湾に開設したウッドステーション・台北へ県内企業の家具を展示し、企業の台湾進出を支援。
- ・シンガポールなど東南アジアの富裕層に向けた高付加価値製品の輸出を検討。



シンガポールでの
ヒノキ家具の展示販売

5. ウェブサイト

- ・youtubeで静岡県産材を紹介中(韓国語)

https://youtu.be/-bgcB4V_mqg

6. 問合せ先

静岡県経済産業部林業振興課県産材利用班
TEL:054-221-2612/FAX:054-221-2751
Email:rinshin@pref.shizuoka.lg.jp

三重県

三重県では、県産材の需要拡大対策の一つとして、木材輸出に取り組んでいる。平成29年度は、付加価値の高い木材製品の輸出に向け、韓国で開催された見本市に出展し、ヒノキ内装材等のPRを行った。

1. 輸出のターゲット

日本産ヒノキの人気の高い韓国や、木構造設計規範の改定により木造軸組工法による住宅建築の新たな市場として期待される中国において、林業としては唯一日本農業遺産に認定された「尾鷲ヒノキ林業」から生産される、ヒノキを始めとする県産優良材の販路開拓を目指す。



尾鷲ヒノキ林業から生産される優良材

2. 取組内容

- ・平成27年2月から県産材(丸太)の輸出を本格的に開始し、以降、韓国、中国、台湾向けの商業輸出を継続している。今後は製品の輸出に向けた取組を進めていく。
- ・三重県農林水産物・食品輸出促進協議会内に林産部会を設置し、木材輸出に意欲的に取り組む事業者を支援している(会員数:10者(製材業者、流通業者、団体等))。
- ・平成30年度は、輸出に向けた機運の醸成や、事業者の連携による輸出体制の整備、海外見本市の出展支援等に取り組む。

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- ・支援事業などにより、県内の事業者2社が新たに取組を開始。
- ・韓国の展示会に出展し、ヒノキ内装材等のPRを実施。
(ブース来場者数:400名、商談件数:40件)



KOREA BUILD2018 出展(韓国)

4. 今後の展開

今後、輸出に取り組む事業者の参画を促すため、海外の需要動向や、成功事例を伝える研修会を開催するとともに、輸出事業者と県内製材業者等との連携体制の構築を進める。
また、海外バイヤーとの意見交換等により、有望な輸出向け製品の選定・開発にも取り組んでいく。



展示会での商談の様子

5. ウェブサイト

三重県農林水産物・食品輸出促進協議会

HP : <http://www.pref.mie.lg.jp/CHISANM/HP/84723000001.htm>

6. 問合せ先

三重県 農林水産部 森林・林業経営課 林業経営班

TEL:059-224-2563 / FAX:059-224-2070 Email:shinrin@pref.mie.JP

奈良県

奈良県は、平成28年度よりアドバイザーの助言のもと、当県の実情に応じた海外販路開拓手法を検討してきました。平成29年からは、企業間のマッチングを中心に販路開拓に取り組み、また、現地のニーズに応じた製品の開発にも取り組んでいます。

1. 輸出のターゲット

- ①東南アジアの富裕層をターゲットに県産材の木目や色味を活かした内装材や家具、木製小物の輸出に取り組む
- ②東アジア向けに木目の美しさやデザインを活かした家具の輸出に取り組む

2. 取組内容

- 平成29年度は奈良県の実情に応じた海外販路開拓手法を検討
⇒県産材の特徴を活かした高付加価値製品を輸出する
- ・アドバイザーによる県内木材関係者と国内企業のマッチング（木材の製品化・建材化の支援）
 - ・意欲ある事業者の掘り起し（セミナー開催）



第2回奈良県木材海外販路開拓セミナー開催風景

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- ・県産材の特徴を活かした木製品開発(1件)
- ・セミナーへの参加者(110名)
- ・新たに輸出に取り組む事業者の掘り起し
- ・現地木材関係者、デザイナーとの協力体制構築

4. 今後の展開

- ・企業間の連携による多様な木材製品の販路拡大
- ・国内外のデザイナーとのコラボレーションによる製品開発・PR
- ・日本産木材や木の文化の「イメージ」を現地に浸透させ、現地市場での認知度を向上させていくためのPR手法を検討
- ・県内事業者の掘り起し及び勉強会の開催(継続)
- ・現地木材関係者、デザイナーのネットワークを活かした販路拡大



県産材使用についての意見交換

5. ウェブサイト

- 奈良の木ポータルサイト「奈良の木のこと」
<http://www3.pref.nara.jp/naranoki/>
- 奈良県 奈良の木ブランド課HP
<http://www.pref.nara.jp/27678.htm>

6. 問合せ先

奈良県 奈良の木ブランド課 木材流通拡大係
TEL:0742-27-7470/FAX:0742-27-1070

鳥取県

- 韓国に県産木材の展示施設を設置し、韓国での販路開拓の拠点を確保。
- 関係業界団体は、その拠点を活用し韓国国内の各種展示会への参加や商談を通して現地調査等を行い、それをもとに商品開発や販路の開拓につなげていく計画。

1. 輸出のターゲット

将来の木材需要に期待の持てる韓国への付加価値の高い県産内装材製品の輸出について、市場調査と販路開拓を県と関係団体が連携して検討。

2. 取組内容

- 現地拠点の整備
実施主体：鳥取県
取組内容：常設展示ブース設置、消費者ニーズ調査、商談会開催等
- 製品開発と販路開拓
実施主体：鳥取県木質内装材開発・販売推進協議会（県内木材加工・流通関係団体等で組織）
取組内容：製品の開発と供給、商談会への参加等

3. 輸出に向けた取組の成果（効果）

- ・平成29年7月に韓国プサンに現地拠点となる県産木材の展示施設を設置
- ・ソウル、プサン、トンへでの展示会に参加し、県産材のPR、アンケート調査、商談等を実施



現地拠点オープン



展示会の状況

4. 今後の展開

韓国国内での各種展示会出展等による商談の機会の獲得や知名度の向上策を進めるとともに、現地工務店、家具・内装材等加工業者に対する各種製材品の売り込みや供給を進めていく。

5. 問合せ先

鳥取県農林水産部森林・林業振興局県産材・林産振興課
TEL：0857-26-7264／FAX：0857-26-8192

徳島県

- 台湾における「県産材ショールーム」整備（平成29年3月）を契機に、木材を通じた台湾と徳島県との人材・技術交流がスタート。
- さらなる県産材輸出拡大に向け、企業間連携による輸出体制整備の機運が高まり、組織化へとつながった。

1. 輸出のターゲット

台湾における木造建築住宅(木質内装)

2. 取組内容

木材自給率が1%未満である「台湾」に向けた県産材輸出拡大を図る上で、台湾側の木材に関する知識及び利用技術の低下が課題の一つとして挙げられることから、「県産材ショールーム」整備を契機に木造建築技術復権に向けて取り組み始めた台湾科技大学と連携し、台湾と徳島県において人材・技術交流を実施した。

- ・台湾科技大学における大工・建具・製材技術者による特別講義
- ・台湾から木材利用関係者来県による木材関連現地視察
- ・台湾での県産材製品のPR



台湾科技大学での特別講義

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

台湾に向けた県産材輸出拡大には、県内木材関連企業間での情報共有や課題検討が必要との認識が強まり、台湾からの木材需要にワンストップで対応できる「徳島ならでは」の輸出モデルの構築に向けた機運が高まり、県内企業7社による組織化へとつながった。



台湾からの県内視察

4. 今後の展開

台湾への県産材輸出に取り組む企業連携により、徳島県においてワンストップの輸出体制を構築することで、品質の高い木材製品と建築技術の供給を可能とし、徳島らしい「顔の見える」輸出展開を図りたい。また、収益性確保のための「モノ」だけの交流にとどまらず、「ヒト」を含めた交流も積極的に取り組むことで、参画企業のグローバル意識の醸成やグローバル人材の育成に繋げ、台湾と徳島県との架け橋としての活動を展開したい。



台湾での県産材製品PR

5. ウェブサイト

とくしま木づかい県民会議HP(掲載予定)
<https://kizukai.tokushima.jp>

6. 問合せ先

徳島県農林水産部林業戦略課新次元プロジェクト推進室 木材需要担当
TEL088-621-2484/FAX088-621-2861

高知県

- 平成28年度から木材輸出拡大に取り組む事業体を支援。
- 県内で加工を行った製品の地産外商について積極的に支援していく。

1. 輸出のターゲット

- 対象国
韓国・台湾・中国・ベトナム など
- 輸出を促進しようとしている製品
県内で加工された製材品、家具・建具の木製品、木工製品等

2. 取組内容

- 協議会の設置状況
土佐材流通促進協議会 会員:45社、団体(内輸出部会:19社、団体)
- 取組の背景・経緯
県産材の外商対策を積極的かつ効果的に展開し、県産材の県外市場への販売量拡大を目的として設置した土佐材流通促進協議会に、県内事業体の輸出に向けた取り組みを推進するための輸出部会を設置し、県の支援事業を活用した取り組みを展開
- 輸出に向けた取組
 - ・同協議会及び構成員が行う、営業・商談
 - ・バイヤーの招へい
 - ・輸出仕様製品の開発及び試作品の出荷
 - ・海外で施工されるモデルルーム等によるPR
 - ・海外見本市への出展



KOREA BUILD2018への出展

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- 平成29年度 ・事業活用 県内8事業体、海外7事業体
(事業体数は累計のため重複有り)
- ・KOREA BUILD2018出展(土佐材流通促進協議会)
 - ・1事業体は台湾へ初輸出(そのほか、見積依頼など複数)

4. 今後の展開

対象地域をアジア地域から輸出拡大が期待できる地域に拡大し、各国の経済情勢の変化に対応しながら事業を展開していく。

5. ウェブサイト

<http://www.pref.kochi.lg.jp/soshiki/030501/>

6. 問合せ先

※高知県 林業振興・環境部 木材産業振興課 販売促進担当
TEL 088-821-4858
FAX 088-821-4594
Email 030501@ken.pref.kochi.lg.jp



台湾バイヤーを招へいた商談

福岡県

○生産量の少ない福岡県、佐賀県、長崎県の3県で連携し、3県の中心に位置する伊万里港からの輸出に取り組む。

1 輸出のターゲット

- 輸出先国 中国、韓国
- 樹種 スギ、ヒノキ(原木丸太)
- 材の規格等
 - ・ 中国向けに、C材を輸出(パレット材、梱包材等の需要)
 - ・ 韓国向けに、B材を輸出(内装材、家具材等の需要)



伊万里港における原木集積状況

2 取組内容

- 輸出向け木材のロットの確保と安定供給に取り組み、現地バイヤーに対する価格交渉力の向上を実証し、県産材の輸出拡大を図るもの。
 - ・ 事業主体 福岡県産材輸出促進協議会
(県内の森林組合等から成る協議会を設置)
 - ・ 目標量 3,700m³/年



伊万里港における原木積込状況

3 輸出に向けた取組の成果(効果)

- 3県で連携した輸出向け木材の出荷を行うことで、ロットの確保と安定供給が図られている。
- 輸出による収益は山元へ還元され、森林組合においても販路の1つとして位置づけが成されるなど、気運の醸成につながっている。

4 今後の展開

- 引き続き、ロットの確保と安定供給を図るため、3県連携による木材輸出に取り組み、価格交渉力向上の実証を図る。
- 輸出先国における日本産木材への志向や現地実需者のニーズの把握に努める。
- 中国における良質材や、韓国におけるスギ材利用の需要開拓を図る。



原木のバルク船への積込状況

5 問合せ先

福岡県農林水産部輸出促進課 中川 TEL:092-643-3525

熊本県

- 将来的な人口減少による国内の木材需要の縮小が危惧される中、アジア地域などの諸外国への県産木材の新たな販路を築くため、協議会と協働し、輸出に取り組む県内事業者を支援を実施。
- 「和室」による新たな県産木材の海外需要を掘り起す。

1. 輸出のターゲット

中国、香港、韓国、台湾、タイ、北米、EU諸国に対して、丸太、建具等を含む製材品、また、建築技術と和の空間を売りにした“和室”の輸出促進を実施している。



2. 取組内容

【協議会名称】 くまもと県産木材輸出促進協議会(事務局:(一社)熊本県木材協会連合会)

【構成員】 県、林業関係団体、輸出業者、素材生産業者等(H30.4現在30者)

【活動・取組の概要】

- ・木材輸出促進に向けた課題検討(意見交換会、セミナー等)
- ・海外マーケット調査及び現地セールス活動支援 ・海外展示会出展 ・海外バイヤー招へい等

【29年度】 主な活動内容

- 1)協議会活動に同
- 2)「和室」輸出に係る課題検討及び試験施工による現地PR
- 3)和室と連携した「植木・盆栽」輸出に向けた調査

【30年度】 主な活動内容

- 1)協議会活動に同
- 2)「和室」輸出に係る課題検討及び試験施工による現地PR
- 3)和室と連携した「植木・盆栽」輸出に向けた調査

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- ・協議会との協働により会員の輸出促進活動の支援(展示会出展、バイヤー招聘、商談等)を実施したことで、県産材の輸出拡大に貢献。
- ・県内木材輸出額の推移(丸太、製材品)
H27～H28→130% H28～H29→109% (貿易統計より算出)



4. 今後の展開

- ・協議会活動による事業者間の更なる連携強化とスキルアップ。
- ・新規国の販路拡大(EUなど)。
- ・中国、タイでの「和室」施工を実現させ、販路拡大を目指す。
- ・部材(製材)、施工(設計・大工)などの産地ネットワークの形成・強化

5. ウェブサイト

Face Book 「Samurai Wood Project Kumamoto」

6. 問合せ先

熊本県農林水産部森林局林業振興課くまもと県産材利活用推進班

TEL:096-333-2446/FAX096-381-8710

Email: ringyoushinkou@pref.kumamoto.lg.jp



大分県(木材)

- これまで丸太の輸出を中心に取り組んできたが、輸出先国で安価な製材加工がなされ、米国等本来であれば日本からの輸出も考えられる国への輸出が見受けられる。
- 今後は丸太等原料供給でなく、製材品の輸出へ取組をシフトする。

1. 輸出のターゲット

対象国: 中国・韓国・台湾・フィリピン
アイテム: 丸太、スギ・ヒノキ製材品(半製品)

2. 取組内容

- ・背景: 外材や他の産地との競争に打ち勝つため、「九州材」として海外の新たな市場への販路拡大に取り組む。

3. 輸出に向けた取組の成果(効果)

- ・H29年度 (大分県地域材輸出実績)
丸太: 97,210m³ 前年比 +63.6%
製材品: 5,791m³ 前年比 +5.9%

4. 今後の展開

- ・輸出対象国の拡大(例: 米国等)
アイテム: 先方の需要に応じる(例: 2×4材、デッキ材等)

5. ウェブサイト

<http://www.pref.oita.jp/>

6. 問合せ先

大分県農林水産部林産振興室木材振興流通対策班
TEL: 097-506-3833 / FAX: 097-506-1765
Email: yamada-tetsuya2@pref.oita.lg.jp

大分県(特用林産物)

大分県の主要産品である乾しいたけの国内消費が減少する中、新たな需要を開拓するためブランドおおいた輸出促進協議会を県と関係機関で立ち上げ、海外の商談会への参加やフェアの開催等の取組を行っている。

1. 輸出のターゲット

- 対象国: 東アジア、東南アジア、ヨーロッパ、オーストラリア、アメリカ
- ・乾しいたけを食する文化がある中国系をターゲットに高品質商品を販売
 - ・ヨーロッパ等をターゲットに有機JAS商品を販売

2. 取組内容

【取組の背景】

- ・乾しいたけの新たな需要開拓

【取組内容】

- ・ブランド輸出促進協議会
(林産部会) 県、大分県椎茸農業協同組合)



輸出相手へ県産乾しいたけの説明

3. 輸出に向けた取組(支援事業等)の成果(効果)

- ・商談会への参加等により、14カ国へ乾しいたけを輸出
- ・フェアの開催により、既存輸出国への取組強化
- ・有機JASの取得支援により、ヨーロッパ等への輸出拡大

4. 今後の展開

- ・東アジアへの輸出強化(業務用対応、フェア開催)
- ・HACCP等認証制度への対策支援
- ・有機JAS商品取組強化対策

5. ウェブサイト

<http://www.pref.oita.jp/soshiki/16060/>

6. 問合せ先

大分県農林水産部 林産振興室 椎茸振興班
TEL: 097-506-3836/FAX: 097-506-1765
Email: a16060@pref.oita.lg.jp



図: 乾しいたけ輸出量の推移

鹿児島県

鹿児島県では、充実した森林資源の有効活用を図るため輸出に取り組んでいるところであり、輸出関係者間の連携強化や情報共有、商社等が行う県産材の輸出拡大の取組に対する支援を行っている。

1. 輸出のターゲット

- ・相手国
木材需要の旺盛な東アジア地域(中国, 韓国, 台湾)など
- ・利点
中国等に近いという地理的優位性に加え、木材輸出に適したバルク船をチャーターしやすい志布志港を有する。また、豊富な森林資源を有するとともに、隣県を含め広域的な集荷が可能であり、短期間に集荷、輸出することで流通コストを抑えられる。



志布志港の集積状況

2. 取組内容

森林資源の充実に伴い、素材生産量の増加が見込まれる中、当県は、中国等東アジアに近く、また国際物流拠点である「志布志港」を有する等地理的優位性から、木材輸出を木材利用の重要な手段のひとつとして位置づけ、早くから輸出体制の整備等に取り組んでいる。

平成20年度から、輸出拡大に向けた各種取組に対して支援を行うとともに、平成23年には、県森林組合連合会等の団体(現在10団体)により構成される「鹿児島県産材輸出促進協議会」を設立し、輸出関係者の情報共有及び連携強化を図っている。



バルク船に積み込む様子



コンテナに積み込む様子

3. 輸出に向けた取組(支援事業等)の成果(効果)

平成29年度の県産材輸出量は169千 m^3 となり、平成21年度の3千 m^3 から大きく増えている(輸出量は鹿児島県調べによる)。

4. 今後の展開

現在は、土木資材や梱包に使用されるスギ原木(低質材)の輸出が大半を占めるが、今後は、付加価値の高い製材品等の輸出拡大を図ることとしている。

また、県産材の認知度向上及びさらなる輸出拡大を図るため、県産材の輸出に積極的に取り組む輸出関係事業者を「鹿児島県産材輸出サポーター」として登録(平成30年5月末現在:18社)しており、海外での製材品等のPRや海外バイヤーの県内招へいなど、サポーターが行う輸出の取組を支援する。

5. 問合せ先

鹿児島県環境林務部かごしま材振興課木材利用推進係 TEL:099-286-3366