

平成20年度みなぎる輸出活力誘発委託事業
(特用林産物の輸出促進) 事業実施報告書

平成21年3月

林野庁林政部経営課
特用林産対策室
(委託先：日本特用林産振興会)

はじめに

1 本事業の趣旨・目的

農林水産省は、平成19年に「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」に基づき、重点品目の一つである乾しいたけについて、海外市場の実態調査等を実施し、生産から流通、販売面における課題と対応方向等を取りまとめた「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」を策定した。

この「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」を生産現場に伝え、広く普及するとともに、輸出促進に関する課題等について意見交換を行い、日本産乾しいたけの輸出の促進に資することを目的として本事業を実施した。

2 実行経過（体制）

乾しいたけ主要産地である岩手県、静岡県、大分県において、優良生産者等を対象に、「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」について説明し、プランの普及を行うとともに、輸出業者、生産者団体、研究機関の各説明委員を交え、輸出用の『良質どんこ』の増産を図るための問題点、さらに流通、販売上の課題等について、意見交換を行った。

3 報告書の構成

本報告書は、岩手県花巻市、静岡県伊豆市、岩手県宮古市及び大分県大分市の計4カ所での説明・意見交換会の概要とそれらのまとめ及び参考資料より構成した。

目 次

はじめに

「日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出広報戦略プラン」 の説明と意見交換の概要

I 岩手県花巻市	1
II 静岡県伊豆市	7
III 岩手県宮古市	14
IV 大分県大分市	18
まとめ	23

(参考資料)

I 平成20年度「みなぎる輸出活力誘発委託事業」 説明及び意見交換会委員名簿	25
II 意見交換の中での生産者、流通業者のコメント	26

I 岩手県花巻市における

「日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出戦略広報プラン」の説明と意見交換の概要

開催日：平成21年1月21日（水）

場所：岩手県花巻市 ホテル千秋閣 会議室

主催：日本特用林産振興会

委員：山成喬彦、関本義仁、赤石博
村上令司（事務局）

出席者：県、市、町、森林組合、JA 全農岩手職員、生産者等52名

1 「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」について

日本特用林産振興会 村上業務課長

平成19年に農林水産省が「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」をとりまとめ、その中で農林水産物の輸出額4,000億円を平成25年までに1兆円規模とする目標を掲げた。特用林産物では、乾しいたけと木炭が重点品目として指定された。農林水産省の「平成19年度みなぎる輸出活力誘発委託事業」によって日本特用林産振興会が実施したシンガポール、台湾を対象とした市場調査結果「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」と、「平成19年度農林水産物等輸出促進支援事業」でとりまとめた香港市場の調査結果「香港における乾しいたけ輸出市場拡大事業実施報告（要約）」をもとに説明したい。

<輸出促進プラン>

海外市場の実態を要約すると、次のとおり。

(1) シンガポール市場

日本産、特にギフト用などについて高い評価をする消費者層もあるが、中国産との価格差が5倍以上もある中での販売をどうすすめるかが問題。結論を言えば、その価格差を考えると「量」を追うのはかなり難しく、高品質、安全といった「日本産ブランド価値」を前面に押し出して、競争できる分野にターゲットを絞るべきであろう。

(2) 台湾市場

中国産の輸入は禁止されている。販売店で、日本産と表示した偽装品が多くみられることから「日本産への強い需要がある」ということがうかがわれる。税関を通るのに時間がかかりすぎるのがネックとなっているようだが、日本産への評価は非常に高いだけに、有望市場といえよう。

(3) 香港市場

価格差が5倍以上ある市場での競争は容易でないが、長い輸出の歴史の中で、香港にはまだ日本産の根強いファンが残っている。さらに、日本産を理解している食通の富裕層もかなり存在している中で、これらの人たちの需要に応えることができず（欲しいときに欲しいものがない）、顧客を失うケースが増えてきているという。折角の需要をみすみす逃がさないために彼らの求める良質などんこ（花どんこなど花厚肉系）不足をカバーしたいもの。日本産の花どんこを求める声は強い。

以上の実態から、輸出促進・拡大のポイントをあげると次の通りである。

- ① 量的発想からの脱却をはかること。各国（地域）の富裕層にターゲットを絞ること。
- ② 日本産のブランド価値を保持すること。各国（地域）で、今なお高い評価を得ている日本産を供給し続けること。
- ③ 上記をふまえ、今後とも輸出用の良質どんこの増産について、供給側として早急に対応すること。

<輸出広報戦略プラン>

輸出促進のためには、効果的な広報戦略を進めることが必要である。

東南アジア市場には、廉価な中国産があふれているが、その中であって、富裕層を対象として日本産の広告宣伝を行うには、広報媒体、実施時期、実施方法、実施期間を十分検討して、効果の期待できる方法を選択実施することが重要である。

2 海外市場の現状と輸出可能性について

殿村食品(株) 海外事業部 山成部長

平成19年度農林水産省及び林野庁の乾しいたけ海外市場実態調査員として海外市場を調査した結果から報告する。

輸出最盛期の30年前は、乾しいたけの良品といえ、日本産しかなく、海外各国の中華料理食材として華僑のルートに3kg入り大袋で輸出していた。現在は、この華僑ルートは彼らの祖国である中国産しいたけを受け入れているので、特に価格面から、再度日本産が市場を奪い返すのはかなり難しいが、その可能性はゼロではないと思われる。

(1) 欧米市場

各国において、生しいたけが一般のスーパーに「SHIITAKE」として売られており、「SHIITAKE」が家庭の主婦に知れわたっていることがうかがわ

れた。したがって、生しいたけと乾しいたけの違いや特徴を伝えることにより、新たな市場が拓かれる可能性はある。それには、特に生しいたけとの味の違い、乾しいたけの健康食品としての良い面を宣伝しながら、長い地道な市場開発活動が不可欠であろう。

(2) 香港・シンガポール市場

日本産のしいたけに対して、いまだに特定の評価、価値を与えてくれており、市場で中国産より高い値段で売られている。特に原木しいたけの重く、しまったどんこは、それなりの評価を得ている。目下望まれているのは、花どんこ、茶花どんこの形の良い乾しいたけである。当地岩手県は気候的に花どんこ、茶花どんこの採れる地域であり、形の良い良質などんこ生産を望みたい。

(3) 台湾市場

一時期、日本の心ない業者が中国産を日本産として輸出した経緯から、輸入規制が強められ、日本からの輸出がストップ状態になったが、現在は日本で贈答用にパックしたものが若干輸出されている。(小売りパックしたものは輸入許可が得られやすいようである) 日本産であるという原産国証明が、台湾政府の同意をえられる形で発行できるようになれば、3 kg大袋の輸出再開が見込めると考えられる。

輸出業者としては、日本産の良さを認め、買ってくれる市場がある限り、何とかして輸出を維持していきたいと考えている。輸出向きどんこ(花どんこ、花系の厚肉どんこ)の増産を期待したい。

3 意見交換

(A氏)

岩手産の花どんこは、海外でどのように評価されているか。

(山成委員)

日本産は今でも最高級品として評価されている。岩手産も同様だと思うがしかし、評価はともかく、いざ商談となったとき、香港の顧客からの需要(要求)に応えられるだけの量を確保できず、商談が壊れるケースも出ている。

富裕層が多い香港は、花どんこの最大の輸出先で、この市場の需要を伸ばす(逃がさない)ことが、日本のしいたけ産業の発展にもつながると思うので、産地として出来る限り、対応していただきたい。

(B氏)

今ここで、輸出向きの乾しいたけを増産してほしいと言われても、数年前までは、花どんこの価格は安かったと思う。価格的に有利であれば作る気持ちにもなるだろうが、その辺りのことはどうか。

(関本委員)

特にこの数年、確かに安かった。いわゆる上級品と下級品の価格差が縮まり、そのため生産者も手間ひまかけてまで、花どんこ等を生産しなくなってしまったということだろうと思う。しかし、今は花どんこ価格も回復してきているので、輸出向きということだけではなく、出来るだけ上どんこ以上のものを採るように、また選別のときも、できるだけ花どんこを集めるように、心がけていただければありがたい。それが今後、生産者皆様の収益増につながるものと思う。

(C氏)

人から聞いた話だが、香港の間屋街の人が「最近の日本のしいたけは、まぶくなったような気がする」とか「にがいものがあるようだ」とか「香りが弱くなった」と言っていたというが、そんなことがあるのか。

(赤石委員)

私も、そういった話を聞いたことがあるが、産地で香港向け輸出用として特に生産しているわけではないので、どうだろうか。個人的には、国内での、「昔のしいたけはもっと美味しかった」という話と重なるような気がする。しいたけの味には種菌、原木、気候、栽培技術さらには、保存期間、消費者個々の嗜好、味覚などの要因が複雑に入り組んでいると考えられるので、なんとも言うことができないが、種菌メーカーとしては、より多くの消費者から「美味しいしいたけ」といわれるような種菌を供給することが使命だと思っている。

(赤石委員)

生産者の皆様は「乾しいたけの輸出」について、どのように考えておられるのか。

(C氏)

かつて乾しいたけは、わが国の農産物輸出産業の花形で、最盛期（昭和50～60年）には100億円以上の外貨を獲得していたことや当時3,000トンくら

い輸出していたのが今は 100 トンそこそこになってしまったということ等を業界紙で読んで知っている程度だが、自分自身のしいたけ生産と輸出を併せ考えたことはない。

国産乾しいたけの需要先のひとつとして、将来輸出が有望なのかどうかについて関心はある。

(関本委員)

我々は、今回、国の事業の一環として輸出向きの乾しいたけの生産、増産をお願いに来たわけだが、生産側としてどんな対応が考えられるのか。

(D 氏)

あえて結論を言えば、「高く売れること」。輸出向きのものが高く売れるということであれば、我々はそれを作ろうと思う。

生産者個々が「自分自身の生産量の増産の中で、輸出向きしいたけの増産を考える」ということは頭では理解できるが、それでもやはり自分の作った乾しいたけが「高く売れること」が大きな前提だと思う。

国産全体の生産量についても同様で「ある程度の相場が 3 年、4 年、5 年、10 年と続くこと」が国産乾しいたけの増産の条件ではないか。その中で輸出に向く乾しいたけがどのくらいあるのか、ということだと思う。それを仕分けするのは、生産サイドではなく、むしろ流通の仕事だと思うがどうだろうか。

それはともかく、増産ということを考える場合、国産乾しいたけの宣伝（国内外を問わず）の重要性が今後ますます大きくなると思う。その意味で、最も有効な増産対策は宣伝強化だと、私は思っている。

(赤石委員)

直接輸出とは関係ないかもしれないが、生産者の皆様は、後継者の問題や新規参入者について、どのように考えておられるのか。

(E 氏)

新規参入といっても、誰も儲からないしいたけ栽培はやらない。後継者も同じで、父親の仕事をみながら、親の跡を継ぐかどうかを判断するのではないか。

また、新規に原木栽培をはじめると人は、伏込みから発生までの約 2 年間は収入がなく、ある程度の蓄えがなければスタートできない。

以上

岩手県花巻市会場



II 静岡県伊豆市における

「日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出広報戦略プラン」の説明と意見交換の概要

開催日：平成21年2月13日（金）

会場：静岡県伊豆市 JA伊豆の国修善寺営農センター 会議室

主催：日本特用林産振興会

委員：殿村元二郎、園田晃、佐々木琢磨、大竹俊充、中野津義
五十嵐毅（事務局）、村上令司（事務局）、森堯（事務局）

出席者：JA伊豆の国職員、生産者21名

1 「みなぎる輸出活力誘発委託事業」について

日本特用林産振興会 五十嵐専務理事

結論から先にいうと、輸出促進のために、乾しいたけ（良質などんこ）を沢山作ってほしいということである。

なぜ、輸出を促進しなければならないか。平成19年農林水産省では、農林水産物の輸出額4,000億円を平成25年までに1兆円規模とする目標を掲げた「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」を取りまとめ、農林水産物等輸出促進全国協議会で了承された。特用林産物では、乾しいたけと木炭が重点品目として決定された。平成19年度は、国の委託事業により、海外市場の実態調査等を行い「日本産原木乾しいたけ輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」をまとめた。

平成20年度は、同じ委託事業により、これらプランの内容を現地生産者等に説明し、意見交換をおこなうことになり、本日は、そのために伺った。

一昨年、シンガポールおよび台湾市場の実態調査をおこなったが、両地域とも商店には、すべて中国産が陳列されており、日本産は見当たらなかった。その一部に日本産と表示されたものがあつたが、ニセものであつた。

しかし「日本産どんこ」というブランドは、特に富裕層への贈答用として、いまだに名声を維持しており、東南アジアのニーズは、富裕層向けの良質どんこ（花どんこ、花系どんこ）ということになるので、ぜひとも増産をお願いしたい。

2 「日本産原木乾しいたけの輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」について

日本特用林産振興会 森参与

輸出促進プラン及び輸出広報戦略プランについて、冊子に従って要点を説明する。

先ほど、五十嵐専務が説明したように、かつてシンガポール、台湾で店舗の売り場を埋め尽くしていた日本産どんこは、ほとんど姿を消し、代わりに中国産が所せましと並んでいる。廉価な中国産が、良質で高価な日本産を市場から駆逐した形となっている。

先ず「輸出促進プラン」であるが、現地の乾しいたけの実態調査結果をふまえ、流通、販売、生産の現状と今後の方向を課題、改善・対応策、課題解決策に分けて提案してある。

その主なものは、

- (1) 流通面の課題は、①なんといっても価格差である。しかし②日本産のブランド価値は保持されているので、この実態をふまえ、流通面での改善、対応策は①「量的供給」から脱却すること。②富裕層へのルートを確保することである。
- (2) 販売面の課題は、富裕層への販売を強化することである。販売面での改善、対応策は、高級デパート、レストランへの販売拡大を図ることである。
- (3) 生産面の課題は、輸出向けの良質どんこの生産拡大に全力投球することである。生産面の改善、対応策は、どんこを含むしいたけ生産の拡大を図ることである。

次に「輸出広報戦略プラン」について説明する。

「輸出促進プラン」の円滑な推進を図るためには、効果的な広報戦略を実践することが必要である。広報の対象者、広報媒体、実施時期、実施期間などを適切に組み合わせることが重要である。

3 「海外市場の現況と輸出可能性」について

殿村食品(株) 殿村社長

伊豆地域の乾しいたけの生産の歴史は、大分県と並ぶ伝統を誇っている。戦前の昭和11年以前は、生産量の80%が輸出されていた。そのころ、伊豆の乾しいたけは「伊豆どんこ」と呼ばれ、天日干しであった。戦前、上海では「上海こ」と呼ばれ、戦後は香港をマーケットとして輸出用どんこを中心に生産、流通体制が確立していた。

1980~1990年代前半の15年間は、日本からの輸出量は4,000トン进行ピークに、平均3,000~3,200トンであった。伊豆地方よりの輸出量は500トン以上あったと思われる。(伊豆の全生産量ではない)。

今日のテーマは、今はほとんどゼロになってしまった輸出をもう一度復活させようということである。どうして輸出は激減したのか。値段なのか、輸出先の事情なのか。当時はどのようなしいたけを輸出していたのか。

輸出の最盛期には、今で言う三並、並並、並どんこで、全農規格での特小厚、特小上厚、並どんこを「通常どんこ」として売っていた。したがって、私のところでも、250 トンを輸出用に出していたが、このうち 230 トンぐらいが通常どんこで、上級どんこは 20 トンぐらいであった。全国でも普通どんこと言われるものが、大部分を占めていた。思えば、輸出 3,000 トン時代でも、上級品はせいぜい 150~200 トンぐらいだったのではないか。

主な輸出先は「香港」で、日本産どんこが年間 1,500 トン~2,500 トン輸出されていた。主たる需要先は、中級レストランを中心とした業務用及び中産階級を主とした家庭用で、並どんこ、中玉どんこが 75%~85%を占めていた。一方、上級品である花どんこ系、上どんこ系は、高級レストラン、ギフト商材、として富裕層が消費し、それが 15%~20%あったと思われる。

ところが 1995 年以後、主たる需要先であった業務用、家庭用は、価格面で対抗できず、中国産に大部分のシェアを奪われてしまった。

現在、日本産どんこを買ってくれる客層は、一部の富裕層に限られ、この層には日本産のブランド力は残っているが、日本からの花どんこ系の供給力が弱いために「韓国産花どんこ」にとって代わられている。

最近の対香港輸出量をみると、1980 年代後半の 3~5%に過ぎないが、香港マーケットでブランド力を残し、消費者に忘れられないためにも 100 トン以上の対香港輸出を達成させたいと思っている。そのためには、中国産と価格での競争は無理だが、富裕層と日本産乾しいたけの味を知っている年配層をターゲットに、主に花どんこ系の上級どんこを買ってもらう以外にない。日本での花どんこ系の供給量が少ないため、今後花どんこ系の生産量の増産に努力していただきたい。

輸出先の富裕層の家庭には、大抵女中さんがいるので中華材料（乾しいたけ、アワビやナマコ）を水戻しする煩わしさの問題はほとんどない。（日本では、女中さんを置いている家庭は非常に少なく、しかも調理の時間もあまりないので、水戻しに 24 時間以上もかかる花どんこ系は無理であるが）

香港以外に、日本産乾しいたけの価値を評価して買う客層がある国は台湾である。

台湾では富裕層が 6%を占めているといわれ、しかも税金が非常に安い。日

本産消費の主体は、この富裕層をターゲットとした家庭用とギフト用で、花つぶし（大型花どんこ）と花どんこ中心である。台湾のマーケットは、過去の日本統治時代から、一人当たりでいうと日本の2~3倍も乾しいたけを消費する国であるだけに、一企業としても台湾市場の開拓に努力するつもりである。

その他、現在実績はゼロであるが、中国特に上海を中心とした地域は日本産の販売先として有望ではないか。この地域に日本産どんこをどのようなルートで、どのような方法で売り込むことができるか、十分挑戦する価値があると思う。たとえば、アンテナショップを設置して直売する方法等、今後検討していきたい。

上海では、人口 2,000 万人のうち富裕層が 2%はいるといわれている。中国の富裕層は、われわれの想像以上の可処分所得があり、彼らの消費するものは外国産の比率が高く、特に健康に良い、安全なものにはお金を払うようである。その意味で、中国は、乾しいたけの大生産国だが、日本産乾しいたけを売込む余地は十分あるのではないか。

余談だが、当たり前すぎて話に出ないが、乾しいたけの世界一の消費国は間違いなく中国である。参考まで、中国の乾しいたけ生産量は、10 万から 15 万トンの間、13 万トンくらいと推定される。

シンガポールは、偽物ばかりで、取引にならない。

台湾は、花つぶしなどが 8,000~10,000 円で売れている。台湾はバラ売りが主体であるが、当社では自社でパックした小袋を売っている。値段は、デパートなどでは日本と同じ価格で売られている。偽物をどのように排除するかが課題だろう。

同業者の話では、今年、旧正月前で景気は決して良くないなかで、香港では史上最高の値段で売っていたようである。天白どんこは無理だが、花どんこ、花寸こ（はなすんこ）、花中こ（はなちゅうこ）など花こ系が少ないので、こういうものを今後増やしていく必要があるだろう。

輸出先は、世界的には中華系のいるところを狙うべきである。西欧系は食、味については、どちらかといえば大雑把であり、アジア系に売っていく方が良い。

昨年日本から海外への輸出量は、統計上では 60 トン。この 60 トンの中には、シップバックのものが含まれているとみられ、実際は 60 トン輸出されていないのではないかと推定される。（平均単価を見ればわかる。）

輸出量も 100 トンぐらいないと、ビジネスとしても成り立たない。現在、輸出用どんこ（玉）がないので、引き合いがあっても輸出できない。本日は、海外市場の状況を知っていただくことと、輸出向き乾しいたけを何とか供給していただきたいとお願いに上がった次第。

4 意見交換

(A氏)

かつて輸出量 3,000 トンのときも、良いものは 150~200 トンしかなかったということだが、もう少し説明してもらいたい。

(殿村委員)

当時でも花どんこ、花寸こ、花中こと言われるものは、それくらいしかなかったのではないか。(花どんこはギフト用、花寸こ、花中こは、スープ用) そこから考えると、香港市場等で日本産の入り込む余地があるのは、せいぜいこの 200 トン程度の需要分野だろうと思う。

(A氏)

香港市場で、韓国産が日本産と競合していると聞いているが、どうか。

(殿村委員)

その通り。香港に入っている花どんこで一番良いものは、残念ながら韓国産だ。たとえば、全農品評会の 1~3 席級のもので、しかも露地ものが 3 kg 袋入りで入っている。現在香港において平均単価で一番高いのは韓国産である。

(B氏)

現在、香港市場へ輸出されている日本産の品質クラスはどんなものか。

(殿村委員)

今、日本から香港へ 20~30 トン出ているが、そのうち花系は 10% に過ぎない。何といても輸出向きを最低 100 トンぐらいは欲しいものである。

(C氏)

花どんこを作ってほしいといわれても、花どんこが採れるときは、大体しいたけは不作になる。花どんこにあまりこだわると、生産者は大きいシッペ返しを食らうことになる。この辺が厳しい。

また、今の高級品と下級品の価格差では、花系で採るのは難しい。たとえば、花系が倍になって 20,000 円になれば別だが、1,000 円程度の価格差では、われわれが「量を多く採って量で稼ぐ」採取方法を選択するのは当然である。

また、伊豆地域に多いヒノキ林の下では、湿気が多いので花どんこになりやすく、バレのしいたけになりやすい。これではどうしようもない。こういった中で輸出用を増産してほしいといわれても、難しいと言わざるを得ない。

(殿村委員)

5 年先、10 年先を見てほしい。日本の農業を活性化するためには、今は低調でも、将来に目を向けて輸出を考えなければならないと思う。少子高齢化の中で、このままでは日本農業は食えなくなるのではないか。

一度に 200 トン、300 トンと作るのは無理としても全国計で当面 100 トンぐらいを目標にクリアーしていただければと思う。

(五十嵐専務)

余談だが、ご参考までにお話する。昨年 3 月、香港のレストラン協会の方々との会合を持つ機会があった。その席上、40 歳ぐらいの既婚の女性から「私は、まだ一度も日本産を食べたことはありません」との発言があった。彼女は、中国産に日本産と表示した偽物が溢れているのを承知していたものと思われる。

また、広州に茶花どんこを持って行ったところ、中国の菌床しいたけを見慣れたレストラン協会の人々は、小さい茶花どんこには、余り興味を示さなかったが、水戻して、かつ調理した茶花どんこ料理には、大変関心を寄せていた。

(D 氏)

外国の報道陣を産地に招き、花どんこの生産現場を見せ、試食会を行い、美味しさと安全性を PR したらどうか、

(E 氏)

市場価格が 4,500 円から 5,000 円が続けば、お金になるので、後継者が出てくるのではないか。

以上

静岡県伊豆市会場



Ⅲ 岩手県宮古市における

「日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出広報戦略プラン」の説明と意見交換の概要

開催日：平成21年2月18日（水）

会場：岩手県宮古市 陸中建設ビル3階 会議室

主催：日本特用林産振興会

委員：井上一夫、永留隆志

五十嵐毅（事務局）、森堯（事務局）

出席者：JA新しいわて職員、生産者77名

1 「みなぎる輸出活力誘発委託事業」について

日本特用林産振興会 五十嵐専務理事

（説明趣旨は、静岡県伊豆市における内容と同じ）

2 「輸出促進プランと輸出広報戦略プラン」について

日本特用林産振興会 森参与

（説明趣旨は、静岡県伊豆市における内容と同じ）

3 「海外市場の現況と輸出の可能性」について

(株)三幸 井上社長

当社の年間の乾しいたけ取扱量は約400トンで、そのうち日本産は150トン、外国産は250トンである。

現在日本の輸出状況は、かつて（昭和59年）4,000トンあった輸出が平成20年には60トンにまで減少している。ただし、60トンの中には、中国からの輸入品で残留農薬の検出などで返されるもの（シップバック：中国へ返還するか、他国へ転売される）が含まれている。

したがって、実際の輸出量は60トンより少ない。このうち16トンを当社が取り扱っているが、この16トン（800ケース）を集めるのに大変苦労しているのが現状だ。輸出には花どんこ、トラ花（茶花どんこ）、並どんこ、小上厚が喜ばれるが、上物（並どんこ、小上厚）がないため、特小上厚（三並どんこ）、特小厚（四並どんこ）で対応している。輸出では安いものは売りにくい。サンプルを持ってきたので参考にさせていただきたい。花どんこ11,000円、トラ花（茶花どんこ）どんこ9,000円、並どんこ7,000~8,000円で販売した。香港及びシンガポール主体に1,000万人いるという富裕層に向け、その他の乾物（貝柱、ナマコ、アワビなど）と併せて輸出、販売している。

ところで、昨年の中国からの輸入量は 6,700 トンと前年より 1,000 トン減少している。今まで中国産を使っていた一般家庭用（スライスなど）が、中国産から日本産へ変わってきている。昨年、当社で扱っていた中国産スライスの売れ行きは大きく落ち込んだ。高くても国産が欲しいと、いうところが増えてきている。できれば、安い徳用品を作るよりスライスにしてほしい。また「どんこ」の輸出量が確保できればもっと売れるので、もっともっと「良質などんこ」を多く作ってほしい。世界的大不況で為替レートが上がっているが、価格が 15～20% 上がっても売れるので、岩手の生産者の皆様には、是非とも「どんこ」、「厚肉系」を採っていただきたい。

4 意見交換

(K氏)

昨年、(株)三幸の工場視察に伺った時、工場の方から「入札会に宮古からどんこの出荷量をもっとあるものだと期待していたのに入札本数が少なくて、宮古には裏切られた」とドッキリすることを言われた。みんなで力を合わせれば、「どんこ生産拡大」の期待にこたえることができると思う。

(永留委員)

香港では一人当たりの消費量が 600 g といわれているが、日本は年間一人当たり 100 g しかない。極めてさびしい限りである。

(U氏)

産直などで販売している経験から「こうしん」ほうが売りやすい。「どんこ」を採るには種菌開発をすすめる種菌メーカーも責任をもって「どんこ」が採れる品種の開発と具体的に（同じ本数で）「こうしん」を採った場合に比べて、「どんこ」を採った方が有利だ、どれくらい収入が増えるのかを提示して、どんこ作りをすすめてほしい。

(S氏)

花どんこ作りについて、自分のところではそれほど手を掛けていない。普通、白いきのこ（花系）を作ると収量が上がらないのだが、私のところは山の頂上近くの急斜面という環境だが、その環境が花どんこ作りには恵まれているのか、良質の花どんこの生産ができています。乾燥する生産環境やホダ場の傾斜などは身体的にも厳しいが頑張っって生産を続けていきたい。

(H氏)

栽培においては、原基形成期に散水し大きな原基をつくること。春にも成長促進のための散水に努め、大きなきのこ作りと増産を目指し、息子と頑張っている。

(U氏)

山田町では、ここ3年間で毎年数%ずつ植菌量が増えてきており、生産量拡大の基盤が出てきた。後継者のいるところもあり、これからの生産拡大に期待したい。一方、町内の生産者も散水施設やハウスなどの施設の有効利用で増産に努めている。

(M氏)

昨年は、事情があつて植菌を休んでいたが今年は挽回するため、2年分植菌している。毎年5,000~6,000本の植菌であるが、今年は10,000本を超える植菌となる。役場から、種菌助成金が出る話があり、これで少し植菌が増えるのではないか。

以上

岩手県宮古市会場



IV 大分県大分市における

「日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出広報戦略プラン」の説明と意見交換の概要

開催日：平成21年2月27日（金）

会場：大分県大分市 全国農業協同組合連合会大分県本部 第一会議室

主催：日本特用林産振興会

委員：殿村元二郎、佐々木琢磨
五十嵐毅（事務局）、森堯（事務局）

出席者：JA全農おおいた職員、生産者12名

1 「みなぎる輸出活力誘発委託事業」について

日本特用林産振興会 五十嵐専務理事
（説明趣旨は、静岡県伊豆市における内容と同じ）

2 「輸出促進プラン及び輸出広報戦略プラン」について

日本特用林産振興会 森参与
（説明趣旨は、静岡県伊豆市における内容と同じ）

3 「海外市場の現況と輸出可能性」について

殿村食品㈱ 殿村社長

乾しいたけは、江戸時代から生産され、戦前の昭和11年以前は生産量の80%が輸出されていた。戦後、人工栽培法の開発により30年代は生糸とともに輸出によるドル稼ぎのナンバーワンであった。

当社（昭和32年に大分県三重町に自社の営業所を開設）は、国内販売も強かったが、40~50%は輸出であった。1987年、為替の変動により（280円から180円へ）かなりの損失が生じた。また、去年はサブプライム問題もあり、為替変動も大きく輸出関連業種には厳しい情勢である。

今日のテーマの輸出促進問題は、農山村の活性化を図ることにつながると思うが、その中で乾しいたけを例にとれば、去年は平均単価もアップしているのでそんなこと（輸出促進）をしなくてもよい、という意見のあることも承知している。

それはそれとして、原木は5年間も発生するので、今後、今の価格が続くかどうかが増産できるかどうかのカギであろう。

日本の農林水産物は、日本人だけでなく海外マーケットを通じて富裕層を相

手に取引をしていく必要がある。

正確に富裕層がどのくらいいるのかわからないが、日本と外国の富裕層を比較すると恐らく外国の方が多いただろうし、外国の方が税金が安い。また、ほとんどの家が女中を置く生活レベルにあり、高いコメや高いリンゴを惜しげもなく買う。こういった階層をターゲットにして、日本産を売り込むことだろうと思う。

輸出最盛期には、日本から 4,000 トン、平均で 3,200 トン輸出していた。その多くは、日本のスカイラーク級の中華料理店へ売られ、品柄的には並どんこ、並並どんこといった全農の特小厚系クラスであった。だからこそ 3,200 トンも輸出できたともいえるが、輸出量 3,200 トンのうち、花どんこは、せいぜい 150～200 トン程度で、この 150～200 トンが現在の日本産の輸出需要となり得る量といえるのかもしれない。

今日のテーマは、結論的にいうと、この 150～200 トンの輸出が見込める富裕層向けの良いものを増産できないかということである。ここでいう、良いものとは花どんこ、上どんこであるが、これらをターゲットを富裕層に絞って売っていくということだろう。

最近（旧正月）、香港で乾しいたけが米ドルで 1 万円で取引されていた。日本の玉（花どんこ系）が少なく、韓国産が主体となっている。もし日本産が、ゼロになると二度と復活することは難しいだろう。1 年先、5 年、10 年先のことを考えて、是非とも花系作りを取組んでいただきたい。

財務省の統計によれば、今年の輸出量は約 60 トンとなっているが、実際は 60 トンはない。日本に輸入されてきた外国産（中国産）のうち農薬含有等の理由でシップバックされたものが日本からの輸出に含まれているからである。また良い玉は、全体量のうち 100 分の 1 しかないが、ビジネスチャンス絶やさないことが重要である。

今後、台湾、香港、上海へ輸出を漸増させるため（その需要をしっかりと掴むため）に輸出向き乾しいたけを増産していただきたい。我々は、輸出する自信は十分ある。

4 意見交換

（A氏）

私が生産を始めたのは、昭和 58 年。国内生産量が 12,000 トンの頃で、輸出も順調であった。その後、国内生産量は 4,000 トンにまで減少し、輸出に回る

ものも少なくなった。良いものを作れといわれるが、生産者も良いものを作り、いかに高く売れるかを考えている。

懐に入る金が一番高いのであれば、国内販売であれ、輸出であれどちらでもいいというのが生産者の考えだと思う。われわれ生産者は、いつでも高く売れるニーズを求め、それに目を向けている。

(B氏)

世界的不況の中で、輸出が本当にできるのか。国内の消費拡大を目指すことの方が先決ではないか。はっきり言って、輸出拡大といわれてもあまりピンとこない。輸出に力を入れよう、輸出用の良いどんこを作ってくれ、と言われても正直ピンとこない。現実味が今ひとつない。

(C氏)

これまでは、品評会入賞品の価格が 10,000 円を超えるものが多かったが、今はいくら努力しても 10,000 円を超えるものはない。10,000 円どころか 8,000 円を超えるものもない。

卸売価格が 5,000 円のもものが、デパートでは 15,000 円で売られている。生産者への利益還元が少ないと思う。どこが差益を取っているのか。途中のマージンは、どうなっているのか。

これでは、いつまでたっても若い者が育たない。若者にメリットを与えることが大切である。今どき、金目にならない、きつい仕事に若者はつかない。

(A氏)

昭和 58 年からしいたけ生産に取り込んでいるが、その頃しいたけは飛ぶように売れた。

このところ原木価格が下がったと言われるが、これは生産者が少なくなってきたからだ。シイタケ栽培を始めたころは、生産者は 89 名いたが、今は 5 名になり、しかも高齢化している。

(殿村委員)

去年は、平均価格が 5,000 円であつた。これがいつまで続くかが問題だ。いつまで国内だけで生産し、販売していくことができるか。いつか中国が大輸入国になるかもしれないといえば、大笑いされるだろうが、とにかく輸出の灯を消さないことが大事だと思う。

(A氏)

我々は、国内でも輸出でもよい。生産者に価格が還元できることを考えるべきだ。

(殿村委員)

日本の国内消費量は一人当たり 100 g である。香港は一人当たり 600 g、台湾も 600 g。中国は一人当たり 100 g であるが中国の人口は 14 億人。貧困層の人々が乾しいたけを食べることはほとんどないだろうから、富裕層がかなり消費しているものと思われる。中国は、世界で一番の大きな消費国であることを忘れないでおきたい。

繰り返すが、日本の乾しいたけ産業の維持発展のために、輸出マーケットをゼロにすることはできない。輸出向きの良いどんこ作りに努めてもらいたい。

以上

大分県大分市会場



まとめ

今回、岩手県、静岡県、大分県で開催した『日本産原木乾しいたけ輸出促進プランと輸出戦略広報プラン』の説明と意見交換を通して、輸出促進・拡大を図る上で対応すべき課題（特に生産サイド）は次のとおりである。

「輸出促進」自体について、異論をはさむ生産者はいないが、現在の乾しいたけの需給状況の中で、自分のしいたけ生産と乾しいたけ輸出を直接関連づけて考えている生産者は、ほとんどいない。

輸出を促進するためには、輸出需要に見合う製品の確保が必須であるが、今回各産地へ増産を要請しても、積極的に応じる雰囲気ではなかった。

現状、生産側の意識は、「輸出向き乾しいたけの価格が、国内相場より格段に高いということであれば、前向きに考える」ということである。国内相場と別に、輸出用乾しいたけの価格が形成される仕組みでもあればともかく、現状、輸出向き価格だけが格段に高いという状況ではない。

ということは、輸出向きの乾しいたけを生産すれば有利である（高く売れる）と、生産者の多くが思う状況をつくることである。それが増産の前提になるということだろう。

その環境をつくるにはどうすればいいのか。

輸出が 3,000 トンと盛んだった時期でも、花系どんこといった高級品は 150 ～ 200 トン程度だったことを考えると、この数値が回復可能な輸出目標数値として考えられる。当時もこの 150～200 トンの花系の乾しいたけは、恐らく中華系の富裕層の口に入っていただろう。そして、近年この富裕層が確実に、飛躍的に増えている（中国には 2 億人の富裕層がいるという）ことを考えると、日本産の海外市場の規模は 200 トンどころか 1,000 トンもあながち夢でないだろう。

生産面で言えば、今回の意見交換の中で、種菌について「どんこができる種菌の開発を望む」という生産者の声があった。流通面で言えば「生産者への還元が少ない」との不満の声があった。また「輸出向き乾しいたけだけの増産ということではなく、全体生産量の増産の中で考えるべきだ」との指摘がいくつかあった。それらを含め、輸出向けの乾しいたけの増産に向けた対応方向としては、次のようなことが必要と考える。

1. 国内乾しいたけの全体生産量の拡大

- (1) 栽培技術の向上
 - (ア) 栽培指導の強化
 - ・ 現地指導、講習会等による栽培技術向上による増収
 - (イ) 異常気象への対応
 - ・ 栽培の施設化による発生量の安定化（人工ほだ場、ハウス、散水施設の設置）
 - ・ 発生分散化による増収
- (2) 品種育成
 - ・ 安定かつ多収性品種の育成
- (3) 新規就農者の確保
 - (ア) 定年退職者への働きかけ
 - (イ) 後継者育成
 - (ウ) 異業種からの参入推進
- (4) 生産規模の拡大
 - ・ 栽培の効率化、施設化による規模拡大の推進

2. 輸出向け高品質しいたけの生産拡大

- (1) 栽培技術の向上
 - (ア) 発生分散化による品質向上（集中発生による品質低下を防ぐ）
 - (イ) きめ細かい管理による品質向上
 - (ウ) 施設を利用した環境調節による高品質しいたけ作出技術の向上
- (2) 品種育成
 - ・ 高品質（花どんこ）品種の育成

3. 海外市場への日本産原木乾しいたけ PR（差別化）

- (1) 安全・安心面の PR
 - (ア) 栽培方法の違い（原木栽培）
 - (イ) 栽培環境の違い（きれいな水、自然）
 - (ウ) 安全への配慮の違い
- (2) 栄養効果、機能性等の PR

4. 輸出情報等の生産者への提供

日本特用林産振興会のホームページを活用した輸出価格や市場の入札価格情報等の生産者への提供。

以上

(参考資料)

I 平成20年度「みなぎる輸出活力誘発委託事業」説明委員名簿

区分	氏名	所属	役職	所在地
輸出業者	殿村元二郎	全国椎茸商業協同組合連合会	理事長	静岡県 藤枝市
〃	鈴木雅雄	(株)丸晶	社長	〃
〃	井上一夫	(株)三幸	社長	埼玉県 久喜市
〃	山成喬志	殿村食品(株) 海外事業部	部長	静岡県 藤枝市
生産者団体	中川誠治	全国農業協同組合連合会園芸農産部 〃	次長	東京都 千代田区
	佐々木琢磨	全国農業協同組合連合会 JA 全農椎茸事業所	所長	埼玉県 久喜市
〃	小池 圓	日本椎茸農業協同組合連合会	参事	静岡県 藤枝市
〃	関本義仁	〃	代表理事	〃
〃	園田 晃	〃	参与	〃
研究機関	中沢 武	きのこ研究所	常務理事	群馬県 桐生市
〃	赤石 博	森産業(株)研究開発部	部長代理	〃
〃	中野 津義	森産業(株)静岡営業所	所長代理	静岡県 静岡市
〃	大竹俊充	日本きのこセンター静岡駐在所	所長代理	静岡県 伊豆市
〃	永留隆志	〃 盛岡事業所関東東北ブロック	ブロック長	岩手県 盛岡市

(参考資料)

Ⅱ 意見交換の中での生産者、流通業者のコメント

(生産者)

- ◇生産量増大のなかで、輸出向きどんこの増産を考えることは、理解できるが、やはり自分の作ったものが高く売れることが、大前提だと思う。(岩手：花巻)
- ◇ある程度の相場が3年、4年、5年と続くことが、増産の条件となるのではないか。(岩手：花巻)
- ◇現在どんこの価格が安いので、急に作れと言われても難しい。価格的に有利になれば、作る気持ちはある。とにかく高く売れることが前提である。(岩手：花巻)
- ◇花どんこが20,000円になれば採るが、良いものと普通のものとの価格差が1,000円程度では、量を多く採る現在の採取方法がよい。(静岡)
- ◇良いものを作れと言われるが、生産者も良いものを作り、いかに高く売るかを考えている。高く売れるのであれば、国内販売であれ、輸出であれどちらでもよい。(大分)
- ◇品評会の入札では、10,000円を超えるものが多かったが、今はいくら努力しても10,000円どころか、8,000円を超えるものもない。(大分)
- ◇生産者への利益還元がされてない。入札価格と販売価格の差が大きすぎないか。(大分)
- ◇増産を考える場合、国内外を問わず、宣伝事業が今後ますます重要性を増すものと考えられる。その意味で、最も有効な増産対策は、宣伝事業の強化だと思う。(岩手：宮古)
- ◇増産と関連して、新規参入、後継者の育成等が必要となるが、儲かる仕事であること、将来に希望の持てる乾いたけ生産であることが条件となる。(岩手：花巻)

◇新規参入は、2年間は無収入である。また、生産拡大のための植菌増、ほだ場増設なども同様で、すぐには金にならないということを理解してもらいたい。
(岩手：宮古)

◇植菌を増やせば役場から種菌助成金が出るという話があるが、このような制度ができれば、増産に拍車がかかるのではないか。(岩手：宮古)

◇山頂付近の急斜面というと生産には厳しい環境であるが、この環境が花どんこ作りには恵まれている。良質の花どんこの生産ができる。(岩手：宮古)

◇花どんこの採れるときは、大体不作になる。花どんこにあまりこだわると生産者は大きいシッペ返しを受けることになる。(静岡)

◇ヒノキ林では、湿気が多いので花どんこになりにくく、バレになりやすい。これではどうしようもない。(静岡)

◇国産乾しいたけの需要先のひとつとして、輸出が将来有望かどうかについて関心はある。(大分)

(流通業者等)

◇輸出業者としては、日本産のよさを認め、買ってくれる市場がある限り輸出を維持したいと考えている。それには玉(商材)が必要だ。(山成委員)

◇日本産は今も最高級品として評価されているが、いざ商談となったとき顧客の要求に応えられずに需要を逃がすケースがある。(山成委員)

◇この数年、上級品と下級品の価格差が縮まり、生産者が手間ひまかけてまで花どんこ等を作らなくなったことはよくわかる。しかし上級品の価格も回復してきているので、輸出向きということだけでなく、上級品の生産につとめてもらいたい。(関本委員)

◇輸出 3,000 トン時代も、上級品はせいぜい富裕層向きの 150 ～200 トン程度だったのではないか。この需要を取り戻したいが、今は韓国産花どんこにとって代わられている。(殿村委員)

- ◇香港市場等で日本産の入り込む余地があるのは、200 トン程度の需要分野だと思ふ。(殿村委員)
- ◇香港市場等でブランド力を残し、消費者に忘れられないためにも最低 100 トンの輸出は達成させたい。また 100 トンなければビジネスとして成り立たない。(殿村委員)
- ◇香港、台湾の他、現在実績はゼロに近いが、中国の特に上海を中心と華東地域が日本産販売先として有望ではないか。これら地域の富裕層をターゲットにすることだ。(殿村委員)
- ◇内販でいうと、価格が高くても国産が欲しいというところが増えている。また「どんこ」の量が確保できれば、もっと売れるので「良質どんこ」をもっと作っていただきたい。(井上委員)
- ◇将来中国が大輸入国になるといえば大笑いされるだろうが、中国が世界一の生産国(一説によると 15 万トン)であり、また世界一の消費国ということは間違いない。(殿村委員)
- ◇日本の乾しいたけ産業の維持発展のためにも、輸出マーケットをゼロにすることはできない。ゼロになれば、もう二度と復活はない。(殿村委員)

以上