

# ハバロフスクでの温室事業

日揮株式会社 事業開発本部  
五十嵐知之

# JGC Evergreenのご紹介

- 設立: 2015年2月
- 出資者: 日揮、エネルギー・インパルス、どさんこ3号(ファンド)
- 場所: ロシア ハバロフスク市(新型経済特区内)
- 事業内容: 野菜の生産・販売、日本食品の輸入・販売
- 主要設備: 連棟型ガラス温室、養液栽培、環境制御、温湯暖房
- 施設面積: 5.0ha
- 野菜生産量: 年間約1300トン





# 事業実施の背景



ソ連崩壊時に地域の  
温室は経営悪化により  
倒産



中国から粗悪な野菜  
が市場に流入



生活水準の向上に伴  
い、消費者は価格より  
品質重視の傾向に



品質の高い野菜を生  
産する地元温室の復  
活への期待

- 安価なエネルギー源(ガス)が入手できれば経済的に温室は成立すると判断
- 中国産野菜と品質面での差別化が重要な鍵

# JGC Evergreenの事業戦略

## 「日本らしさ」を生かした商品の差別化

### 顧客に提供する基本的な価値

安全・安心

新鮮

きれい

おいしい

### 具体的な方策

- 生産者の“顔”が見える情報発信
- 直売所での販売
- 丁寧な接客
- 完熟状態での収穫
- 3段階の選果
- 商品の包装



# JGC Evergreenの商品

## キュウリ、トマト、パプリカ、ナス、葉物野菜

- 温室向けに普及しているオランダ品種を採用
- 消費者が好みの商品を選べるように多品種を栽培
- 毎年新品種を試験して商品ラインに追加

## イチゴ

- ロシア全土でイチゴの温室栽培はまだ普及していない
- 日本のイチゴは土産などで消費者の間でも人気

➡ 果実だけでなく、種苗販売も目指して、イチゴの品種登録手続中



## 少量多品種





# 直売所

## 直売所の機能

- 大手量販店への過度な依存の回避
- 需給バランスが一時的に崩れた場合のバッファー
- 規格外品の廉価販売の場
- 新商品の試験販売
- 接木苗の販売
- 日本食品の販売

ブランドが確立するまでは、店頭での商品の品質を直接コントロールできる直売所が有効

(ロシアの商店では、鮮度の劣化した商品でも販売していることがあり、商品のブランドを損なうリスクがある。同じことは卸売会社についても言える。)

## 市内の直売所



# 実務上の課題～防除方法

## 1. 農薬の適用範囲が限定的

(例)パプリカ

チアメトキサム 1回

アベルメクチン 3回

(例)イチゴ

ほとんどが開花前後と収穫後、あるいは親株のみに使用可能。着果後の農薬散布は実質不可。

## 2. 正式に登録されている農薬が日本より少ない

## 3. 厳しい使用制限

(例)	ロシア	日本
農薬成分名	アセタミプリド 20%	アセタミプリド 20%
農薬使用量(g/10a)	20	150
散布液量 (l/10a)	100-300	100-300
出荷制限日数(日)	3	1
散布可能回数(回)	1	3

## 4. 登録が更新されない

農薬は“ある”がコンプライアンス上使えない状況

# 実務上の課題～その他

## 労働力の確保

- 栽培用の労働者が集まりにくい/定着しない
- 若者の応募が少ない
- 施設園芸の教育を受けた人財がない

大学での講座開設を期待

## 物流

- 各店舗への個別配送（物流センター未整備）
- 原材料資材はロシア西部からの輸送に依存
- 他都市への商品の長距離輸送と品質保証の問題
- 商品輸送用の保冷・保温車の確保
- ドライバーの健康診断

徐々に物流システムは整備されているので、今後の利便性の向上を期待





ご清聴ありがとうございました。

Спасибо  
за внимание

Official Website

[j-eve.ru](http://j-eve.ru)

Facebook

<https://www.facebook.com/JGC.Evergreen/>

Instagram

[newday\\_khv](#)