

中東向け輸出拡大優良事例紹介 「JAいちかわのコーシャ米などの 輸出について」

2022年2月10日
JAいちかわ エグゼクティブ・アドバイザー 中尾純二



目次

1. JAいちかわの紹介
2. コーシャ認証取得の経緯
3. コーシャ認証取得の手順
4. 輸出先の発掘経緯
5. 行政等への要望
6. 今後の展開と課題

1. JAいちかわ の紹介



市川市農業協同組合
(1963年設立)

浦安市農業協同組合
(1987年合併)

船橋市農業協同組合
(2004年合併)

田中農業協同組合
(2010年合併)

**市川市農業協同組合
(JAいちかわ)**

JAいちかわの特産物

地域団体商標
「市川のなし・梨」
「船橋のなし」



地域団体商標
「船橋にんじん」



- ・管内総面積 約183,851km²
- ・管内総人口 1,390,005人
- ・管内総世帯数 676,954世帯
- ・農家戸数 1,227戸
- ・農業人口 4,006人
- ・農地面積 2,157ha

〈2020年12月現在〉

KLBDコーシャ認証
田中経済センター精米所



JAいちかわの特産物一覧表

2021年12月 経済部作成Ver3.0

供給可能時期		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	幸水								←→				
	豊水			地域団体商標2007年取得					←→				
	あきづき			「市川のなし/市川の梨」					←→				
	かおり								←→				
	秋満月									←→			
	新高			地域団体商標2013年取得						←→			
	王秋			「船橋のなし」							←→		
	甘太									←→			
	ベーターキャロット			地域団体商標2012年取得	←→								
	船橋にんじん			「船橋にんじん」	←→								
	こだわり田中米 (コシヒカリ)									収穫			
	コーシャ認証米 (粒すけ)									収穫			
	枝豆					←→							
	トマト			←→									
	イチゴ	←→											←→
	キュウリ	←→								←→			
	トウモロコシ							←→					
	ブロッコリー	←→										←→	
	カリフラワー	←→										←→	
	大根	←→									←→		
	かぶ	←→									←→		

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	ネギ												
	生姜												
	春系キャベツ												
	キャベツ												
	山東菜												
	青梗菜												
	小松菜												
	ほうれん草												
	水菜												
	春菊												
	糸みつ葉												
	パクチー												
	青パパイア												
	花卉類												
	・ユリ												
	・シクラメン												
	・カーネーション 等												
	和梨ウォーター												
	和梨バウム												
	和梨ゼリー												
	和梨のランチパック												

JAいちかわの経営

正組合員数 4,756人
 准組合員数 15,320人
 役員数 35人
 職員数 328人
 店舗数 18店舗

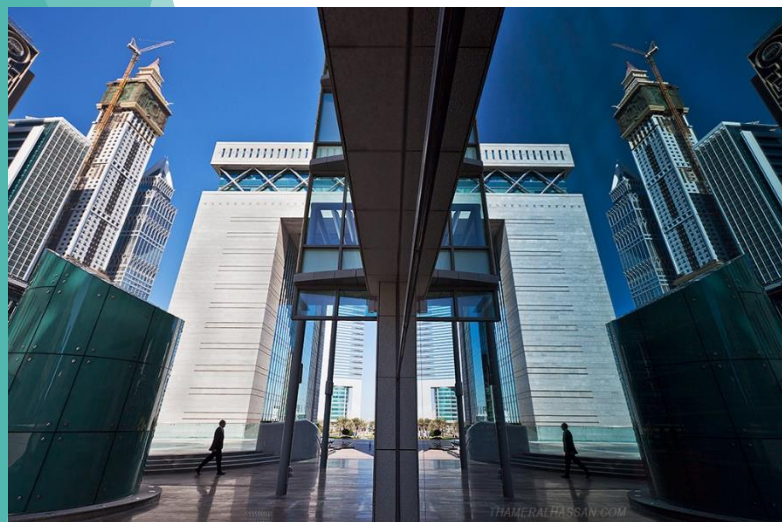
(本店、13支店、3経済センター、
 1資産管理センター)

2020年度 事業概要

2020年12月末現在

科目	金額（百万円）
■事業総利益	4,179
○信用事業総利益	2,443
○共済事業総利益	1,037
○購買事業総利益	126
○販売事業総利益	18
○保管事業総利益	0.2
○宅地等供給事業総利益	621
○利用・その他事業総利益	1.2
○指導事業収支差額	△68
■事業利益	622
■税引前利益	810
■当期余剰金	536
■不良債権比率	0.37%

2. コーシャ認証取得の経緯



①人脈・情報こそビジネスの命

- ・ 農林水産省、ジェトロで培ったビジネス人脈が宝もの。
- ・ GFPメンバーの相互交流・情報交換に期待。

②世界の特定地域の情勢（中東情勢）把握

- ・ アブラハム・アコード締結とイスラエルからの旅行客の来訪。
- ・ レストランのコーシャ認証食品の需要。

③輸出商品の選定－「米」

- ・ 千葉県育成の新品種「粒すけ」（鮭米、酒米）。
- ・ 船便輸送に適しているもの（梨は空輸）。

④補助事業への応募

- ・ 千葉県の補助事業の活用で初期PRコストの低減。
- ・ 将来の施設整備は国の補助に期待。

3. コーシャ認証取得 の手順



①コーシャ認証団体の選定・申請

- ・ 対象飲料・食品、対象国、コスト等を勘案して選定。
- ・ コーシャブランドが重要。スーパーコーシャを選定した。
- ・ 認証書に記載される商品のブランド名称を申請。
- ・ 認証対象は施設

②事前審査（ヤマミズラの門傳代表に依頼）

- ・ コーシャ認証取得の難易度を相談、ポイントを把握。

③ラビの本審査（現地査察）

- ・ 施設の現場で米の流れ、倉庫の保管状況等を説明。
- ・ 汚染の可能性・品質の変性などの質問。

④KLBD本部の認証（ロンドンでの書類審査）

- ・ 認証書がメールで迅速に送られてくる。

⑤毎年更新

- ・ 施設に変更がなければ、書類審査で更新可。

KLBD認証書



בית דין צדק דק"ק לונדון והמדינה LONDON BETH DIN KASHRUT DIVISION LETTER OF CERTIFICATION

JA-Ichikawa

Tanaka Union Member Support Centre, JA-Ichikawa Plant
Oomuro 1095, Kashiwa, Chiba, Japan, 277-0813

The following products manufactured by the company named above are certified kosher with the following certification requirements.

Brand	Product	Status	Requires	UKD ID
TUBUSUKE	BROWN RICE (NON-GLUTINOUS)	Pareve	KLBD Logo	KLBD920938
TUBUSUKE	WHITE RICE (NON-GLUTINOUS)	Pareve	KLBD Logo	KLBD168779

2021年11月9日付けで認証

Expires: 09 November 2022

Company code: 8758

10 November 2021

Letter # 467978511

Powered by:

CORPORATE *Kosher*

רבי ירמיהו קונוויי

RABBI JEREMY CONWAY
DIRECTOR

מנחם גללי

DAYAN MENACHEM GELLEY
ROSH BETH DIN

Note: Unauthorised use of the KLBD symbol is a violation of applicable food labeling statutes and copyright law.

305 BALLARDS LANE, LONDON N12 8GB, UK | +44(0)20 8343 6255 | INFO@KLBDKOSHER.ORG | KLBDKOSHER.ORG

4. 輸出先の発掘経緯

①コーシャ認証機関

- ・ ヤマミズラ門傳代表からの市場情報提供。

②企業とのネットワーク

- ・ ジェトロ時代に支援した顧客が取引先。
- ・ ドバイ首長国王族企業。

③中東は企業の信用照会システムが無い

- ・ 行政機関等からの事前情報収集が重要。
- ・ ゼロベースで過去のビジネス成果・果実を判断。

④成功はアート、失敗はサイエンス

- ・ 成功の法則（再現性）は無いが、ただ、幸運を引き寄せることはできる。
- ・ 一方、失敗には理由があるので自ら学ぶことがたくさんある。
- ・ 日本人の心（OS）では、海外との商談には向かない。
- ・ 日本人の心で消費者に伝えないと、商品の良さが伝わらない。



5. 行政等への要望

①ビジネスは**出会い**で決まる

- ・ 外国での展示会・ジャパンパビリオンへの出展支援。
- ・ 外国に既に輸出している先輩日本企業との出会いも大切。

②ビジネスは**情報**で決まる

- ・ パートナー候補企業のビジネス成果の情報。
- ・ 候補企業の経営等の信用情報。
- ・ 輸入規制情報。

③ビジネスは**連携**で決まる

- ・ 輸出の継続と規模拡大、魅力の創造はJA等の連携が大切。
- ・ 競争では無く、連携が出来る輸出体制を。

6. 今後の展開と課題

①農産物の輸出展開方向

- ・ 美味しいもの、高品質なものを輸出する。
- ・ 食べるだけでなく、楽しさを創り出す事業を展開する。
- ・ ビジネスとして成立するために輸送コストに合ったものを輸出する。
- ・ 付加価値をハラル・コーシャで上げる。
- ・ 農家の所得向上で、農業の魅力を高める。

②今後の課題

- ・ 近隣JA、企業との連携による輸出品目・量の拡大。
- ・ 施設整備。
- ・ 組織体制充実・専門人員確保。
- ・ 行政との連携強化。
- ・ 対象国・地域の拡大。

ご清聴
ありがとうございました。

ご質問は、以下まで。

JAいちかわ

エグゼクティブ・アドバイザー

中尾純二

[e-mail/ Keizaibu@ja-ichikawashi.or.jp](mailto:Keizaibu@ja-ichikawashi.or.jp)

Phone/ 047-339-1126