

伊豆わさび漬組合

わさび

基本情報

対象国 マレーシア

輸出額 300千円/年

加盟者数 15社

主な販売先 外食・小売

活動地域 静岡県

品目数 複数

希望スキーム 間接輸出

備考 -

レストラン連携・展示会出展に加えてハラール対応を行い、マレーシアへのわさび輸出を促進

現地ニーズやハラールに対応した商品開発を進めるとともに、レストランでのフェア開催・試食調査・インポーターとの連携を通じて販路を開拓。フィードバックを商品改良や営業活動に反映し、持続的な輸出商流の構築を目指す

団体概要

所在地 静岡県三島市

設立年 2013年

事業内容 業務用わさび加工品のマレーシア向け試験輸出、テスト販売目的の少量出荷

認証取得 HACCP、ISO22000、FSSC22000、有機JAS

生産規模 -



取組の経緯/概要

- 静岡県は本わさびの主要産地であり、伝統的な水わさび栽培は世界農業遺産に認定されている。県内には老舗のわさび加工品メーカーが複数存在し、高品質なわさび漬等の関連商品を製造している。一方、国内市場の成熟化を背景に、加工食品の新たな需要先として海外展開が求められている。なかでも日本食ブームが続き、高品質な日本産食材への関心が高いマレーシアを主なターゲットとする
- 本事業では、現地レストランでのフェア開催や試食イベント、卸業者との連携による営業活動を通じて販路を開拓する。また、市場フィードバックを踏まえ、継続的な受注・輸出につなげ、持続的な輸出スキームの確立を目指す

取組の成果

- 輸出額：300千円（2025年実績）
- 商談数（オンライン・対面）：18件

取組のポイント

現地レストラン協業した体験型プロモーションを通じて、マレーシアでのわさびの認知度向上・輸出拡大を実現

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

会員間の輸出情報格差が取組意欲の差を生んでいるため、解消が必要

TASK

課題

2

わさびが十分に浸透していない市場のため、現地に適した訴求方法の模索が必要

TASK

課題

3

わさびが十分に浸透していない地域では、正しい喫食方法の普及が必要

輸出成功のポイント

勉強会の実施

ハラール対応等の規制情報に関する勉強会を実施。会員間の情報格差を解消することで、組合全体で輸出に取組む体制を構築

アンケートを活用した訴求改善

展示会やポップアップでアンケートを実施し、その結果を随時反映することで、より効果的な訴求方法を検討

現地レストランとのコラボレーション

現地レストランに展示ブースを出展し、わさびの適切な喫食方法を紹介することで、香りを楽しむ本来の魅力を訴求

サプライチェーン別取組

ハラール対応と輸出体制強化

- ハラール対応として、代替レシピ検討・表示見直し・認証取得準備を進めるとともに、個別相談会を通じて会員企業の輸出対応力を強化

商社連携による輸出実務体制の強化

- 国内の輸出実務・物流体制を強化するため、海外輸出に実績を持つ商社と連携。通関・検疫対応・国内集荷から現地卸との接続まで一貫して支援体制を構築

展示会向け販促物の整備

- 展示会での訴求力向上と商談創出を目的に、商品の強みを視覚的に伝えるトライパネルの制作・商品概要や組合情報を掲載したチラシの配布を実施

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

- 今年度の取組により、組合横断型輸出体制の構築、現地卸売業者との商流接続、試験販売による商品改良点の把握、ハラール対応商品の開発着手、品質基準統一に向けた研修実施といった成果が得られ、これらを継続し、次年度以降も、わさびの正しい喫食方法や香りの文化的価値を海外若年層に発信することで、ブランド認知の向上と市場への定着を図る。