

## 野菜及び果実の輸出実行プランに係る第1回委員会論点整理メモ

### 野菜及び果実の輸出実行上の課題等

#### 1 生産段階

##### 輸出向け生産量の不安定

果実は、年々生産量が減少していることに加え、台風等気象災害等による影響が大きく、生産量、品質共に不安定。

二十世紀なしの生産量が減少しており、海外から求められる大きい規格品が確保できないことから、産地体制の強化が必要。

##### 輸出専用品種の開発

輸出用品種の共同開発が必要。

##### 輸出先国別選果作業

輸出先によっては、市場出荷とは別の選果作業をしなければならず、輸出業務の簡素化が必要。

##### 海外の輸入制度、手続きの改善

国により厳しすぎる輸入制度や制度が不透明な国も散見（植物検疫）。

国内での証明書の発行の早期化が必要。

#### 2 流通段階

##### ロットの確保

ながいもでは、運賃コスト低減のため、まとまったロットを確保することが必要であるが、商品規格で4L/5L（発生率は10%程度）が求められることから、まとまった数量を確保するまでに日数がかかり、鮮度が低下するため、JA間協調作業によるロットの集約と作業期間の短縮が必要。

##### 鮮度の維持

いちごなどでは輸送上の品質低下が生じやすく、鮮度維持のための産地の集約化、連携が必要。

##### 輸出容器、包装資材の改良、物流改善

ながいもなどの輸出専用箱、専用ほ場の検討が必要。

航空輸送のインフラ整備（冷蔵施設）が不十分。

##### 共同輸送、共同販売

リレー輸出を含めた共同技術の開発、輸出チャネルと物流技術の共同開発、現地市場での棲み分けを含めた産地間による価格競争の回避。

産地間共同の混載便輸出（例えば、岡山のぶどうと鳥取のなしのコンテナ共

同利用) 共同販売による輸出コストの削減。

輸出国での売り場確保のためのリレー出荷や共同の販促対応。

### 3 販売段階

#### 販売・経理

確実な代金回収の手立てが必要。

#### 信頼できる取引業者の選定

輸出量の安定的な増加を目指すため、青果物取引に習熟し信頼性のある取引業者の選定が重要。

#### 輸入販売会社との連携

産地と輸入販売会社との連携(信頼・信用)強化による輸出の増加対策が必要。

#### 特定規格に対する需要の偏り

ながいも輸出の課題は、注文の特定階級(A4L, A3L)のみ。太物以外の取扱は、現地ブローカーが消極的。

二十世紀なしも4L以上(最近発生率3%程度)の大型規格が求められる。

#### 市場マーケットの制約

ながいもは輸出国での売価に対し取引価格が安い。

需要が日系・中国系に偏り、輸出先国で国内産地の競争が生じている。

同一品目が中国・韓国から輸出されており差別化が必要。

#### 新市場の開拓

なしの新たな輸出先の開拓と海外での試食宣伝会等の開催による輸出品目の拡大が必要。

#### その他

市場ニーズ、輸出ノウハウや情報ネットワークの整備が必要。

物流の効率化及びシステムの構築、海外サポートの体制、知的財産の保護が必要。

### 野菜及び果実の課題を解決するための方策等

#### 1 関係事業を活用した普及宣伝、現地日系企業等との連携

輸出関連事業の一環として設置しているアンテナショップ等の活用。

百貨店等海外展開している日系流通業との提携と活用。

産地、生産者等を対象とした輸出促進セミナーの開催や国内外商社、バイヤーとの商談会の設定。

海外での試食宣伝活動を海外の輸入販売会社等との連携により実施。

フェア中心の販促にとどまらず、現地の一般マーケットにも進出すべき。

## 2 海外競合産品との違いの明確化

差別化（ブランド）対策としての産地パック商品の取扱拡大。

ながいもの太物以外の試食販売を実施し市場を拡大。

現地産野菜・果実との違いを明確にするためのマーケティング手法の確立。

## 3 国内他産地との販売・取引連携

国内産地間連携による輸出先国での共同フェアの開催。

国内産地間連携による輸出取引価格の検討。

## 4 輸出の人材育成等

商談をスムーズに運ぶためのりんご販売に精通した人材育成が必要。

輸出対象国での輸入窓口（商社）の育成が必要。