

**「GFP北海道輸出セミナー & マッチングin旭川」
道産青果物の輸出拡大・地域連携のポイント**

滝川地方卸売市場株式会社

林 嘉信

会社概要（滝川地方卸売市場株式会社）

創業112年の卸売業者であり、平成27年度から輸出を開始。
富良野のメロン等の道内産青果物を香港やアメリカ等に輸出。

概要・輸出経緯

- 生鮮農水産物や農水産加工品等を地元や札幌商圈に販売
- 前職の商社にて培った経験・人脈を活かして当市場にて平成27年から輸出を開始
 - 鮮魚、青果及び生鮮食品の卸売業として地域商社機能を発揮
- 道内産の青果物や水産物を中心に、アジアや北米に輸出
- 販売先のニーズに合わせ、水産物の真空対応や、青果のカットやパック詰め等の加工も行う

輸出実績(平成27年より開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
令和元年度	2,000	6月中旬～ 11月上旬
令和2年度	3,000	
令和3年度	5,000	

→令和4年度は輸出額8,000万の見込み



輸出対象の道内産青果物

空き輸送スペースを用いた試験的な輸出を通じて、取扱品目を拡大。赤肉メロン、りんご、長芋、南瓜、人参等多品目を輸出。



- 輸出初年度は、メロン・庄内柿・たまねぎ・りんご等を香港やマレーシア等のアジア圏に輸出

➤ 現在は富良野産のメロンを主体に、先方の注文に応じて道内産青果物を香港・ロシア・アメリカ等へ輸出

- 令和4年度はとうもろこし・ながいも・かぼちゃに力を入れ輸出額を拡大

➤ 空き輸送スペースを用いた試験的な輸出を通じて取組品目を拡大



輸出先国等・輸出品目の選定の重要性

各国・地域のインフラの整備状況、消費行動、食べ方の好み等を理解した上での輸出先国・地域を選定することが重要。

【具体例①：マレーシア】

- 交通渋滞を含めてコールドチェーンが整備されておらず、柿が常温で一日半の間、輸送されてしまったことがある
- 日常的に食する青果物は韓国・ベトナム産が主であり、グルテンフリーのものがねらい目

【具体例②：香港、台湾】

- 小ぶりのメロンを、収穫後、熟させずにすぐ食べる人が多い



主な取組～現地ニーズの把握

JETRO香港や顧客とのやり取り、現地商談、現地量販店での消費行動の観察により、生のニーズを把握。

JETROや顧客とのやり取り

- 利益度外視で、まずは商品を知ってもらう努力
- 経産省の補助金を用いて、頻繁にJETRO香港や領事館を訪問
- JETRO香港の事務所内にメロンを展示

コロナを追い風にした商談

- JETRO香港を来訪した現地企業の社長から連絡を受け、商談成立
- コロナ禍においても、オンラインでの効率的な商談会の実施
- 先方が来日し、商談が行われることもあった

消費行動の観察

- 現地のスーパーでの面積分析を実施
- 香港や台湾は、贈答品として派手な包装の評判が人気
- コメについて、料理用途によって使用する種類を変えるため、数100g単位で販売

現地に足を運ぶことで、現地のニーズを正確に把握

課題解消～輸送コストの削減・輸送スペースの確保

- 課題：貨物輸送費は従量制であるため、軽量のものが多い青果物は航空会社にとって魅力が乏しい。また、輸送費は季節や航空会社によっても一様でない
 - 航空会社と粘り強く交渉し、積み荷が足りなくなるリスクを抱えつつも **早めにスペースの予約を行うことで低価格枠を獲得**
 - 計画的な出荷により、定曜日での安定的な輸出を実現
 - **余剰スペースは、試験的な輸出品目を積載し有効活用**

大口の輸出が難しく、まずは少量から輸出を行いたい事業者様と連携可能

継続的な取引に向けた工夫

速やかな返信による信頼関係の構築と、要望に応じた荷揚げ地までの運賃負担により、前年比160%と順調に輸出拡大。



- **取引先のやり取りはスピードが命。**たとえ休日でも返信が遅いと、他の事業者に当たられてしまう



- 貿易条件として、C&F (Cost and Freight) を採用し、運賃・通関費用等の費用負担を自社のコストに含んで、フライトの手配など顧客の手間を省く提案を実施

道内事業者との連携・今後の展望

- 道内の主要な市場との連携に向けて、**ニーズ把握や輸出の方法に関する意見交換**や、知見を活かした支援が可能
 - 帯広の知人経営者へ道内の輸出勉強会の開催を計画中
- 輸出を始める道内産地の青果物の取扱を通じた支援が可能。**低価格の輸送スペースを確保できる強み**を活かした低コスト輸出が可能
 - 東南アジアから引き合いの強い「さつま芋」や、「ながいも」等について、将来的には複数産地の産品をまとめて、船舶で輸送したい
- 海外との商談でに英語を使用することもあるが、色々な便利ツールの使用で対応可能であり、気後れする必要はない
- まずは**品目、時期、規格、価格、箱の寸法等を気軽にご連絡ください**

最後に

オール北海道で輸出に取り組みましょう！
ご相談の連絡、お待ちしております！