

加工食品輸出課題対応ピッチ 「関税・為替リスク」

東 範男
代表取締役
(株)LCCTトレーディング

1. 自己紹介

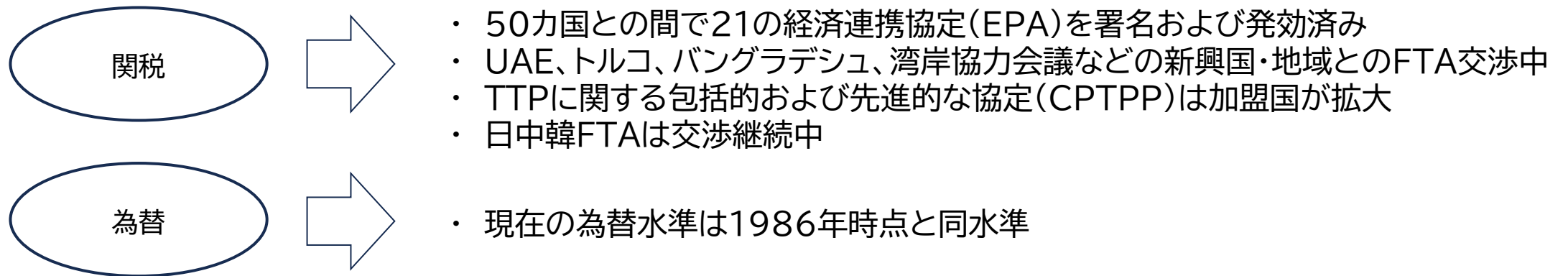
1988	三井物産入社
1994	アメリカ(ヒューストン)研修員「NAFTA:米墨クロスボーダー物流調査」
2000	中堅コンビニ、大手鉄道会社 物流・商流改革プロジェクト
2003	シンガポールフォワードDirector
2006	三井物産ロジスティクスマネジメント代表取締役
2011	三井物産退職～シンガポールに移住 以降、日本産品の海外販路開拓に従事
2017	(株)LCCTレーディング設立
2024	(一社)農林水産物・食品輸出直取引化推進協議会設立

- 専門分野はリテール・国際物流とサプライチェーンマネジメント
- LCCTはローコストキャリア&トレーダーの略称で、生産者と海外消費者を繋ぐ、日本産品輸出のオープンプラットフォーム構築に取り組んでいます

2. 主要な輸出課題「関税・為替リスク」

加工食品部会における課題抽出アンケート及びヒアリングの結果

1. 関税・為替など輸出特有の問題に対して環境変化に応じた対応ができておらず、リスク・コストが上昇している点に商社は問題意識
2. 関税に対しては現状様子見の事業者が多いが、長期的な米国の景気の冷え込みに懸念



トランプ関税に伴い米国経済の低迷懸念はあるものの、
加工食品の輸出に関しては関税・為替はリスクよりもオポチュニティーの方が大きい

3. 日本産品輸出は売り手市場

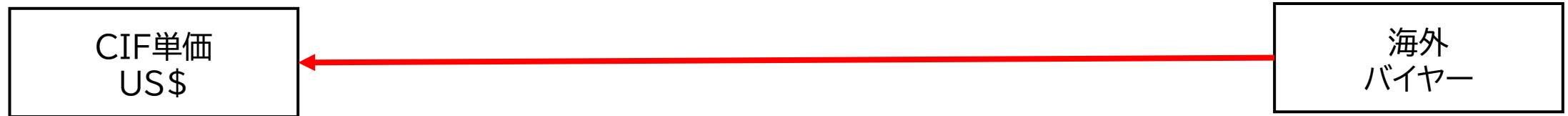
		日本	タイ	シンガポール	フランス	アメリカ
消費者物価指数	2019	100	100	100	100	100
	2025	111	109	118	119	126
為替レート	2019	-	3.51 (100)	79.92 (100)	122.05 (100)	109.00 (100)
	2025	-	4.44 (126)	112.47 (140)	163.50 (134)	148.21 (136)
相対価格	合計	111	135	158	153	162
	上昇率	100	121	142	138	146*

*相互関税率:15%

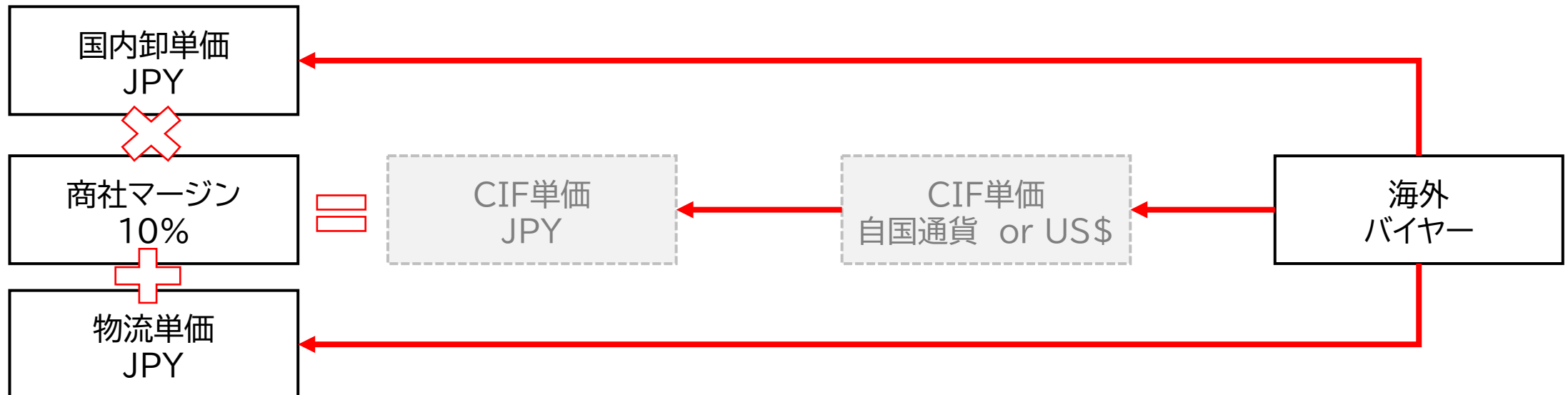
①コロナ後の物価上昇率の低さ ②円安 ③インバウンド超過による輸出運賃の低迷により
日本産品の価格競争力は高まっており、加工食品輸出の伸びしろは大きい

4 解決すべき課題

- 解決すべき課題 輸出取引では物流費/為替を事前に確定させることが出来ない
→ 物流費/為替リスクをバッファーに含めて見積もりを作成
(これに対応できる**商社人材がいない**)

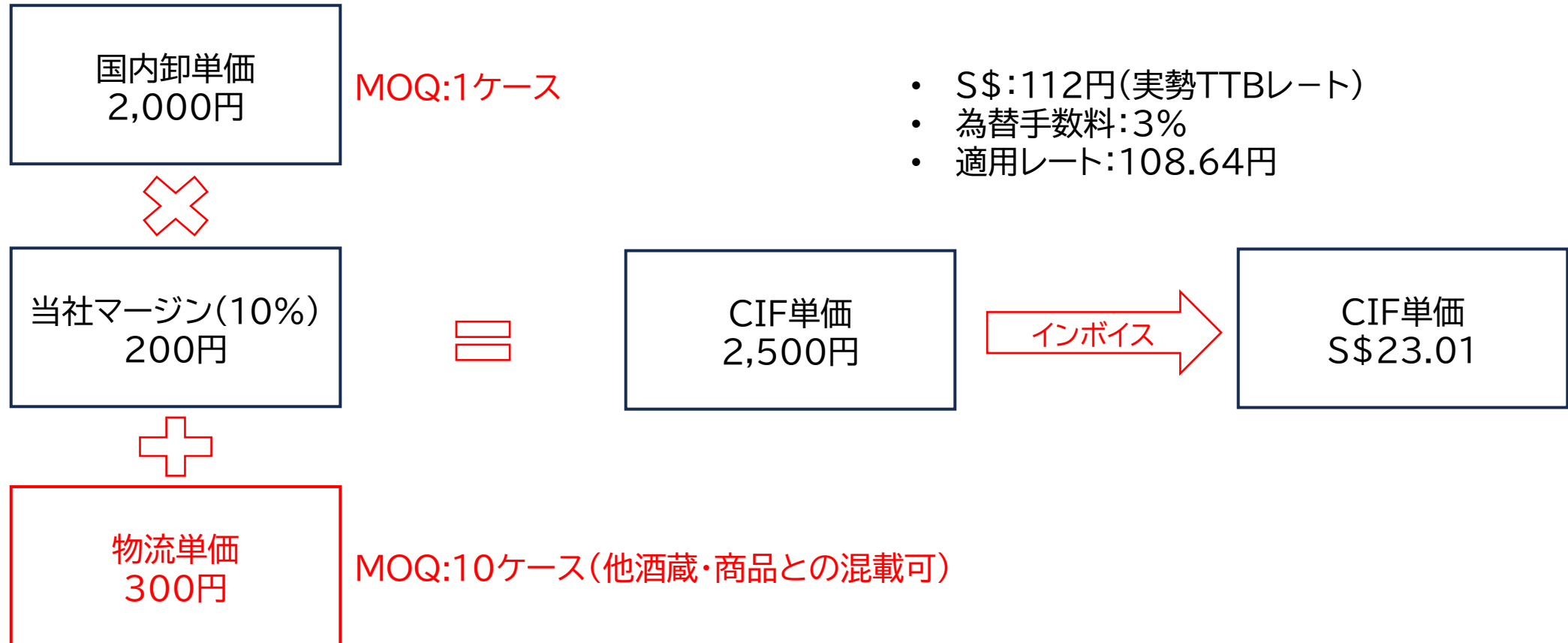


- 目指すべき姿 海外バイヤーに対して①国内卸価 ②商社マージン ③物流単価を公開
→ 為替は**支払い時の実勢レート**に手数料を加算して確定



5. 対応事例 「シンガポール向け日本酒」

国内取引条件: 山形産日本酒720mlボトル 大阪指定倉庫渡(MOQ:1ケース)



商品のMOQは1ケース/メーカー、
物流費のMOQはエアーで6ケース(100キロ)、コンテナでは10ケース

6. まとめ

- ✓ 関税・為替はリスクではない、輸出拡大のオポチュニティー
- ✓ 円安、物価上昇率の低さで、日本の加工食品は売り手市場
- ✓ 消費者物価は全世界で毎年上昇、値上げをしても売上が落ちない
商品力・ブランド価値アップが重要
- ✓ KYC “Know Your Customer”
商社、ディストリビューターはバイヤーではない