

輸出のための農水産品物流を考える

東京女子大学 現代教養学部 教授 二村真理子

大変喜ばしいことに農林水産物・食品輸出は年々増加しており、2020年の輸出額は速報値で9223億円となった。1兆円の実現に向けて順調に推移しているものの政府目標は2025年までに2兆円、2030年までに輸出5兆円とあり、目標達成のためには飛躍的な増加が必要とされる。現在、農林水産省が主導する「農林水産物・食品輸出プロジェクト」において“現地ニーズに基づくマーケット・インでの輸出拡大”がうたわれているように、まずは輸出先のニーズを的確に読み、適切な商品を提供するといった戦略的な対応が不可欠であろう。そのためにも最終消費者に商品を提供する現地の小売店や仲介業者を探し出すこと、すなわち現地の流通経路を確保することが重要である。

さて、本稿では農水産品輸出の物流に関するトピックスを提示したい。物流の諸活動は生産の後で発生するもので、たいてい物流事業者に任せるものであるために同分野で議論に上ることは少ないかもしれない。

日本からの輸出には船舶か航空機の利用が不可欠であるが、まず必要な輸送品質を確保しつつ、できるだけ安価な手段を選択することになる。そしてこの物流コストが上乗せされた商品価格が結果的に現地市場で受け入れられるかどうか、すなわち商品の運賃負担力が問題となる。運賃負担力とは商品価格が物流コストを負担できる程度を言い、例えば石炭は運賃負担力が低く、ダイヤモンドは高い、といった使い方をする。よって、運賃負担力が低い場合にはたとえ輸出を行っても事業として成立しないということの意味する。

農水産品の中でも生鮮品輸送では航空機が多く使われている。つまり船舶の輸送コストは低いが時間がかかり、生鮮品であればたとえコストは高くとも短時間で輸送することが品質の維持という観点から望ましく、実際、鮮魚、高級いちごなどは航空便で運ばれている。

一方、昨年来のコロナウィルスの影響で特に航空運賃が高騰し、それぞれの運賃負担力を揺るがす状況となっている。仕向け地によって異なるものの、航空運賃は令和2年の夏ごろにアジアの一部ルートで対前年比3.5倍を記録し、令和3年3月現在でもまだ2倍程度の高水準にあるようだ。今回の運賃高

騰は回避が難しくかつ容易に吸収できる水準でもないため、公的な支援が必要とされるものと思われる。実際昨年、農林水産省で航空輸送に補助を行い、旅客機による農産品輸出を実現したというニュースを拝見した。運賃の高騰で一時的にせよ輸出を断念すれば、他国の産地にとって代わられてしまう可能性は高い。今回の措置は目の前の輸出を実現するだけでなく、これまで築いてきた流通経路を維持することを意味しており、今後の輸出に資するものと評価したい。

さて、日本から輸出される農水産品は価格ではなく質で勝負をしなければならないわけであるが、そのためには現地に着いた後の物流品質にも気を配らなければならない。特に生鮮品であれば冷蔵、冷凍による輸送が不可欠であるが、これは必ずしも現地の常識と一致はしないという。経済成長著しく、今後有力な輸出先となるであろうインドネシア、フィリピン、ベトナムなどの東南アジア諸国では、依然としてコールドチェーンが未整備であることが多いそうだ。これでは現地まで鮮度を保って運ばれても、その先の保管や輸送の過程で品質を大きく落とすことになりかねない。

このような課題を解決するべく、日本政府は「日ASEANコールドチェーン物流プロジェクト」を進めている。具体的には現地での人材教育、コールドチェーンに関するガイドラインの策定などを通じて、現地での生鮮品輸送に関する物流品質の向上を目指すものであるという。すなわち、現地の人々の生活の質の改善を図ると同時に輸出品の品質保持、現地における日本企業の活動環境の改善といった目的を達成しようという遠大な計画である。輸出促進のための方策としては少々回り道のような気もするが、このプロジェクトの進展こそが日本の農水産品の評価を高め、順調に輸出を増やすことになるのだろう。日本からの輸出が軌道に乗り始めた今こそ、改めて輸出に関するサプライチェーン全体を確認し、付随的な措置を施すことも必要である。

