

平成27年度 青果物輸出特別支援事業(平成28年度実施)に係る海外フロンティア市場販売促進の支援報告書

平成29年2月3日

農林水産省
生産局長 殿

全国農業協同組合連合会
営農販売企画部
輸出推進課

平成27年度補正における青果物輸出特別支援事業に係る海外フロンティア市場販売促進活動について、下記のとおり報告いたします。

対象国・地域 : EU(イギリス)
実施期間 : 平成29年 1月28日～1月29日
(フェアに係る出張 : 平成29年 1月27日～1月31日)



「TKトレーディングJA全農フェア」

1. 『TKトレーディングJA全農フェア』について

- (1) 期間 : 平成29年1月28日(土)～1月29日(日)
- (2) 場所 : イギリス ロンドン TKトレーディング 特設会場
- (3) 出席者 : TKトレーディング 河本社長、林シニアマネージャー他担当者
 本会 営農販売企画部 橋詰、三井
- (4) 内容 :
- ① 本会はイギリス・ロンドンでの「JA全農フェア」を年数回定期的に実施してきたが、かねてからパートナーであるTKトレーディングより「現地駐在員家族の好評を得ているので実施回数を増やしてほしい」との要望を受けていた。そのため、28年度は過去最多となる6回開催し、今回は最終回のフェアとなった。一方、毎月連続で行うこともあって、イベント感が薄れ、現場の負担も増える印象もあったので、来年度は若干回数を減らす方向で検討する。
 - ② 今回は、冬の野菜、果実を中心に空輸にてロンドンに届けた。来客は日本人駐在員家庭が多く、鍋物や湯豆腐用の野菜を購入する方々が多かった。併せて、しゃぶしゃぶ用に和牛スライスもよく売れていた。青果物だけでなく、肉や米、加工品など複合的に取りそろえたフェアが効果的と感じた。
 - ③ 農産物は1次産品のみならず、各県の特産品を原料とした特徴ある加工品陳列し、同時にPRした。特に熊本産の煎茶、デコポンゼリーを試験販売した。
 - ④ フェアで販売した日本食材を使用したランチも提供し、家族連れに好評だった。
- (5) 販売商品(野菜・果実・加工品)
 品目詳細は、表①を参照
- (6) 出荷日程
 1月24日 福岡→ロンドン 航空便
 1月25日 通関
 1月26日 TKトレーディングに貨物到着
- (7) 着荷状況
 概ね良好だったが、いちご(あまおう)が20パック中1パックがかびており、廃棄した。



あまおうダメージ品の着荷状態の画像

表 販売商品

片ヤベツ	1	ctn	8玉/cs	10.00	kg	10.00	kg
長ねぎ	2	ctn	20本/cs	3.00	kg	6.00	kg
れんこん		ctn	4kg/cs	4.00	kg		kg
ごぼう	1	ctn	10pk	2.00	kg	2.00	kg
さつまいも	3	ctn	5kg/cs	5.00	kg	15.00	kg
にら	2	ctn	25pk	2.50	kg	5.00	kg
水菜	2	ctn	10pk	2.00	kg	4.00	kg
春菊	1	ctn	13pk	2.60	kg	2.60	kg
春菊	1	ctn	12pk	2.40	kg	2.40	kg
なす	1	ctn	4kg/cs	4.00	kg	4.00	kg
大根	10	ctn	8本/cs	10.00	kg	100.00	kg
里芋	1	ctn	10kg/cs	10.00	kg	10.00	kg
椎茸	1	ctn	20pk	2.00	kg	2.00	kg
殻付銀杏	(1)	ctn	1pk	0.50	kg	0.50	kg
なめこ	1	ctn	50pk	5.00	kg	5.00	kg
えのき	2	ctn	50pk	5.00	kg	10.00	kg
マイタケ	1	ctn	30pk	2.00	kg	2.00	kg
かぼちゃ	4	ctn	6玉	10.00	kg	40.00	kg
りんご(世界一)	2	ctn	10玉	5.00	kg	10.00	kg
アールスメロン(青肉)	1	ctn	6玉	8.00	kg	8.00	kg
柿(富有柿)	1	ctn	36玉	10.00	kg	10.00	kg
あまおう	2	ctn	10pk	2.70	kg	5.40	kg
デコポンゼリー 130g	1	ctn	24pk	3.12	kg	3.12	kg
おいし~いお茶 徳用	1	ctn	24本	7.20	kg	7.20	kg

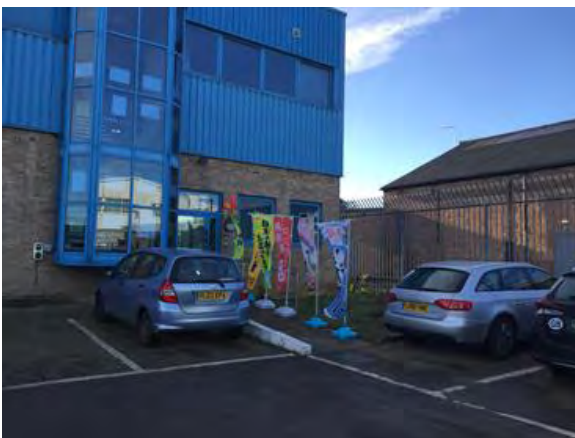
2. TKトレーディング特設会場での「JA全農フェア」実施

- (1) 期間 : 平成29年1月28日(土) 10:30~16:00(本会職員と現地プロモーター対応)
平成29年1月29日(日) 10:30~16:00(本会職員と現地プロモーター対応)

(2) 場所 : イギリス ロンドン TKトレーディング特設会場

(3) 内容

- ① フェア開催場所周辺は日本人住民が多い地域で、日本人学校からも近いので、日系スーパーであるTKトレーディング社にとって良好な立地条件である。フェア初日となる1月29日は日本人学校登校日ということで、児童を迎えに行くついでに立ち寄りお客様が多く見られた。
- ② 今回は、冬の野菜、果実を中心に空輸にてロンドンに届けた。そのため、鍋物や湯豆腐用の野菜を購入するお客様が多かった。併せて、しゃぶしゃぶ用に和牛スライスもよく売れていた。青果物だけでなく、肉や米、加工品など複合的に取りそろえたフェアが効果的と感じた。
- ③ 一方、果物は元々品代が高く、どうしても空輸に頼るほかないので、売価が相当高くなるため、購入に躊躇するお客様も見られた。そのため、TKトレーディングと協議し、比較のお求めやすい価格帯の柿(1個3.34ポンド=約500円)を試食販売し重点的に売り出すことにした。現地ではスペイン産の柿が多く出回っているが味は淡泊であるとのことで、「日本の柿は糖度が高く、郷愁を誘う」と日本人客には好評であった。
- ④ 熊本県産のデコポンゼリー、煎茶のテスト販売を行い、ゼリーは10個、お茶は5本販売した。後日、TKトレーディングの講評を産地に報告した。(後述)
- ⑤ フェアで販売した日本食材を使用したランチも提供し、家族連れ客に好評だった。



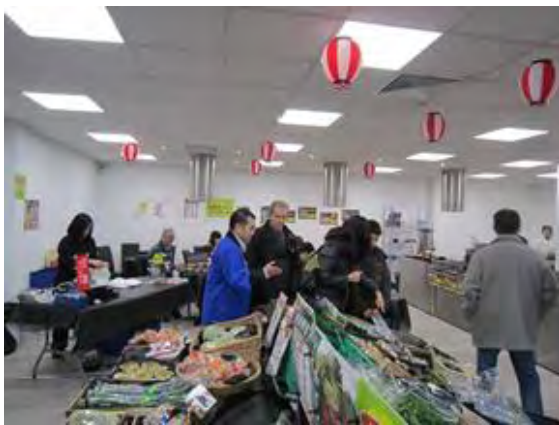
会場入り口駐車場にて全農フェア会場知らせるポスターとのぼり。



同様のチラシ内容を地元広告媒体でも宣伝



日本青果物輸出協議会作成の販促資材を利用した売り場作り。



本会職員による販促活動。柿試食販売



ランチ会場

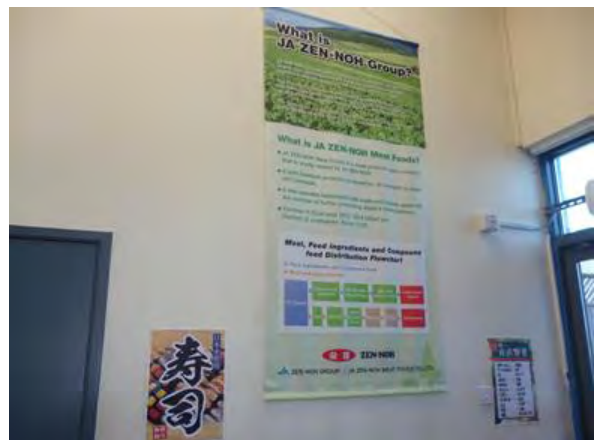
国産米売り場



各地の国産農産物の特徴を活かした加工品も多数販売。



和牛コーナー



JAグループ説明ボード

3. TKトレーディングとの打ち合わせ ①

(1)日時 :平成29年1月28日(土) 11:00~13:00

(2)場所 :イギリス ロンドン TKトレーディング 会議室

(3)対応者 :TKトレーディング 河本社長

(4)内容 :

- ① 2017年度 全農フェア計画は4回とし、内1回は大陸での開催を目指す。2016年度はロンドンで6回実施し、いずれも好評だったが、毎月行う時もあるイベント感が薄れ、現場の負担も増すので若干減らすこととした。目標として、会場を借りて大陸での開催を検討する。
- ② 今回フェアの商品着荷状態は概ね良かったが、いちご(あまおう)20パックの内1パックがカビており廃棄した。輸出の場合、100%良好なことはなく、多かれ少なかれダメージが発生する。特に夏場は多いので、来年度は夏場を避けてフェアを行いたい。
- ③ TKトレーディングは国産青果物・米を現地卸であるMASH社にも販売しており、販売量は青果物中心に次第に伸びている。レストランなど業務用が多い。



4. TKトレーディングとの打ち合わせ ②

(1)日時 :平成29年1月30日(月) 10:00~12:00

(2)場所 :TKトレーディング 別館

(3)対応者 :TKトレーディング 河本社長
全農ロンドン事務所 多田所長

(4)内容 :熊本産テスト商品試食・講評

- ① デコポンゼリー:美味しい。客層が日本人が多いので日本人の味覚で判断して良い。ただし値段が高い(3.99ポンド=約600円)ので海上コンテナで輸送したい。
- ② お茶:さっぱりしている。知名度がないので本格的に売り出すなら熊本産で品ぞろえを増やすべき。Tパックが売れ筋である。値段が高い(5.99ポンド=約850円)ので、海上コンテナで輸送したい。



5. 全農ロンドン事務所との打ち合わせ

(1)日時 :平成29年1月30日(月) 14:00~15:30

(2)場所 :全農ロンドン事務所(ロンドン市内)

(3)対応者 :全農ロンドン事務所 多田所長

(4)内容 :

① 今後の欧州への輸出戦略

ア. TKトレーディングと共同で、青果物、米、和牛、加工品全般の輸出拡大に取り組む。大陸への進出も視野に入れる。

イ. 昨年11月に買収した現地卸SFG社を通じた輸出拡大。長所は全英に物流網・販路を持つことだが、日本食材の取扱ノウハウを一層蓄積する必要がある。

ウ. 全農が経営するレストラン「トキメイテ」を通じた日本食の普及。

エ. 物流改革。青果物は全て空輸であるが、輸送コスト削減のためCAコンテナの試験輸送を検討する。

② 熊本県産お茶の講評

ア. ロンドン事務所併設のレストラン「トキメイテ」スタッフと熊本県産のお茶の試飲・講評を行った。

イ. 結果として、茶葉の量、湯温など現行のお茶に合わせて設定しているの、切り換えるのは難しいとのことだった。



5. 所感および今後の進め方

- (1) 冬場は青果物の品目も多く、鍋物需要が多いので、特に日本人家庭用に野菜が多く多く売れた。一方、果物は高価なため、陳列するだけでなく、試食販売が有効であった。欧州向け青果物は全て空輸であるが、コスト削減のためCAコンテナ試験を実施し、海上輸送可能な品目を選定し、輸出拡大につなげたい。
- (2) フェア機会を利用し、商品テスト販売を行い産地にフィードバックした。産地としても販売戦略構築上有用であると思われるので、今後もテスト販売の機会を増やしていきたい。
- (3) TKトレーディングの商圈はロンドン周辺であったが、今後は大陸も視野に入れたいとのことであり、本会としても支援していきたい。
- (4) 全農ロンドン事務所として、昨年買収した現地卸SFG社を通じて本格的に輸出拡大を図っていく。
同時に、レストラン「トキメイテ」を通じた日本食の普及にも積極的に取り組んでいく。

以上