

平成 27 年度青果物輸出特別支援事業（平成 28 年度実施）報告書

1. 取組名：平成 28 年産カナダ向けかんきつ、米国向け梨販促活動
2. 実施期間：平成 28 年 6 月下旬～平成 29 年 2 月下旬
3. 対象国：カナダ、米国
4. 実施場所：カナダ（ブリティッシュコロンビア州・アルバータ州・オンタリオ州）
米国（シアトル・ロサンゼルス等）
5. 内 容：

渡航期間	国	場所	内容
6 月 20 日～25 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー、ビクトリア）、アルバータ州（カルガリー）	みかん販売促進活動・現地市場調査
10 月 31 日～11 月 12 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー）	みかん販売促進活動
11 月 16 日～24 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー）	みかん販売促進活動
11 月 26 日～12 月 9 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー）、 オンタリオ州（トロント）	みかん販売促進活動・中晩柑商談・現地市場調査
12 月 17 日～21 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー）	中晩柑（紅まどんな）販売促進活動
1 月 23 日～27 日	カナダ	ブリティッシュコロンビア州（バンクーバー）	中晩柑（せとか・甘平）商談

品目	国	場所	店舗販促活動実施期間
みかん	カナダ	ブリティッシュコロンビア州内	28 年 11 月下旬～12 月末
紅まどんな	カナダ	ブリティッシュコロンビア州内 2 店舗	28 年 12 月 18 日
せとか・甘平	カナダ	ブリティッシュコロンビア州内 3 店舗	29 年 2 月 25 日～26 日
二十世紀梨	米国	シアトル・ロサンゼルス他	28 年 12 月上旬～中旬

※せとか・甘平の店舗販促費は、自己負担で実施

①カナダ向けかんきつ販売促進活動

本年度のカナダ向けみかんについては、6 月に代表団が訪加し積極的な売り込みを行ったほか、輸出時期に当たる 10 月下旬から 12 月上旬に訪加し、現地での販売促進活動に努めた。また、かんきつ類全体の輸出量増加及び新規需要開拓のため、中晩柑（紅まどんな、せとか、甘平）の商談・試食宣伝活動などの販売促進活動を行った。

○カナダ向けみかん販売促進活動

本年度のカナダ向けみかんについては、6月に代表団が訪加し積極的な売り込みを行ったほか、輸出時期に当たる10月下旬から12月上旬に訪加し、現地での販売促進活動に努めるとともに、現在日本産みかんが販売されていない東海岸の市場調査を行った。

輸出実績については、積極的な販促活動の結果、2,388tのみかんの注文を確保したものの、1,164t（前年実績66%、注文対比49%）の輸出実績となり、当初のカナダ向けかんきつの目標数量2,600tに満たなかった。

目標数量に満たなかった主な要因として、8月期の高温・干ばつやその後の天候不順等による果実体質の弱化に伴う正品果率の低下及び生果出荷量の減少が挙げられる。特に船積最盛期に当たる10月上旬～11月中旬において、国内卸売価格が前年より高く、国内需要に注力する傾向が続いたため、輸出向け数量の確保が難航した結果、輸出数量は当初目標数量から大幅に減少した。（農林水産省青果物卸売市場調査における主要卸売市場計の10月上旬～11月中旬累計卸売数量及び卸売価格の前年比は、それぞれ89%、125%）。

現地での販売促進活動は、バンクーバー市を主としたブリティッシュコロンビア州で実施し、11月下旬からギフト需要となるクリスマス時期を中心に、カタログ・店頭チラシ・ネット広告への掲載、日本産みかん（SUNブランドみかん）の売り場づくり・陳列位置の確保、試食を兼ねた食味のPRなどを展開した。

また、販売促進活動と並行し来客者にアンケートを行い、日本産みかんの評価や果物の購入志向を調査した。



店舗での陳列風景



○中晩柑販売促進活動

・紅まどんな

11月26日～12月9日訪加時に紅まどんなの商談を行った。同品種の輸出は本年が初実施となるため、消費者や店舗バイヤーへの品種や食味の紹介を主な目的として、12月17-18日にブリティッシュコロンビア州内の Kin's Farm Market 2 店舗で試食宣伝会を実施することで合意した。販促時は大雪であったため、客足は良好とは言えなかったものの、店舗バイヤー及び来客からの食味・外観への反応は良好であり、紅まどんな特有の食味はカナダ消費者から評価が得られた。試食宣伝会后に追加注文もあり、最終輸出実績は、3kg 箱 120 箱 360kg の実績となった。



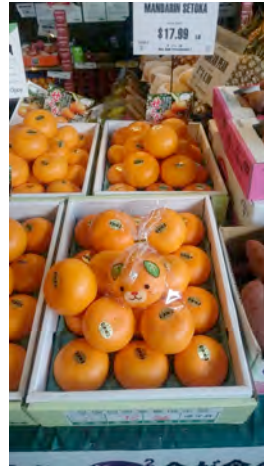
試食宣伝の様子

・せとか、甘平

1月23日～27日に訪加し、店舗バイヤーとせとか・甘平の商談を行った。商談先である Kin's Farm Market については、前年のせとかの試食宣伝会において、バイヤー及び消費者から好評を得ており、本年も同店舗から販売の要望があり、2月25-26日に試食宣伝会を実施することで合意した。

宣伝会では、両品種ともに消費者からの食味の評判は良好で、試食をした消費者のほとんどが購入していった。しかし、甘平はシーズン終盤であったため、やや果皮が萎びている、果皮が軟らかいなどの意見があり、次年度以降は本年より早い時期での実施が望ましい。

せとか、甘平ともに販促活動実施後に追加注文があったが、甘平は産地の出荷が終了していたため、せとかのみ追加注文を受け付けた。追加注文を含めた輸出実績は、せとか 3kg 箱 250 箱 750kg、甘平は、3kg 箱 20 箱 60kg となった。



試食宣伝の様子

○米国向け二十世紀梨販売促進活動

米国向けなしについて、ギフト需要となるクリスマス時期を中心に、UWAJIMAYA での試食宣伝会並びに売り場づくりを、シアトル・ワシントンを中心に展開した。

さらに、クリスマス時期以外の需要開拓として、現地アジア系の富裕層に向けて春節用ギフトとして利用してもらうため、小売店・量販店のバイヤー向けの業界紙へ広告掲載を行った。

また、PLU コードの入った果実シールを作成し、店舗で購入した消費者が PLU コードに書かれた4ケタコードにアクセスすることで産地情報や、商品紹介を確認できるようにした。

さらに、「二十世紀梨専用のホームページ」を作成し、二十世紀梨の特性や動画を使った産地紹介を掲載し、インターネットを利用した情報発信活動も実施した。

<鳥取二十世紀梨ホームページURL> <http://www.tottoripears.com/>



PLU コード入り果実シール



売り場展開



宣伝資材（チラシ）

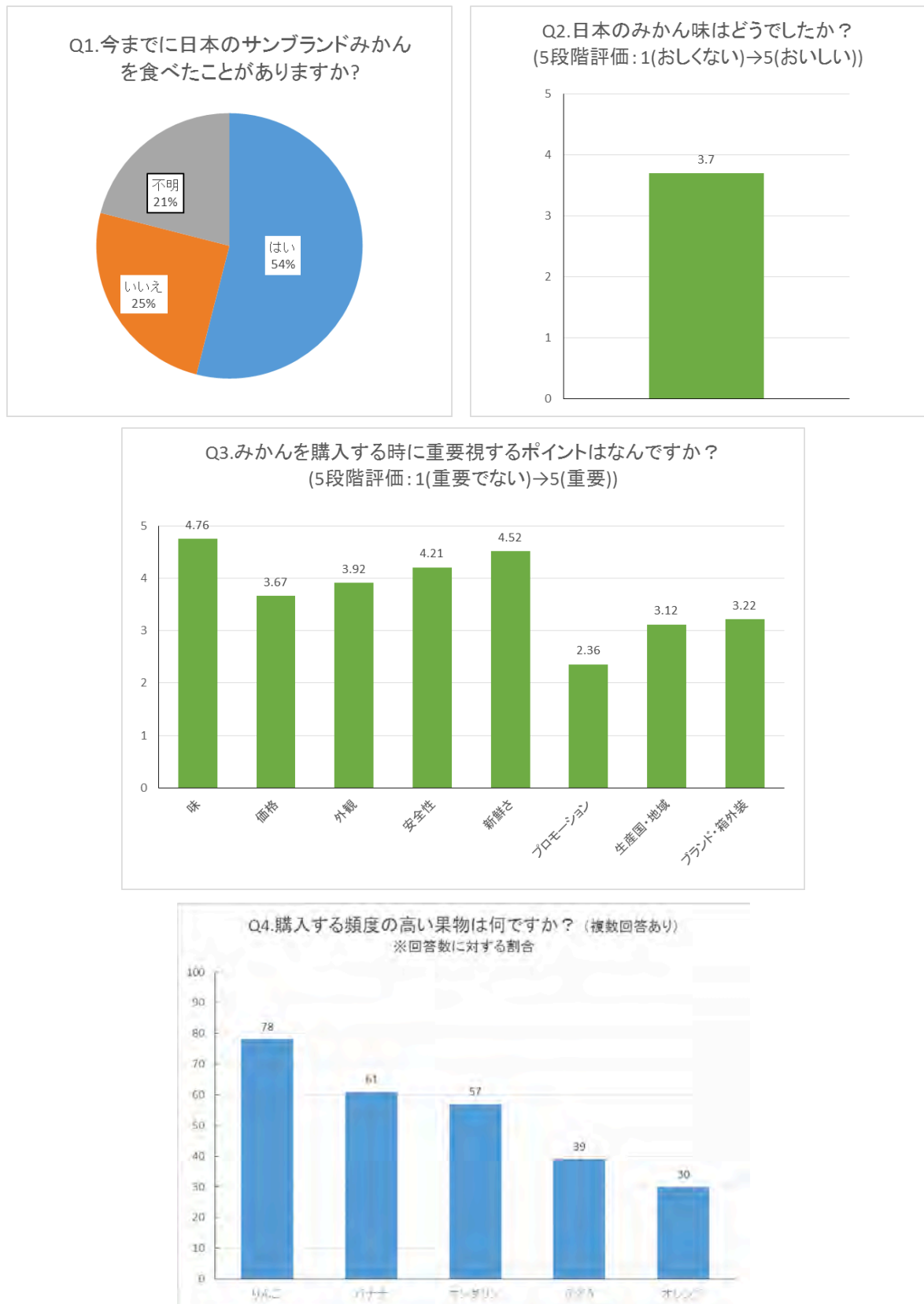


試食宣伝会の様子

6. 成果

本年のカナダ向けかんきつの輸出量は、輸出量の大部分を占めるみかんが気象要因等により生果出荷量が減少したため 1,165t（うち、みかん 1,164t、中晩柑 1t）となり、目標数量 2,600t を大幅に下回る実績となった。

販促活動と共に実施したアンケート結果は以下の通り。



アンケート結果によると、現地では日本産みかんの消費者は、みかんを購入する際に選ぶポイントとして、味や外観、新鮮さ、安全性を価格より重視していることがわかった。また、日本産みかんを購入したことのある回答者は 55%であり、一定の認知度はあるものの、さらなる需要拡大の余地はあると考えられる。また、食味の評価は 5 段階中 3.70 で、食味への評価は良好であった。

カナダでは柑橘類が生育できないため、輸入柑橘類が周年出回っており、現地店舗では生産国を大々的に掲げた売場が少ないことから、生産国の重要度が低くなっていると考えられる。そのため、試食による食味の違いや、店舗内の目につきやすい場所に日本産を PR したディスプレイを展開することで、他国産・他商材と差別化できる可能性がある。

現在は、バンクーバー市を中心とした西海岸で販売されているが、オタワやトロントなど東海岸側の都市では販売されていないため、販売地域を拡大することも、輸出量増加へ向けた手段の 1 つとして考えられる。

中晩柑については、今回実施した 3 品種とも取組年数が浅いことから、現地での認知度はまだ低い。試食を実施した際の店舗バイヤーや消費者からの食味への反応はかなり良好であり、食味・外観についての評価はかなり高かったものの、現地で出回っている他国産柑橘類と比較すると店頭価格が高く、陳列しているだけでは消費者には他国産と味、品種の違いがわからず、購買機会を逸する可能性がある。今後、輸出量増加に向け、試食による高品質性のアピールや店頭での品種紹介のチラシの配布など継続的な販売促進活動を実施し、認知度向上を図る必要がある。

米国向け二十世紀梨については、現地量販店の他、現地アジア系の富裕層に向けた販売強化により、輸出量の増加が期待され、今後パッケージ等アジア系ギフト需要に向けた販売対応を輸入業者とも協議・検討していく。

また、現在西海岸中心の販売であるが、東海岸に向けた販売についても引き続き協議していくことで輸出量の増加を図る。

以上