「青果物輸出産地セミナーin関西」

地方市場からの青果物輸出拡大に向けて

株式会社米子青果

坪池 信治

企業概要(株式会社米子青果)

鳥取県に位置する山陰地方最大の地方青果市場。山陰及び全国の青果物の他、輸入外国産の生鮮野菜や果物を取扱う。

顧客・消費者のニーズに応えるため全国から青果物を仕入れ販売

米子青果

- 鳥取県米子市にある民営の地方卸売市場。山陰地方のものだけでなく、全国の青果物を取扱う
  - ➢ 輸入商社からの青果物の取扱い。また、県外の生産団体、卸売市場から青果物を仕入れ販売やこれら青果物の転送販売等も行う。
- 地域の食文化を絶やさないため、干し芋や奈良漬け、お餅等の加工品の製造・販売やグループ会社では加工野菜の製造・販売も手掛けている。

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

輸出の経緯

人口減少による国内の需要の低下や、市場法の改正による流通構造の変化に対応すべく、新たな販路として輸出開始

生産者向け研修や産地訪問等を積極的に行う

- 少子化・人口減少による国内需要低下、また農業人口減少は深刻であり、海外販路開拓によりこれら直面する事業リスクを解決する
  - ➢ 産地に輸出向けの品目(引き合いのあるメロンやいちご等)の栽培を増やしてもらう事で、生産者や特産品減少の抑制

・2020年6月「新卸売市場法」が施行、産地→販売先までの取引構造が今後崩れる事を想定し、自ら営業力を付け、あらたな販路を国内外で開拓する必要がある

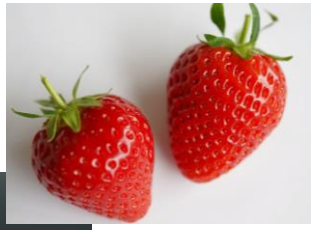
海外への販路開拓が輸出産地形成に繋がり、生産者減少食い止めに

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

輸出実績

品目

- 一次産品：**梨・柿・メロン・イチゴ・ぶどう・柑橘・りんご・白ネギ等一般野菜**
- →地物をメインに他県産品含めて集荷
- 青果加工品：**干し芋、奈良漬け**



国・チャネル

仕向け地

・香港・台湾・シンガポール・タイ・マレーシア・フィリピン・北欧

台湾：イチゴ、柿

香港：イチゴ、梨、ぶどう、メロン、りんご、一般野菜

SGP：イチゴ、梨、メロン

タイ：梨・柿・ぶどう・柑橘

取引先

日系輸出商社、日本法人現地輸入事業者、日系流通会社、

現地輸入事業者（卸業者、流通事業者）

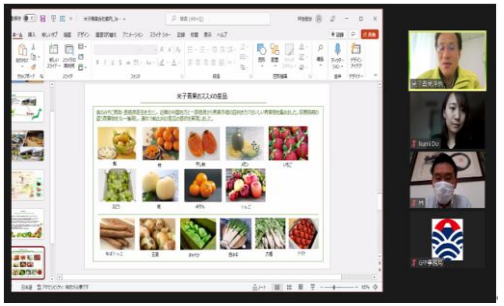
間接貿易：80% / 直接貿易20%

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

輸出拡大のポイント(1/2)

GFP商談会・交流会通じて出口をしっかり作った上で、現地にニーズが高い、メロン・いちごの輸出産地形成を進める。

- 今後は、**出口戦略をもった事業者が生き残る**
  - ➢ 強い販路を作ることで、輸出産地の形成に繋がり生産者の減少も食止められる
- 出口を作るための情報収集⇒**GFP・JETRO・行政**
  - ➢ 商談会だけでなく懇親会も積極参加。青果関連以外の事業者から有用なアドバイス・連携を頂ける場合も
- 鳥取県はかつて**メロン**の大きな生産地だったが今は衰退。輸出により生産量を増やしてもらう、また新しい品目を作ってもらい、産地を守る事に繋がっている
- **鳥取・島根のいちご**についても輸出により生産量を増やしてもらう、また新しい品目を作ってもらい、産地を守る事に繋がっている



©Accenture 2023. All Rights Reserved.

輸出拡大のポイント(2/2)

規制の厳しいタイに後発でも取引先開拓余地ありと見込み商談を続ける中で、現地のニーズに応える産品供給で活路を見出す

輸出後発事業者であるため香港・SGは入る隙がない⇒**まず狙ったのはタイ**

- 植物防疫規制が厳しく、EPA等書類も複雑。
  諦める事業者も多い中、隙間があると見込んだ

- 直接貿易でチャレンジ：商談会を通してタイのバイヤーと数十社と商談する中で、高ニーズなもの(＝タイでの不足品目)が掴めた⇒**みかん・柑橘・柿・梨**

- 産地の出荷団体と品目の供給、またタイ輸出のための園地・選果場登録を根気強く交渉。

- 現地販売先の開拓

（１）パートナー(タイ⇒日本への輸入業者)を開拓し共同事業で輸出に取組む。

（２）商談で開拓した流通・卸会社と直接取引

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

輸出拡大のポイント(3/３)

多くの同業者の中からお客様に選ばれる会社になるため、商談の際に取り組んでいること。

- 単に「これがほしい」「興味がある」と言われて見積をつくったり、その商品を提案することはしない。
  米子青果の場合以下の産品を切り込みを掛ける商品としている。
  ①東京や大阪の中央卸売市場では手に入りにくい鳥取県産の青果物
  ②鳥取県産で物量を確保できる青果物。

- 差別化できる商品で先ず取引の窓口を開き、一定の取引を行い信頼関係を作ったうえで、お客様から希望がある商品の見積や紹介をするようにしている。

- 現地のニーズに合った商品や価格設定が出来るよう包装資材、物流コストの工夫、また場合により栽培方法の工夫についても産地と相談し、徹底的にお客様の要望に沿えるよう努力をする。

- オンライン商談は今や当たり前になり便利ではあるが、**お客様を訪問して直接商談をすることも大切**にしている。
  また、商談規模によりお客様を産地や会社に招聘することも有効。

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

市場元卸からの輸出メリット(モノが集まるのが市場)

多品目・安定供給

- 必要な時に物量を安定供給できることが市場の最大の強み。海外も、国内と同様に欠品なく欲しい時に商品を供給可能
  - 特に地元の産品は地場の生産者や出荷組合と長年パートナーシップを築いているため量の確保に強みがある

×

品質維持・低価格

- 輸出におけるロスをなくすには鮮度が重要。選果や収穫日の集荷し、当日出航地に向けて出荷できるため品質維持に貢献。
- 地元の産品は仲卸から買うより価格は有利、他県産でも転送流通品の場合産地で買うより低価格の場合がある。

×

手間削減

多品種提案

- バイヤーからすると、一つの取引先(市場)から様々なものを買う事ができる（海外輸入業者との直接取引ではさらにバイヤーがメリットを感じる）
  - バイヤーが直接産地から買う事が理想的だが、品目ごとに生産者とやりとりする場合、手間が多く発生する
  - 産地に直接コンタクトをする事が難しい場合も多い
  - これまで全農やJAと関係のなかった輸出事業者が直接交渉して輸出に取組もうとしても、全農・JAから協力を得られないことがある。
  - あらゆる青果物の提案が可能

©Accenture 2023. All Rights Reserved.

今後の構想

連携先拡大 × 新規輸出品目拡大

- 海外ニーズに応えるには、**山陰の品目のみではなく他県品目**を荷引きする必要あり
  - 産地連携：山梨、岡山、和歌山、三重、愛知の生産組合、出荷団体
- 海外バイヤーに選ばれる輸出事業者となるためには、**既存の取引先と差別化したアプローチ**が必要
  - 市場連携で実現できる取組み進行中

- **鳥取の新品種梨を、タイ向けに輸出**
  - 国内でも人気の新品種を、全農・JAや生産者と慎重に交渉し輸出を実現
  - 昨シーズンは3品種100ケースずつの輸出だが全部売り切っている
- **台湾向けに果物・野菜を輸出**
  - JAや生産者と慎重に協議し農薬試験をクリアする青果物を栽培してもらい輸出
  - いちご、白ネギを輸出
- **加工品の輸出**
  - 水産、調理食品会社と連携

©Accenture 2023. All Rights Reserved.