

1億人ではなく 100億人を見据えた 農林水産・食品産業へ 青果物輸出産地セミナー& マッチング in 大阪 2023

アクセンチュア株式会社 ビジネスコンサルティング本部

小栗 史也



開催概要

セミナーにて関西・全国からの青果物輸出の先進事例・今後の可能性を紹介した上で、商社/バイヤーとの商談・他事業者とのネットワーキングを推進。

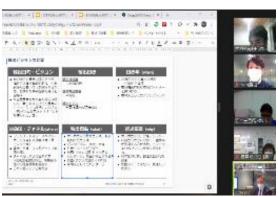
セミナー(現地開催) ※後日アーカイブ配信



12/12(火) 1日完結

個別商談会

事業者間交流会





- 輸出産地等から、多くの産地が手本としやすい産地づくりの取組・ポイントについて紹介
- ・ 産地支援に関わる商社・コン サル中心に、支援事例・産地 形成のポイントを紹介
- ・国産青果物を積極的に取扱う商社・バイヤーとの商談を実施
 - ▶ 会場にバイヤー毎のブースを作り、現地商談
 - 会場に来れない場合はオンライン商談
- 交流会は、商社・コンサル・物流等を囲む形で商談会の待ち時間に実施

関 两 菂 談 中 玉 走け

「セミナー&マッチング」と「海外バイヤー招へい」の連携

日本産青果物の取り扱いに積極的な海外バイヤーを招聘し、産地にて新たな食べ方・提案に繋がる試食交流会、成約に繋がる有望な産地への視察を実施。

セミナー&マッチング

ネクストアクションに繋がる講演・マッチング



- 先進事業者(産地/商社)が、 輸出の意義や産地形成の取組、 品目/地域別の特性等を講演
- 各地域の産地と有力な商社・ 海外バイヤーとの商談を実施

海外バイヤーを交えた 試食交流会

シェフと連携した新たな"食べ方提案"



- 各地域の"旬"の産品を試食で 提供し、海外バイヤーと産地の 交流・意見交換の機会を創出
- シェフと連携し、新たなメニューを 検討・提供。試食を通じて現地 での新たな食べ方を提案

青果物輸出産地ツアー (前後の日程)

産地理解・成約に繋がる視察ツアー



- 生産現場や圃場の視察、産地によるプレゼンを通して海外バイヤーに価値を訴求
- 国内の流通事業者にも参加いただき、産地での試食・商談を通じて成約に結び付ける

本日の登壇者

• 農林水産省 園芸作物課

・国土交通省 近畿地方整備局 / アクセンチュア

• 深見梅店(和歌山:うめ・うめ加工品)

• アグリテックプラス (奈良:いちご)

ローヤル(商社:関西青果物等)

本日の参加商社

事業者名	主な輸出先国	事業者概要
株式会社ローヤル (輸出商社)	香港、米国、台湾、 ベトナム、タイ、シン ガポール、マレーシ ア	青果物全般やジュース・ドライフルーツ等の青果加工品も取扱う。 各国の小売りや外食に販路を有し、伝統的な京野菜の現地PR にも積極的に取組む。
Top Weal Limited (輸入商社)	香港、マカオ等	香港で輸入し量販店や小売店への卸売業務に従事する青果物専門輸入商社。香港では日本含む各国から青果物を取扱う。※当日は㈱ウィズ・プロデュ―ス(大阪・商社)も同席
Soshinsen Holding Pte Ltd (輸入商社)	シンガポール	高品質な日本産の果物や野菜、水産品・畜産品を日本各地の市場や生産者から輸入。シンガポールの飲食店を中心に流通。 ※当日は株式会社桜波(仙台・コンサル)が同席し、通訳
日鉄物産株式会社 (輸出商社)	米国、台湾、マ レーシア、ベトナム、 タイ	食品事業では主に畜産物・水産物の輸出入に取組み、青果物は国内の販売実績を持つ。今後は青果物輸出も拡大予定。
Wismettacフーズ株式会社 (輸出商社)	香港、シンガポー ル、台湾、マレーシ ア、タイ、アメリカ等	小玉りんごをはじめ、多様な高品質国産青果物等を中国・香港・東南アジア等に輸出する商社。独自の外装箱(オリジナルブランド)等の工夫も評価が高い。

青果物輸出に関する現状認識

- オールジャパンでの継続取組を通じて、青果物輸出は継続的に拡大基調 (2022年:前年比+19.2%、2023年1~10月:前年比+9.7%)
- ただし、日系小売(特に香港:処理水問題も間接影響)中心の輸出には頭打ち感が出てきており、もう一段階の輸出拡大を図る上では、今が "青果物輸出2.0"に向けたターニングポイント
- 新規輸出先国の開拓(前提となる輸出規制緩和含む)・新規販売チャネルの開拓・大ロット輸出に資する輸出チームづくり、が急務
- 昨年度、意欲の高い生産者×有力商社とのマッチングを実施。今年度は、 各地域の先進生産者を中心として、周辺生産者を巻き込んだ輸出産地 づくりを加速したい。青果加工品の開発も合わせて行うことが重要
 - ▶ 鮮度保持技術活用・包材規格統一・卸売市場連携・地方港湾活用を含めた青果物の最適物流ルート構築も鍵

青果物輸出拡大の方向性

- 【主な有望品目】桃・メロン・シャインマスカット・いちご・ゆず:海外ニーズが高く、 他国産とも差別化可。かんきつ:多様な品種×贈答用需要にポテンシャル
 - ▶ 野菜では、かんしょ・ながいも・重量野菜(キャベツ・かぼちゃ・大根等)も堅調:焼き芋・鍋メニュー等。更なるメニュー拡大・業務用提案が鍵
 - ▶ 同時に新規品目のテストマーケ・丁寧な訴求・有望性見極めも並行すべき
- ・【輸出先国】タイ・マレーシア・北米の優先度・ポテンシャルが高い。中東・ベトナム (規制緩和も必要)への種まきも並行。台湾も残留農薬規制は厳しいが、 ローカル小売・台中/台南にポテンシャルは残る市場
- ・【販売チャネル】各国のローカル小売との関係性強化が必要→日本産定常棚・新規チャレンジ棚・地域ブランド棚の設置を促したい。スイーツ・外食店での日本産活用拡大・有望メニュー検討も重要(海外&日本シェフ連携)

外食・中食での日本産果物の活用

スイーツを軸に、中食・外食等での新たな販路開拓が必要。カフェ店や寿司・日本食店等でのデザートメニュー化を狙う。

テイクアウトスイーツ



カフェメニュー



和風スイーツ (大福等)



カフェ等のドリンクメニュー



日本食店等でのスイーツ





ホテル等のバイキング



青果加工品の商品開発・輸出

規格外品の活用も見据えて、地域のメーカーも巻き込みつつ、日本の技術を活かした青果加工品の輸出を図るべき。

飲料(ジュース・ワイン・炭酸飲料等)





冷凍果物



ピューレ・ペースト



パウダー



アイスクリーム

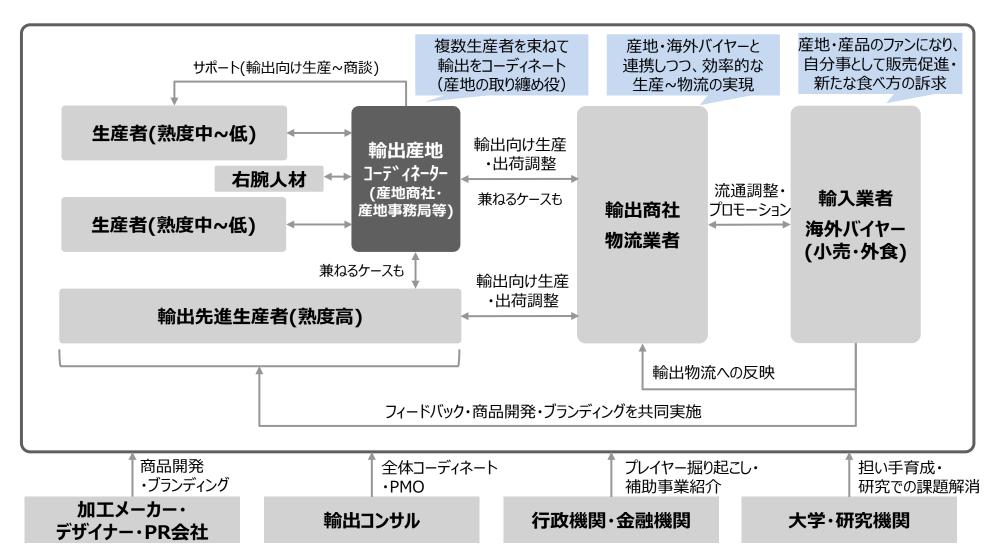


ドライフルーツ



輸出産地づくりにおける"チームづくり"の重要性

海外バイヤーを含めたチームづくりを行いつつ、大ロット安定供給に向けて、生産者を束ねる"輸出産地コーディネーター"の存在や行政機関との連携が重要。



輸出産地における"チームづくり" ~ネイバーフッド

他の生産者・メーカーと連携した輸出・加工品開発を推進。

輸出產地形成



- ・他の生産者・産地のかんきつ類を収集し、共 同輸出することでロット拡大・輸送費低減
- ・産地全体で売り先を増やすことで、輸出に対するモチベーションを共有・向上
- 連携農家17件 法人2件(宮崎·熊本·福岡·長崎)

加工品開発



- 近隣地域を中心とした企業・団体とのコラボレーションによって2次産品開発に成功
- 賞味期限が長く、輸出の増加に大きな助けとなる
- 規格外品を活用できる「まる搾りみかんジュース」 は国内外で高い評価を獲得

関西からの青果物輸出拡大のポイント

- 日本屈指の青果物卸売市場が存在するため、市場の集荷機能を活用した青果物混載・大ロット安定供給輸出モデルの確立
- 関西が主要産地であり、鮮度保持の難易度が高い柿・桃の輸出産地~ 海上輸送モデル確立(CAコンテナ・堺泉北港の最新施設の活用等)
- 阪神港・堺泉北港という拠点港湾の輸出利用を拡大するために、市場連携輸出と関西・中四国からの産直輸出を組み合わせた港湾利用モデルの確立(ハード整備を含む)
- 関西の加工技術・和菓子/スイーツ産業を生かした輸出向け青果加工品の商品開発・海外現地加工向けの原料供給
- 万博・インバウンド拡大を見据えた、関西発での日本産青果物の海外バイヤー・消費者へのPR拠点・産地ツアーの整備