

令和5年度補正予算「品目団体輸出力強化緊急支援事業」

1. 事業実施者名：一般社団法人青果物輸出促進協議会

(会員名：株式会社日本農業)

2. 実施国名（地域名）

カナダ バンクーバー

3. 背景

近年、世界的に健康志向が高まる中、日本産の高品質な農産物に対する国際的な需要が増加しており、カナダに関しても市場として西部バンクーバー、中華系を中心として長芋、かんしょと共にニーズがある。

4. 内容

長芋・かんしょのプロモーション

① 品目名：長芋、かんしょ

② 実施期間：2024年5月21日から5月22日

③ 商談先：

I. Deltason

II. Natureway

III. Fresh Direct Produce

IV. The Produce Terminal

④ 概要：長芋、かんしょの潜在的なニーズ、または長芋、かんしょ輸出に関する課題を捉えるために訪問を行った。合計4社との商談を行い、日本産の長芋、かんしょの訴求を行った。この活動を通じて、一層長芋、かんしょの認知度を向上させ、アメリカ市場での需要を創出することを目指した。

5. 商談結果概要

(1) 長芋について

課題：カナダが木材の輸入を禁止しているため、長芋の輸送で使用されていたおがくずの同梱が問題となっている。現地からは、おがくずを使わない梱包方法を求める声が上がっており、これが輸出における大きな課題となっていて、日本からの輸出量が減っている大きな要因である。

市場ニーズ：中華系消費者の間で長芋の需要は高く、カナダでも多くの中華系スーパーで販売されている。また、中国産の加工長芋がすでに多く流通しており、日本産と競争が激しい状況である。そのため、おがくずに代わる、規制に対応した代替梱包材（例：紙素材やプラスチック梱包材）を使用することで、輸送の課題を解決する必要がある。その中で日本産の

品質や新鮮さをアピールし、現地市場での競争力を強化することが求められる。

（２）かんしょについて

課題：冬季の寒冷な環境での輸送によるロスが大きな懸念事項である。特に 12 月-2 月の保存や輸送中の品質管理が難しく、これがかんしょの劣化や廃棄につながることもある。

市場動向としては、数年前に日系かんしょが大量に市場に出回り、価格が下落した経験がある。さらに、カリフォルニア産の「Japanese sweet potato」も市場に出ており、価格面や品質面での競争が激化している。

以上のことから、輸送中の温度管理を徹底し、冷害によるロスを最小限に抑える技術を導入することが重要であり、キュアリング等を用いた対策が必要である。加えて、価格競争に巻き込まれないよう、日本産かんしょのブランド価値を高め、他国産との差別化を図ることが必要である。



4. 結果まとめ

（１）長芋

成約目標：400 万円

成約見込額：0 万円（2025 年 2 月末時点）

費用対効果：0(現時点)

今時点では未だ成約につながっていないが、カナダの長芋マーケット拡大に向けて、今後とも丁寧に日本産ながいもの品質アピールを継続したい。

（２）かんしょ

成約目標：400 万円

成約見込額：1,000 万円（2025 年 2 月末時点）

費用対効果：1.6

本商談を機に、現時点で 1,000 万円の売上を実現した。今後も継続的な取引が見込まれる。引き続き日本産の甘みや栄養価の高さといった特徴を強調するマーケティングを継続し、更なるマーケット拡大につなげたい。