

海外等における販路開拓活動の結果 (令和5年度補正品目団体輸出力強化支援事業)

日本青果物輸出促進協議会

三重県農林水産物・食品輸出促進協議会農産部会実施分

台湾：令和7年（2025年）1月4日から令和7年（2025）年1月9月

タイ：令和7年（2025年）1月14日から令和7年（2025）年1月17日

台湾 かんきつ（温州みかん） 1194,1202

A:台湾 かんきつ（温州みかん） 1194,1202

実施期間（2025年1月4日から1月9日）

出張行程 ※台湾（台北）出張にて実施

台湾 月 日	場 所	台北 内 容
1月4日	中部国際空港	出国
	台湾桃園国際空港	入国
1月5日・6日・7日	梅林水果（台北）	PR・調査活動
1月7日	TPI東培工業（台北）	VIP顧客調査活動
	全盛グループ（台北）	オーナー会食
1月8日	微風復興店	社長商談
	紅太陽水果	視察
	農林水果	視察
	大遠百（Citysuper）	市場調査
	台北農産運銷股份有限公司	市場調査
	新光三越	市場調査
1月9日	台湾桃園国際空港	出国
	中部国際空港	入国

B:台湾（台北） かんきつ（温州みかん） 1194,1202 実施期間（2025年1月5日～1月7日）

台北にて日本産果物 P R

- ▶ 店頭 ： 梅林水果（台湾No.1 高級店（全盛G））
- ▶ 消費者（富裕層）に対しての日本産果物のプロモーション活動
春節前のギフトシーズンなので値段は気にせず味と品質重視。
今年は日本産柑橘やイチゴが少なく非常にギフトとして
伸び悩みその分台湾産柑橘、イチゴが売れている。
日本産は干し柿、りんごが中心に売れている。
柑橘の個包装は衛生的・腐敗拡散による廃棄ロスが下がるのでよい。
日本産購入者へのプレゼントにキティグッズが非常に喜ばれた。
アジアの老若女性には評判が良く日本ブランド向上につながった。

※台湾FDAの日本果物店頭抜き打ち検査が多くなっている。



写真 梅林水果にてPRを実施

A:台湾（台北） かんきつ（温州みかん） 1194,1202 実施期間（2025年1月5日,6日,7日）

台北の高級果物取扱い店舗への視察及び商談を実施①

▶ 店頭 PR・市場調査：梅林水果行（台湾一高級店）

紅太陽水果

農林水果

台北農産運銷股份有限公司

新光三越

▶ 商 談：微風復興店 社長商談（次年度へのイベント商談）

全盛グループ オーナー商談

▶ 視察の内容

販売店の管理状況と日本からの入荷状況をヒアリング視察を行い輸入業者による品質レベル及び管理体制の差が目立っている。

今年度は台湾FDAの規制強化の為にイチゴ柑橘の店頭販売が減少していた。

現地バイヤー・オーナーからも台湾規制に合わせた日本産果物が増えることを希望されている。

各店舗へのFDA査察が例年より多くなっているとのこと。

みかん・イチゴは、残留農薬の検査が厳しく腐敗によるロスが大きい印象を受けているが、生産管理と運搬中の個包装が一般化すれば輸出拡大につながる。

航空便を使用していただけると農産物を増やすことが日本ブランドの向上につながる。



写真 梅林水果にてPRを実施



写真 新光三越にて市場調査を実施

A:台湾（台北） かんきつ（温州みかん） 1194,1202 実施期間（2025年1月8日）

台北の高級果物取扱い店舗への視察及び商談を実施②

- ▶ 店頭 PR・市場調査：大遠百（Citysuper）
- ▶ みかんの販売場所はPOPも使い良いが、輸入商社バイヤーの商品販売管理（腐敗商品）が悪い為、日本（産地）ブランドイメージが下がる。



A:台湾 かんきつ（温州みかん） 1194,1202

実施期間（2025年1月5日から1月8日）

以上を踏まえた今後の対応コメント

- ▶ 今年度は秋からの台湾側輸入規制（FDA）が強化された影響で店頭商品も減り現場バイヤーが苦戦していた。
- ▶ 台北に日本産フルーツの市場ニーズはまだまだ高く、
台湾残留農薬基準に歩み寄った日本の生産体制を強化することで
台湾FDA当局への信頼と実績拡大につながる。
台湾では、富裕層のマーケットが欧米化されつつあり日本より大きく、
日本産の価格だけでなく味・安全性を求めた高付加価値商品が求められる。
- ▶ 柑橘個包装は、鮮度保持と腐敗のロス削減に寄与するため輸入国も注目。
- ▶ 早生温州の完熟みかんは、富裕層からの評価が高いため、高付加価値な商品を高級スーパーを通して販売することができるが、扱う商社バイヤーによっては商品管理のできない所への販売はブランドイメージを損なう可能性がある。
- ▶ 航空便の強化が今後の高級日本果物のイメージ強化につながる。

タイ かんきつ（温州みかん） 1229,1234

A:タイ かんきつ（温州みかん） 1229,1234

実施期間（2025年1月14日から1月17日）

これまでセントラルグループを中心に販路開拓に取り組んできたが、今年から販売店舗をさらに拡大した。拡大した店舗での集客を促進し、さらなる店舗拡大の足掛かりにするため、販促活動を実施した。

▶ 輸出青果物の販促実施方法及び内容（量販店等名）

- ・ セントラルグループ・チットロム店にてマネキンを活用し、温州みかんの試食宣伝活動を実施
- ・ セントラルグループ（Tops Food Hall）のTikTok-Tops Thailandにて、温州みかんの販売を宣伝



▶ 販促の内容（とバイヤーヒアリング）を踏まえたコメント

- ・ マネキンを活用し試食販売のプロモーション活動を実施した。店頭価格339bt/kgで販売し、販売形態については、主にロゴ入りのスタンドパックや化粧箱1.25kgでの販売が中心。
- ・ 試食の反応については、「とても甘くておいしい」、「日本の果物は品質が良く、おいしいです」等好評をいただき、試食後に購入されるお客様が見受けられた。
- ・ 販売店輸入果実担当バイヤーからは、マンダリンは年中販売しているが、「綺麗で美味しい日本産みかん」として12月販売が定着している。今後、輸入数量が増えれば販売店舗を拡大していきたいとの声があった。

B:タイ かんきつ（温州みかん） 1229,1234

実施期間（2025年1月14日から1月17日）

輸出過程でのロスが課題となっていることから、品質管理の知見収集のため、また、競合青果物の知見収集のため、MBK センター内 ドン・キホーテにて、輸出みかんの販売状況を視察した。

➤ 輸出したみかんの販売状況

店頭における目立ったロスはなく、こはん症等も確認されなかった。収穫時期を前倒ししたことや、果皮の老化抑制を目的とした植物成長調整剤による対策の効果があったと思われる。

➤ 競合青果物の販売状況

- ・タイ産、中国産、韓国産のみかんや豪州産、ニュージーランド産のオレンジが多く流通。
- ・タイ産は安価であるが傷や黒点病が多く、外観は重視されていない。また、品質のバラツキも大きい。
- ・中国産は近年、外観は向上しており、価格も比較的安価なため、競争力は高いと思われる。
- ・韓国産、豪州産については外観もよく、品質が良好で人気を集めており、日本産の競合相手となっている。



中国産カンキツ（199baht/kg）



オーストラリア産カンキツ（177～259baht/kg）



（参考）輸出したみかん（299baht/kg）

C:タイ かんきつ (温州みかん) 1229,1234 実施期間 (2025年1月14日から1月17日)

以上を踏まえた、今後の対応コメント

- ▶ バンコクの人口は800万人を超え、内10%程度が富裕層と言われる。今回タイ視察を行った中では富裕層をターゲットとし、試食宣伝を実施し販売の拡大を目指す。
- ▶ セントラルグループのバイヤーからもタイの人々日本産の果物は品質が良く美味しいということを知っており、日本のみかんを待っている。人気があり購買力は有るのでもっと輸出を増やして欲しい旨の話を伺った。
- ▶ 三重県産の輸出開始から14年が経ち、規制も徐々に緩和され出荷効率が改善されてきた。しかしながら長期にわたる輸送及び保管による「傷み」のロス果の発生は昨年より減少したものの、依然解消されず、品質保持及び残留農薬基準への対応が当面の課題となっている。また今回、入国時にも急に検疫がなされたことでさらに店頭に並ぶまで時間がかかってしまったことでの品質低下に繋がってしまったので、検疫面にも課題が残る。
- ▶ 今回は、旧正月に向けた新しい品目（中生：石地温州）の輸出にも取り組んでおり、販売期間の拡大をしている。