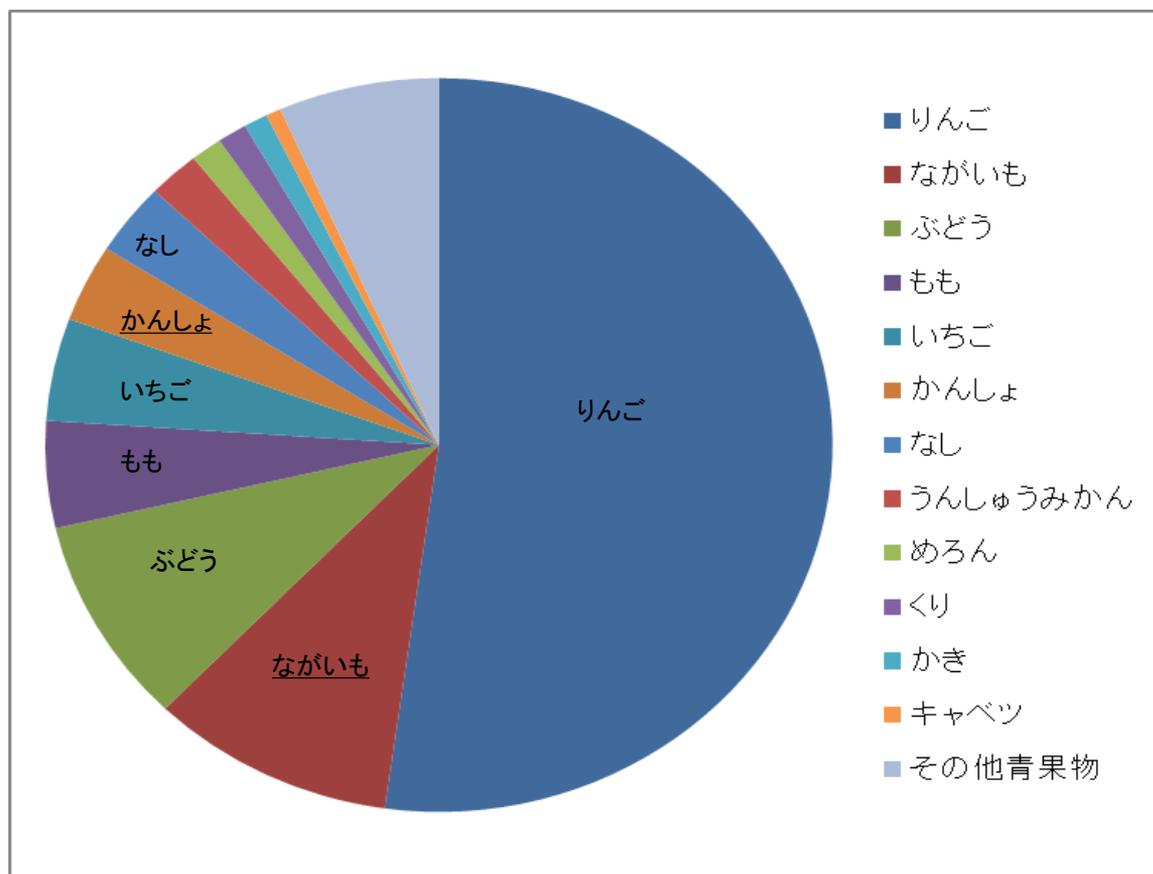


野菜輸出の現状と今後の取組

東京青果株式会社

青果物の輸出量と内訳

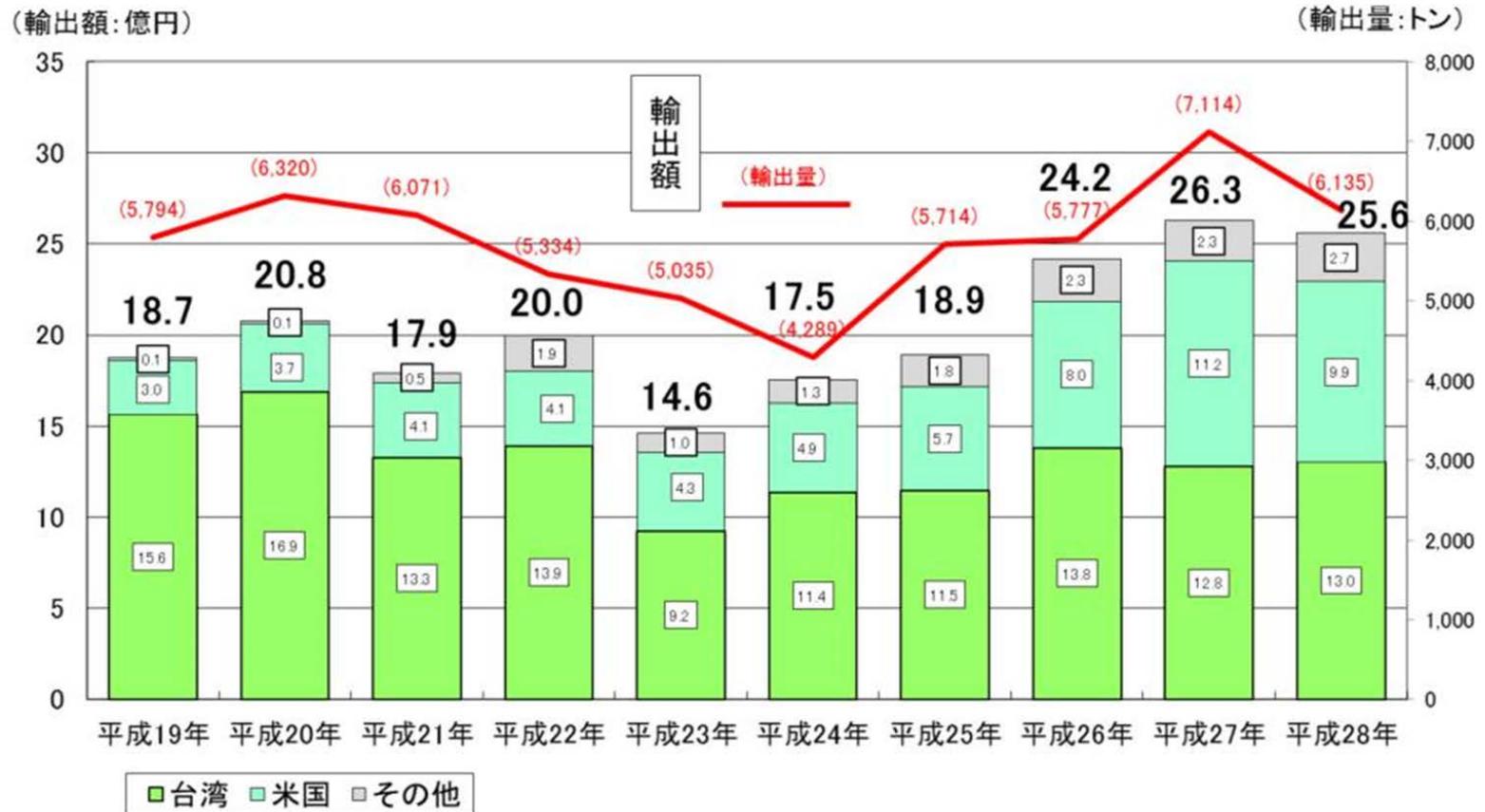
→野菜はながいも・かんしょの割合が高い



	H28	H27	増減率
青果物全体	254.8	235	8.4
りんご	133	133.9	-0.7
ながいも	25.6	26.3	-2.7
ぶどう	23.2	15.4	50.4
もも	12	10.9	10.8
いちご	11.5	8.5	35.3
かんしょ	8.7	5.9	47.3
なし	8.1	7.2	11.9
うんしゅうみかん	5.4	6.1	-11.1
めろん	3.3	2.8	18.4
くり	3.1	1.1	183.4
かき	2.5	3	-17.6
キャベツ	1.6	1.1	42.3
その他青果物	16.8	12.8	31.3

ながいもの輸出推移

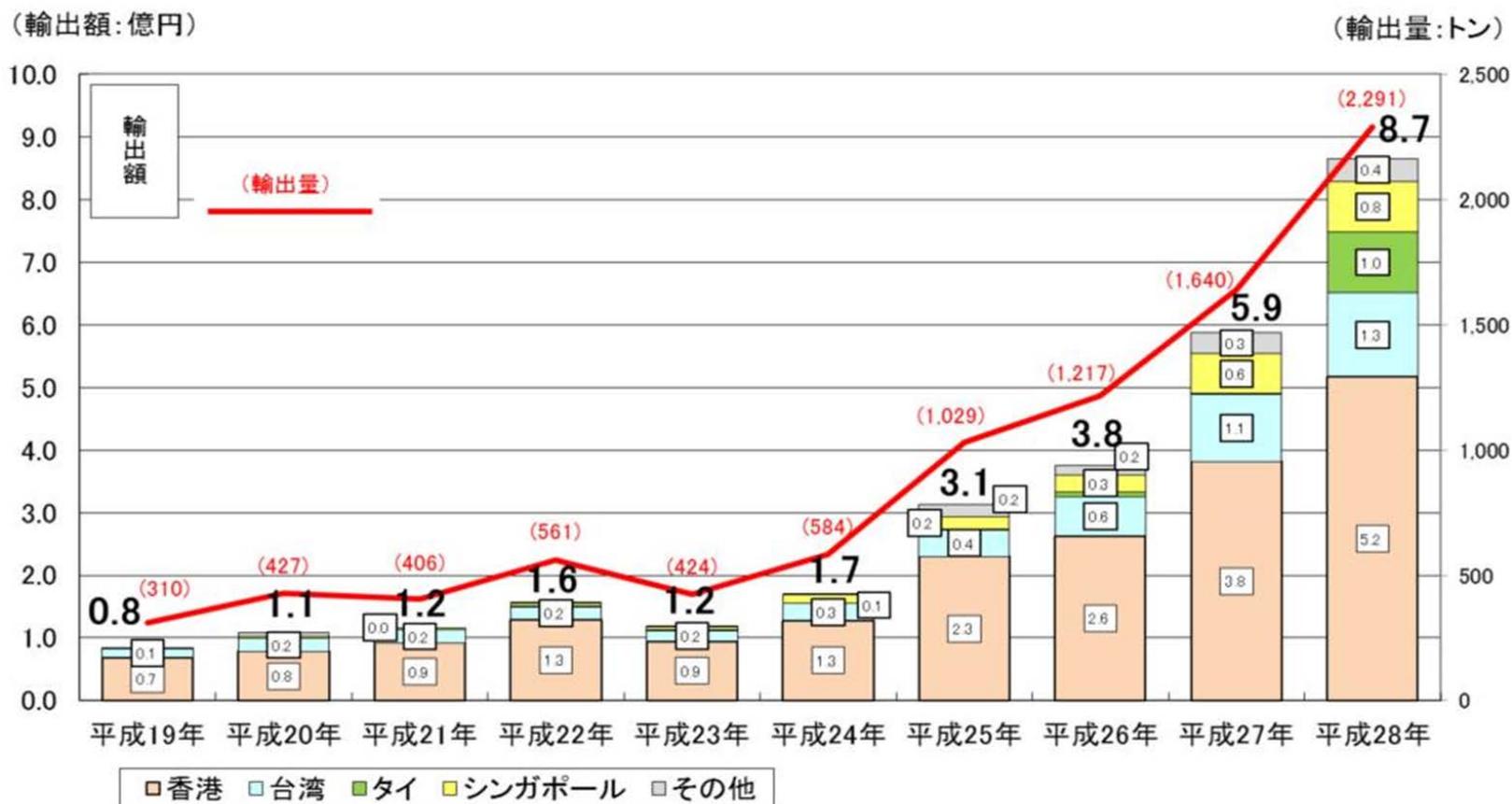
主に台湾・アメリカ向け。昨年は台風の影響により作柄減少したため



資料：財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

かんしょの輸出推移

近年急増。香港・台湾向けが中心



資料：財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

当社の取り組み 輸出までの流れ

①見積もり依頼									
②見積もり提出									
	a.仕向け先(店舗・サプライヤー)により見積もり希望日に違いがある (積込みの2週間前・1週間前)								
	b.約35品目の野菜＋有機無農薬野菜(葉物など軟弱野菜の依頼は無)								
	c. 当社の各品目担当者へ依頼								
	d. 価格提示が高いと発注が無いケースも								
③発注書									
	a.約1週間前にメールにて届く								
	b.各品目担当者へ商品手配の発注をする								
④商品手配									
	a.商品引取りは仲卸へ依頼								
	b.金銭の支払い・請求も仲卸が担当								
⑤仲卸引き取りとともにバンニング※	※「バンニング」コンテナなどに荷物を積み込む作業のこと。								
	a.商品確保について確認は仲卸東一両者にて行う。								
	b.商品に変更・修正・欠品のある際にはホクレン通商へ連絡								
⑥通関→10～13日で現地へ(シンガポール)									

現状の問題点

- | | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| ①食文化の違い・・・食する野菜に違いがある | | | | | | | | | |
| ②単価・・・卸売価格＋流通コストになり、販売価格が超割高になる
→超高級野菜になってしまう | | | | | | | | | |
| ③相場・・・価格決定する時期が2週間前(1週間)
→バンニングの日に確保する野菜の価格が上下する。 | | | | | | | | | |
| ③品目・・・流通コストが安い船便に耐えられる野菜になる
→葉物・軟弱野菜については輸送に耐えられない
→輸送方法によっては可能ではある(CA貯蔵・エアーなど) | | | | | | | | | |
| ④商品記載・・・商品に記載されている言語は現地の言葉ではない | | | | | | | | | |
| ⑤商品温度・・・品目により輸送にあった温度帯に違いがある。 | | | | | | | | | |
| ⑥品質に対するリスク・・・商品に対するクレームがあった場合その帰属が曖昧
→事前にしっかりした取り決めが必要 | | | | | | | | | |
| ⑦品種・サイズ・・・現地の需要に適合した品種・サイズによる売り込み | | | | | | | | | |

今後の取組

取組みと開発

①販売戦略に合った生産体系(日本の野菜はレベルが高い)									
		どこの国のどの層がターゲット?→需要に応じた商品の開発							
		生産コストの削減→高コスト商品だけでは拡大しない							
		生産者・生産地と共同開発し、輸出に対して関心を持ってもらう。							
②産地間連携による対応→卸売市場にて集結									
		取引ロットの拡大							
		輸送コストの削減							
		取引の周年化							
		産地への代金決済のスピード化							
③輸出先の規制への対応									
④国際的認証(JGAP認証)の取得・継続などに対する支援の強化									
⑤輸出コストに対するフォロー									