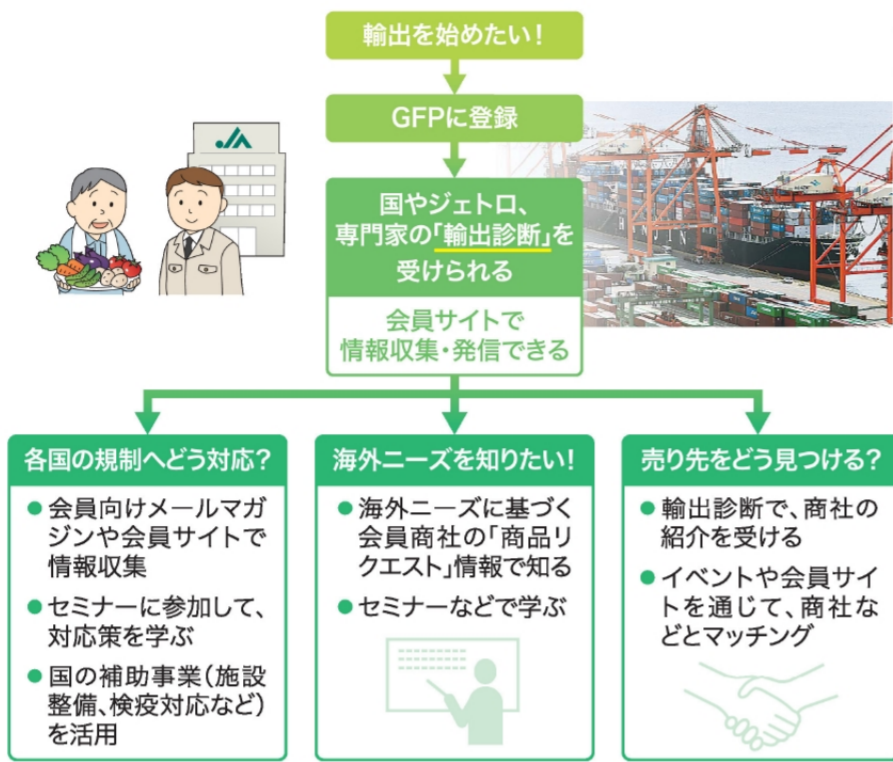


# 卯年 輸出へ踏み出せ

ゼロから始める  
GFPを活用した輸出取り組みイメージ



## イ 手軽なサービスで支援

円安を追い風に、好調が続く農畜産物の輸出。人口減少で国内市場は将来的に縮小が見込まれ、海外への販路拡大はますます重要になる。ただ、生産者や産地は「何から始めたらよいのか」「売り先はどう見つけよう」と最初の一步が踏み出せないケースも多い。国や民間の輸出支援の仕組みや先行産地の取り組み、海外バイヤーの声から、輸出のイロハを紹介する。  
(新波希、高梨森香、玉井理美)

生産者の輸出支援へ農水省が立ち上げたのが農林水産物・食品輸出プロジェクト(GFP)だ。登録するとまず、同省や日本貿易振興機構(ジェトロ)、専門家が、輸出可能性を無料で診断する。輸出したい品目に動物検疫や添加物などの規制がないかなど課題を整理。検疫対応のための国の補助事業などを紹介したり、GFPを活用して連携する商社を紹介したりして解決へサポートする。

GFPは、生産者だけでなく、商社や物流企業なども登録しており、会員サイトで互いの「売りたい」「買いたい」という情報を基にマッチングが可能だ。GFPで、中小食品メーカーが共同で輸出に取り組む例も出ており、産地同士の連携による輸出も一つの方法だ。

ハードルの高い販路開拓を低コストで支援する民間サービスも登場した。WeAgri(ウィアグリ、東京都中央区)のシンガポール向け販路開拓支援サービス「コネクトアジア」だ。ライトプランでは、初期費用30万円と、月額6万円(半年間サポート)する。地元の大手スーパーの店舗と電子商取引(EC)サイトでテスト販売を実施し、原材料の規制を確認など複雑な輸出業務も代行。既存の商流を活用して荷物を混載し、費用を抑えている。「現地の人が日常的に使う地元の大手スーパーに常設の棚を持つのが強み。食品メーカーの利用が増えている」(根岸健代表)。スタンダードプラン(月額10万円)では、試食販売、インフルエンサーを活用した交流も支援する。

## ロ 新しい市場開拓し好調

日本の主力輸出産品のリンゴは、主要輸出先の台湾や香港で需要を獲得してきたが、近年は一服感も見られる。主産地・青森県のJA全農あおもりが着目したのは、経済成長が著しく、人口年齢が若いベトナムの市場だ。全農あおもりは今シン

▲アイソボックスのラベルを確認するJA全農あおもりの職員(青森県黒川市で) ▼輸出向けリンゴにエアーをかける従業員(同)



- ### 各種機関・企業の輸出支援サービス、補助事業
- GFPグローバル産地づくり推進事業(農水省補助事業)  
輸出先ニーズや規制に対応した産地形成を進めるため、生産・加工体制づくり、テスト販売などを支援
  - ジェトロ海外コーディネーター輸出相談サービス  
現地のトレンドや現地に売り込むためのヒントを海外在住の専門家に無料で相談できる
  - 輸出支援プラットフォーム  
国別レポートで、現地ニーズ情報を発信
  - WeAgri社のシンガポール向け販路開拓支援サービス「コネクトアジア」  
ライトプラン(初期費用30万円+月額6万円、半年間サポート)では、シンガポールの地元スーパーやECサイトでテスト販売ができる。加工品が対象

## ハ 手頃な価格帯にも商機

アジア圏で日本産食材の御、小売り、飲食店を手がけるゼンフーズの氷室利夫会長に、食のトレンドや日本産輸出拡大の可能性を聞いた。



市場が拡大するアジア圏への輸出では今後、手頃な価格帯の需要をいかに取り込めるかが鍵となる。1個1000円以上の高級路線だけでなく、海外でも、日本のスーパーで売られているような価格帯の農畜産物に商機がある。背景にあるのが、新型コロナウイルスで裾野が広がった家庭での日本産食材の需要だ。この需要は、新型コロナウイルス収束後も一定程度定着すると見込んでいる。香港では朝、昼、晩と果実を食べる習慣があり、日常食に取り入れやすい価格帯のかんきつは伸びが期待できる。これまで米国産のオレンジを食べていた人が、味の良さなどから日本産に注目しており、需要を取り込める可能性が大きい。輸出でも、マーケットインの発想が欠かせない。井物に向く米や、おやつ感覚で食べられるサイスの果実など、最終的な需要を見越した生産に期待したい。

支(えと)はアジア圏の多くの国で卯(う)年だが、ベトナムは猫年。SNSを中心にベトナムでも人気のキャラクター「うさぎちゃん」「ねこぎゅん」とコラボレーションした専用箱(4玉入り)も1万枚投入。新年ムードを盛り上げながら、需要を取り込めるまでになった。

現地では、日本固有種の「金屋」「土林」などが米国産や中国産との差別化となり、果産の高品質と希少性から21年産は国内価格の6割高と高値販売を実現する。ベトナムは検疫が厳しく、生産者や地番などの園地登録が必要。年4回、りんご課の福嶋静課長は「PRを続けることと、売れる品種の供給量を増やすことを両輪で進めなければならない」と話す。国内で有袋の生産が減少する中、ベトナムでニーズの高い無袋品種をリサーチして、高く販売することで供給を増やしたいと考えた。

