

【事例2】(有)アグリ元気岡山（岡山県）

日本国内で食する岡山県産果物の鮮度・食味を、そのまま海外にも届けたい

ア 会社の概要

「農マル園芸」の商標で事業を展開する(有)アグリ元気岡山は、平成15年(2003年)に設立され、いちご、花き等の生産・出荷を行うとともに、農産物直売所、体験型農園等を有する総合的な観光農園を運営しています。

農産物直売所には、近隣に限らず、県内各地の熱心な生産者から、数多くの産品が集まってきます。同社の契約農家は、平成26年(2014年)3月時点で約450戸まで増加しており、それに伴って集荷能力及び集荷エリアも徐々に拡大しています。



(有)アグリ元気岡山が運営する
観光農園「農マル園芸 吉備路農園」

イ 輸出の取組概要

(有)アグリ元気岡山では、「日本国内で食する岡山県産果物の鮮度・食味を、そのまま海外にも届けたい。」という考えの下、平成24年(2012年)から、岡山県特産のももとぶどうを、中秋節の贈答用需要が高い時期に、富裕層をターゲットとして、空輸により香港へ輸出しています。

契約農家が、手間と時間をかけて栽培し、自信を持って出荷した産品を、いかに品質を保持したまま、いち早く消費者に届けるか追求した結果、新鮮かつ美味しい最高級産品が、収穫の2日後には現地の店頭と並ぶ迅速かつ慎重な輸送形態を実現しました。



(有)アグリ元気岡山が取り扱う
厳選された岡山県産のももとぶどう

ウ 輸送時間の短縮

同社の西濱英明専務は、「輸出における青果物の商品価値は、収穫から店頭と並ぶまでのスピード感が重要である。ももの場合、通常、収穫後3日目までは正規の値段で取引されるが、それを過ぎると値段が下がり、5日目には半額になる。商品価値があるのは7日目までである。その点において香港は、比較的輸送距離が短く、空輸の利便性も高い。また、検疫の手続きが不要であるため、収穫してから2日目の夕方には現地の店頭と新鮮なももを届けることができる。なお、香港では、贈答用であっても、多くの方は家に持ち帰るため、日本のように発送期間を考慮する必要はないことから、十分商品価値がある。」と、輸出先として香港を選んだ理由を挙げている。



香港でも人気が高い「清水白桃」
輸出専用の贈答用箱

収穫当日 : 契約農家による収穫・箱詰め作業
収穫後1日目 : 午前中に契約農家から入荷。午後には関西国際空港へ持ち込み、
夜中に香港国際空港に向けて出発
収穫後2日目 : 深夜のうちに香港国際空港に到着。その日の夕方には現地の店頭
で販売

また、同社では、製品の食味・糖度の向上を図るため、契約農家に対して、収穫時期を通常流通産品より2日程度遅らせるように依頼しています。これにより、食味・糖度は際立ち、商品価値が高まりますが、その反面、極限まで完熟した分、流通・販売期間に対するリスクは高くなります。空輸による迅速な輸送は、コストはかかりますが、それを補って余る商品価値を獲得するために必須な手段です。

なお、今後、同社では、平成25年(2013年)10月から開始されたヤマト運輸(株)の国際クール宅急便¹を利用し、もも、ぶどうに加え、いちごも輸出することを検討しています。

エ 梱包及び輸送方法の工夫

平成24年(2012年)に初めて輸出を試みた際、ももは、果物の中でも特に傷みやすく、丁寧な取り扱いが求められるにもかかわらず、現地の配送業者が、贈答箱を放り投げるなど粗雑な取り扱いを行ったことから、半数近くが傷んでしまいました。その結果、代金は予定の半分しか回収できませんでした。

この失敗を教訓として、平成25年度(2013年度)からは、贈答箱6箱を1つの外箱に入れ、その外箱12箱を1つの段ボール製のパレットに載せて運ぶ方法を採用し、現地のバイヤーとの契約を1パレット(贈答箱72箱)単位としたため、配送業者が贈答箱に触れることがなくなるとともに、ももに与える衝撃を緩和することができました。これにより、手間と時間はかかることになりましたが、金銭的なリスクの軽減を図ることができました。

なお、贈答箱は、積み重ねる場合、上積みの重量と箱の強度の関係から、通常、2段積みの基本としていますが、箱の寸法に合わせて製作した専用の外箱に入れることによって、積み重ねた上下の箱のズレを防止することができるため、3段積みが可能となりました。また、外箱も3段積みを行うことから、贈答箱としては9段積み(3段×3段)による輸送が可能となりました。



1パレット単位の配送作業

¹ コラム2を参照。

オ 契約農家のこだわりをアピールして高める商品価値

同社は、香港のバイヤーとの交渉において、「当社が確保した量以上のものが欲しい場合は他の業者と交渉してくれ。当社が提示した価格よりも安価なものが欲しい場合は直接生産者と交渉してくれ。当社は、ある程度の量であれば、契約農家と調整して高品質なものを集めることができる。どれを選択するかはあなたが決めれば良いことであり、価格交渉には応じない。」と強気に攻めたところ、事前に送付した試食用の商品により品質を確認していた相手方も同社の方針を理解し、契約に至りました。

同社がそうした交渉を可能とする自信の裏には、これまでに培ってきた契約農家との信頼関係があります。西濱専務は、「生産者の顔が見える品質の良い製品を作れば、それを評価する客層がある。そういう客層をターゲットにすれば良い。」と品質重視の考えを持ち、そして、「生産技術や食味の改善に積極的に取り組んでいる熱心な生産者自らが決めた価格を守りたい。」として、その価格に同社の手数料、運賃及び保険料を加えたCIF価格により契約交渉を行うことに決めています。

また、「高品質な製品であっても、その価値が評価されなければ、価格競争に巻き込まれる。高く売る努力として、製品に情報を付加することが重要である。」との考えから、輸出用の贈答箱の中に、生産者の名前、顔写真及びこだわりの栽培技術を英語で記載したリーフレットを入れて販売しています。このことは、同社の経営理念である生産者と消費者の“Face to Face”の関係を築き上げることの実践につながっています。

なお、香港へ輸出していることが新聞、インターネット等で取り上げられるようになってから、同社の契約農家は、競うように更なる生産技術・品質の向上に取り組んでおり、高品質な岡山県産果物のブランド価値の向上に寄与しています。

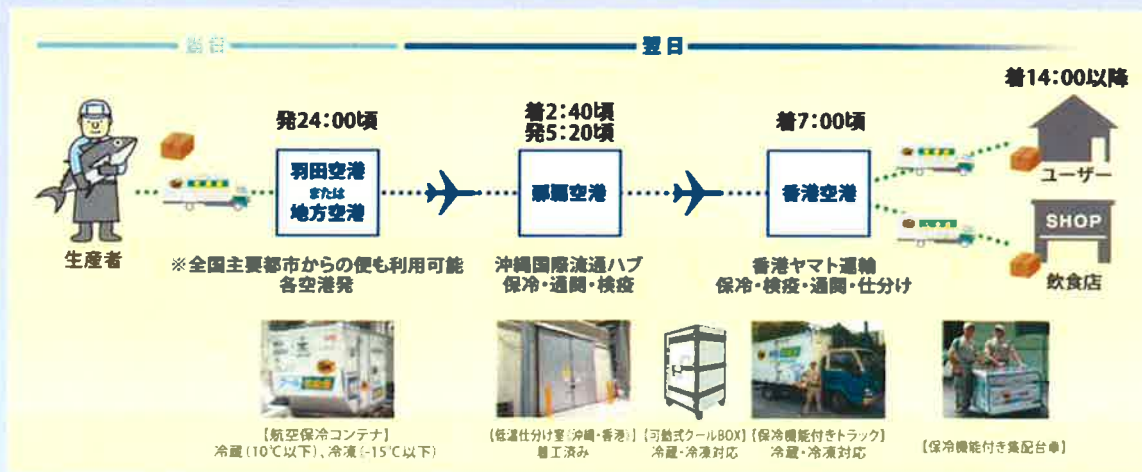
【ポイント】

- 食味・糖度の向上を図るため、極限まで完熟させた高品質なももやぶどうを、収穫後2日目には香港の店頭と並べる迅速な輸送
- 配送時の傷みの軽減及び運搬・積込み作業の効率化を図るため、専用の箱やパレットを製作
- 製品の品質には自信を持っており、熱心な生産者自らが決定した価格を守るため、価格交渉には応じない
- 高品質な製品のブランド価値を高めるため、贈答箱の中にこだわりの栽培技術等を英語で記載したリーフレットを添えて販売

(有)アグリ元気岡山が、香港向けの輸送方法として検討しているヤマト運輸(株)の「国際クール宅急便」のサービスの概要を紹介します。

○ヤマト運輸(株)の「国際クール宅急便」の概要

ヤマト運輸(株)は、平成 25 年(2013 年)10 月から、日本発香港行の「国際クール宅急便」のサービスを開始しました。このサービスは、国際間の小口保冷輸送を実現し、日本各地の生鮮品を、アジア主要都市へ翌日には届けることを特長としており、アジア市場への輸出・販路拡大を支援しています。



資料：ヤマト運輸(株)のホームページ

【事例 3】JA広島果実連（広島県）

他県との連携・協調による販路拡大と「安全・安心」による外国産との差別化

ア 輸出の取組概要

JA広島果実連では、かんきつ（「はるか」、うんしゅうみかん、レモン等）、なし（「幸水」、「豊水」）、ぶどう（「ニューベリーA」、「ピオーネ」等）及びかんきつの果汁や果肉を使用した加工品の輸出に取り組んでいます。

主な輸出先は、香港、台湾、シンガポールであり、近年、新たにロシアのウラジオストク等にも輸出を初めています。

以下は、JA広島果実連販売部したおかの下岡次長から伺った話を中心に紹介します。

イ 試験販売による輸出品種の絞り込み

台湾には、最初うんしゅうみかんを輸出していましたが、品質面や価格面で産地間競争が激しく、並行して中晩柑を輸出することとしました。平成19年度(2007年度)にデコポン、ネーブル等の中晩柑数品種を現地に持って行って試験販売を実施したところ、酸味が強い品種は敬遠され、糖度が高く酸味が弱い「はるか」の人气が一番高