

台湾向け青森りんご輸出情報交換会概要

- 1 日 時 平成 24 年 10 月 7 日（日）午後 1 時 10 分～午後 3 時 40 分
- 2 場 所 福容大飯店月眉（台湾台中市后里區福容路 88 號）
- 3 出席者 台湾側：40 社、74 名、日本側：22 名、合計 96 名
（出席者名簿：別紙）
- 4 内容

（1）あいさつ

- ①(社)青森県りんご輸出協会 理事長 太田一民
別紙のとおり



- ②建隆コーポレーション 董事長 頼川建忠



挨拶にご指名をいただき恐縮に存じます。私は、今回知事さんが台湾にお越し頂いたのは、大変良いタイミングだと感じている。台湾政府が昨今の豪雨被害や台風被害による国内物価対策としてりんご、モモ、キウイの関税を 20% から 10% に削減することになった。（注：交流協会の情報によると 10 月 5 日から 12 月 4 日まで関税が 20% から 10% に引き下げられる。実施状況によっては延長もありうるとのこと。）これは台湾政府ではいまだかつてなかつ

た政策だと感じている。関税を10%引き下げるということは、コストがその分下がるのと同じことになる。日本の皆さんが台湾へのりんごの輸出が順調にいくかどうか懸念していることは存じているが、今回の関税引き下げで、台湾の業者も政府の方針に従ってコストを下げる努力をしなければならないと感じている。こうしたことが青森りんごの輸出促進に役立つと考えている。そうした時に、知事さん以下青森の業者の皆さんがおいでいただいたのは、大変良いタイミングであった。是非この会議を成功させることを願ってご挨拶とします。

(2) 2012 年産りんごの生産状況と台湾への輸出について

知事プレゼンテーション

(別紙資料参照)



<三村知事は県議会開催中のため途中退席し帰国>

【主な質疑】

<得利水果行>



Q1：青森りんごのコマーシャルを充実させてほしい。

台湾では青森りんごは高品質・高級品の贈答用なので、一番大事なのは高級な食べごたえや高品質であることをもっとPRすれば青森りんごの輸入が増えるのではないかな。

A1：今年度はテレビコマーシャルを12月から1月にかけて約400本放送する予定であり、これからCM撮影が始まるので、要望に応えた内容のCMとしたい。

（りん対協西澤常務）

Q2：放射能の話はあまり表向きではやらない方がいいと考える。なぜなら台湾で厳しい放射能の検査を実施しているので、日本から輸入され、そこで合格したものは安全であると確信しているので、そこでさらにCMなどで放射能の話が出れば、逆に消費者が誤解を招く恐れがある。

A2：青森県では、放射能の検査についてしっかりと行っていくこととしており、青森りんごの安全性を皆様にお知らせしていきます。そして皆さんがりんごが売りやすいような情報の出し方をしていきます。（一戸次長）

Q3：青森りんごの安全性を保証するようなロゴが必要ではないかな。

青森県政府が安全・安心を保証するような形で、例えば三村知事の顔をロゴにするなど何かできないかな。

A3：三村知事の顔については、世界でも売れているので安全の象徴ですが、ロゴの件については持ち帰って検討します。（一戸次長）

Q4：出荷業者の方には、一番最初の販売がその年の販売に影響するので、早生種（トキ、早生ふじ）の品質管理をお願いしたい。中味が伴っていない（糖度不足、褐変しているもの）ものがある。

A4：輸出を担当するものとして、台湾の皆さんに日本の本当においしいりんごを食べてもらいたい、そして青森ブランドを高めてもらいたいという気持ちで輸出している。しかし、台湾側からどこよりも早く出荷して欲しいという要望があり、それに日本側が応えている実態がある。

また、王林などの黄色種は、黄色だと棚持ちが悪いので、青い状態のものを要求される場合がある。

早もぎすると、味が悪くなるほか、障害果（ビターピット、内部褐変）も発生しやすくなる。

このため、りんごの輸出関係者間で、5年前から植物検疫の解禁日を取り決めたが、解禁日が守られていない状況にある。

今回、適正な収穫時期、出荷時期を守ってもらうよう、別添のチラシを作ったので、台湾の輸入関係者の皆様には、出荷時期を守ってもらうようご理解をお願いしたい。また、産地では出荷前に5日間予冷するなど、障害果がでにくいような取組をしていることをご理解いただきたい。（りんご輸出組合中村理事長）



(3) 情報交換

【台湾の状況等について（話題提供）】

<台湾水果進口商協会>



Q1：先ず、関税が10月から2ヶ月間に限って半減する事になりました。しかし、この政策が失敗して、台湾の税収が減少した責任の一端を輸入業者におわせられる可能性もあります。

台湾の税関が青森りんごの価格を調査し、交流協会（在台湾日本大使館に相当）が台湾当局に青森りんごの一番高い価格を示したと聞いている。今年は昨年よりも高い税の申告を求められている。りんごの価格は等階級などによって異なるので、一律の価格で課税されるのであれば業者は困る。このような事実があるか県から確認してもらいたい。また、適正な価格を示してもらいたい。

A1：7月に渡航した際にも話題となったが、県から農水省を通じて交流協会に確認したところ、日本側から販売価格のデータがでたというような事実は一切ないとのことだった。また、台湾当局からそのような照会があれば、適正な価格を情報提供するようお願いしている。（輸出協会深澤事務局長）

意見：放射能の話を全くしないのもおかしいので、頻繁でなくてはいいいが、放射能の調査をしていることを教えてほしい。

< 楓康超市 >



Q1：23 年産の輸入量は、22 年産の半分近くまで減っているが、当社の扱いは 20 %の減少である。高品質なりんごだったからだと思うが、この当たりをアピールすればいい方向で行けるのではないか。

A1：23 年産は 20 年ぶりの大不作で国内相場が高くなり、皆さんに大変迷惑をかけました。今年の予想収穫量は 437,700 トンであり、相場も落ち着いている。また、来年の旧正月は 2 月 10 日で、選果作業に余裕があることから、台湾への輸出が進むのではないかと見ている。（りんご輸出組合中村理事長）

Q2：昨年、台湾バイヤー招へい事業で初めて青森県を訪れ、園地等を視察したが、青森りんごが高品質で価格が高いかわかった。台湾の消費者には、そのことが伝わっていないので、高品質である理由をもっと P R すればよいのではないか。また、アメリカの業者では、DMに力を入れており、年間の取扱数量が 35%増えた実績もあるので、DMもある程度の効果が期待される。

A2：消費宣伝は、①台湾側の流通関係者（9 月）・マスコミ（10 月）の招へいによる園地や選果場等の視察、②台北におけるりんごキャンペーン（12 月、1 月）、③CM放映（12 月～1 月）がある。CMは皆さんの意見を取り入れ、消費者に P R できる内容にしたい。（りん対協西澤常務）

Q3：台湾に窓口を置いて、定期的に色々なところで宣伝販売した方が良い。2 ヶ月に 1 回位の宣伝では消費者に忘れられる。

A3：今回、「台湾青森りんご友の会」の創設を考えており、当面はインターネットを活用して相互の情報を共有できる体制を構築したい。（輸出協会深澤事務局長）

意見：ロゴを作るならば、青森りんごの安全安心がわかるようなものがよい。スキャンすればインターネットにつながり、内容が分かるものなど。

【総合討議】

○輸出量が2万トンを下回っている理由について
＜全青股份有限公司＞



- ・台湾がWTOに加盟した2002年以降、毎年利益を上げながら青森りんごを輸入してきた。
- ・しかし、2006年以降は、全青では利益が出ていない状況にある。他社も同様ではないか。
- ・輸入されたものが、販売されないと輸入量は増えないが、特に昨年産は高く、輸入したものの売れなかったという状況である。
- ・2万トンを下回っている理由はその辺にあるのではないかとと思われる。

＜得利水果行＞

- ・販売単価が高いことはどうしようもないかもしれないが、そうした中でもいかにして販売計画を立てていくかが重要。
 - ・商品宣伝事業では、テレビCM等計画されているが、今日出席している市場関係者に対するPRが不足していると思われる。市場関係者に対してもっとPRすればいいのではないか。例えば、青森りんごの文字をいれたエプロンなどの資材を提供することも販売促進につながるのではないか？（実際に台湾の市場で使われているエプロンのサンプルをりん対協に提供）
- PR資材については、来年以降の販売を見据え、前向きに検討したい。（りん対協西澤常務）

○輸出量を2万トン以上に回復させる方策について
＜台湾瓦克國際股份有限公司＞



- ・まず第一に為替レートが高すぎる。毎年同じ値段で仕入れたとしても円高になるだけでコストが上がる。30%以上上がっている。これにどう対処するかお互いに考えていく必要がある。
- ・2点目としては、国民の収入が落ちて、単価が上がっているから、消費能力も低下して、数量増加のハードルになっている。
- ・円高と消費能力の低下は誰も変えることができないが、消費がおちるのは防ぐことができる。
- ・2万トンは理想だが、今年は、平年並みの収穫量なので、合理的な安定した手の届く価格とするよう皆さんが努力して、お互い販売し易い環境を作り、昨年より少しでも多く数量を増やすことが目標だ。

＜全青股份有限公司＞

- ・関税に関しては、今年の10～12月にかけて、20%から10%に減額されるが、その後は関税が元に戻される可能性もある。日本のりんごが高値で取引されれば、今後も高い関税を払い続けなければならない。
- ・合理的な安定した取引をし、安定した価格を政府に示すことが大切で、皆さんの協力が必要だ。

＜馥農企業股份有限公司＞

- ・りんごについては年間通して販売されるが、当社では青森りんごを200コンテナ輸入しているものの損をしている。
- ・仲卸は売れないものは引き受けてはくれないので、輸入量が増えないという悪循環にある。
- ・最初から高値だと荷が動かないので、仲卸が興味を持つような価格設定をしてほしい。



(4) 台湾青森りんご友の会創設について

輸出協会から別添資料に基づき、会則、運営方針や、来年をめぐり中国語版のホームページの立ち上げを説明し、設立の是非を問うたところ、会場からは満場一致の拍手で設立の賛同をいただき、10月7日付けで台湾青森りんご友の会をスタートすることとなった。

懇親会において40社に対して、台湾青森りんご友の会認定証を交付した。



市場調査

情報交換会に先立って、台北市、台中市で市場調査を実施した。

台北市では三重市場、台北第一果菜市场、福和生鮮農産有限公司カットフルーツ工場、スーパーカルフルを、台中市では中清市場を見学し、りんごの取引状況などを調査した。

青森産りんごは早生の黄王が若干見られただけで、主力はアメリカ産、チリ産で、一部に韓国産、南アフリカ産などが混じっていた。

特に、アメリカ、韓国は早生ふじが中心で、富士の表示で売られているものがあちこちの仲卸で取引されていた。両国産とも品質は上がっている印象で、アメリカ産が従来、ガラ、レッドデリシャス、グラニースミス中心だったものの、台湾の消費動向に併せて品種をふじにシフトしているように見られる。韓国産も今年台風の直撃を受けた割には、出回っている。

青森から出荷されていた黄王は、ビターピットが多発していて、仲卸店舗の店先で内容確認と不良果の交換がおこなわれていた。業者からビターピットの原因を質問されていた。

台北市場では、りんごの取引自体が少ない印象で、全体の2割程度の感じ、多種多様な果物であふれていた。それに引き換え台中の市場では、りんごのシェアが高く、半分を上回る印象であった。

三重市場



台北市から約20分

新北市にある三重市場

比較的輸入果物の扱いが多い市場



アメリカ産早生ふじ
(市場ではチリ産、アメリカ産が主体で、現在は早生ふじが中心)

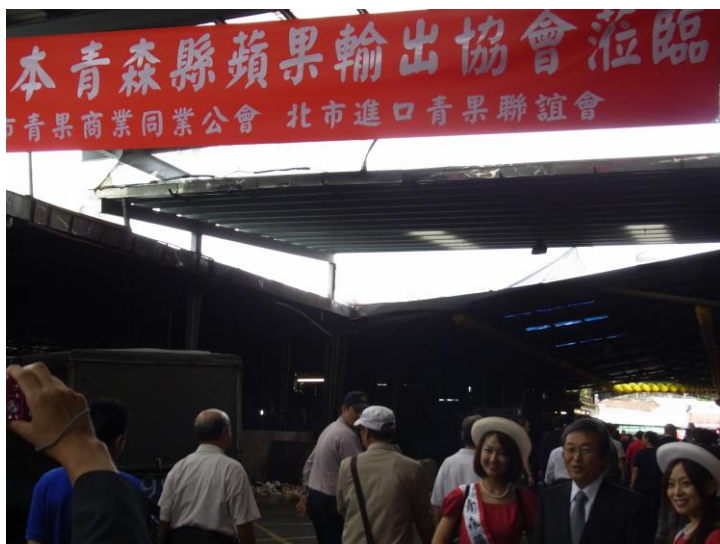


市場ではミスりんごから商協連の品種別検疫解禁日を知らせるパンフレットが配られた。

(台北第一果菜市場)



台北果菜第一市場では、台北青果商業同業公会の役員が整列して、爆竹を鳴らし、横断幕を張って歓迎してくれた。



台北青果商業同業公会の前会長邱進福さんはカットフルーツの工場を経営。年間約60億円の売り上げで、1日に1万ケースのりんごを扱う。



スーパーカルフルの果物売り場。チリ産のふじが一個33元（日本円92円）有袋ふじ一個45元（日本円126円）で売られていた。このほかアメリカ産グラニースミス（日本円48円）など。



台中市中清市場（りんごのウエイトが高い。）



台中の市場では青森産の黄王が販売されていたが、ビターピットの症状が出ていて、原因を問われていた。



韓国産の早生ふじも売られていた。

