



2014年2月26日

海外展開セミナー(アジア市場への共同輸出の研究)

沖縄の島から アジア市場への直接・共同輸出の提案

株式会社 地域開発研究所
地域経営グループ 栃木 晃

CONTENTS

1. 島の製品の海外でのニーズ
2. 島からの輸出のポテンシャル
3. 島からの輸出事例
4. 島からの輸出拡大における課題と取組み策
5. 島の製品の共同輸出体制の構築に向けて
6. まとめ

1. 島の産品の海外でのニーズ

(1) 島の産品=宝物は、海外でも高い人気。

- 塩、黒糖、もずく、紅イモ、泡盛など、より沖縄さをもつ島の産物は、貴重な産物=宝物として人気を集め始めている。



上海City Superの沖縄物産専門棚



台湾での沖縄物産フェア

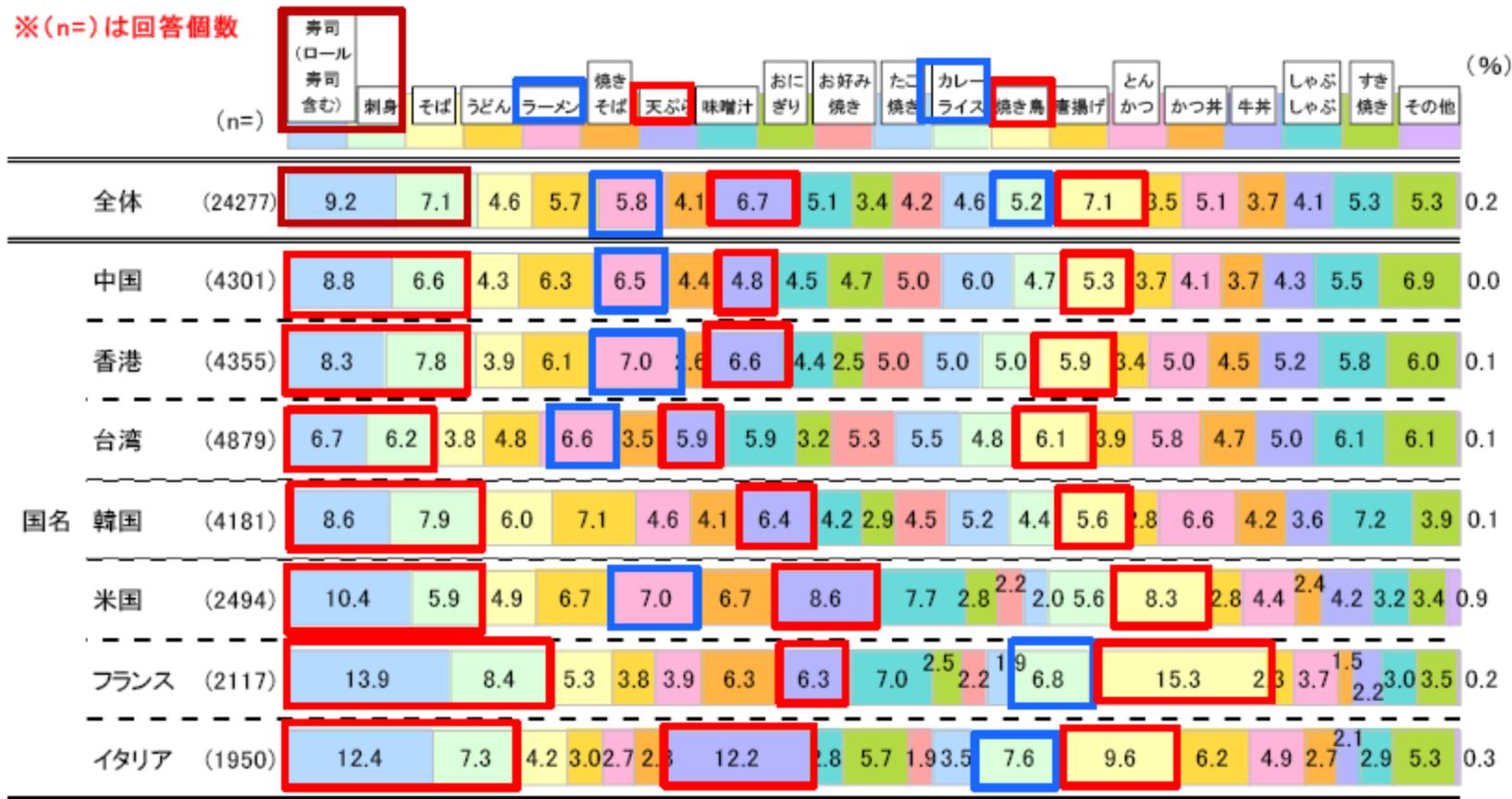
1. 島の産物の海外でのニーズ

(2) アジアにおける日本食の人気の高まり

- ・ 美味しく、健康的、かつ安全・安心の様々な日本食は、近年所得水準が向上しているアジア諸国において人気が高まっています。
- ・ 日本人が好む食べ物のほとんどは、アジアで人気があるといえます。

質問:「好きな日本料理メニューはどれですか(複数回答可)」

※(n=)は回答個数



資料: 日本貿易振興機構「日本食品に対する海外消費者アンケート調査」(2013年)

1. 島の産物の海外でのニーズ

(2) アジアにおける日本食の人気の高まり

- 寿司、ラーメンといった料理だけでなく、加工食品、菓子類にまで人気が広がっています。



インドネシアのコンビニに並ぶ、日本メーカーの菓子、カップラーメン

2. 島からの輸出のポテンシャル

○島での旅行や体験が、島の宝物の購入動機となる

○団体旅行から個人旅行へ

- ・ 団体旅行での購入は「定番のお土産品」が中心、個人旅行では「島特有の個性ある商品」にニーズがシフトしていく。

旅行・島での体験



本土や海外における購入の動機

- ①物産店での購入
- ②デパートでの購入
- ③通販での購入



わしたショップ(銀座店)

団体旅行

定番のお土産品



個人旅行

島特有の
個性ある商品
へのニーズ



香港ジャスコ内の沖縄県アンテナショップ(2011~12年)

3. 島からの輸出事例

○隠岐諸島(島根県)～CASの導入による特産品輸出

- ・ 隠岐諸島では、島の特産品である海の幸(養殖岩ガキ、白イカなど)が、工夫の上、中国・香港等へ輸出されている。

項目	概要
目的	先進的な輸送技術の導入による島の特産品の大都市圏・海外市場への出荷の拡大
実施時期	平成17年～
実施主体	株式会社ふるさと海士(あま)〈第3セクター〉
行政の支援	島根県海士町
取組内容	<ul style="list-style-type: none">・CAS凍結センターを海士町が整備。 農林水産省・新山村振興等農林漁業特別対策事業を活用し、整備費415百万円(国費50%)。・(株)ふるさと海士が運営。 ※職員7名(全てIターン)。資本金1億円、うち町9,000万円、民間企業5社を含む町内約50人が1,000万円出資。・CAS凍結した岩がき、白いかの出荷を開始。 首都圏のチェーン店、通信販売会社等へ出荷。
取組の成果	<ul style="list-style-type: none">・岩がき、白いか等の平成21年度目標9,000万円、8,200万円出荷。・平成21年度に黒字化達成。・平成19年7月より神戸港経由で中国へ輸出(平成21年度、800万円)・平成25年までに、中国、香港、アメリカ、ドバイへ輸出。台湾へも輸出予定。
今後の課題等	<ul style="list-style-type: none">・ブランドの確立と一層の出荷量の拡大。・島内漁業者の所得の一層の向上



白イカ



養殖岩ガキ

3. 島からの輸出事例

○輸出拡大に向けた動きが広がる、県内離島の宝物

- 石垣のクロレラ、多良間の黒糖、宮古の塩などは海外からの関心も高く、輸出拡大に向けた動きが広がりつつある。

品目	地域	概要	備考(事業者)
クロレラ	石垣	<ul style="list-style-type: none">北米や欧州など世界16カ国に製品を輸出。「ハラル認証」も取得し、イスラム教徒の多いマレーシアや中近東への輸出も視野に入れる。	八重山殖産
黒糖	多良間	<ul style="list-style-type: none">香港での「沖縄フェア」への参加がきっかけとなり商談に繋がった。香港向けに年間100トンの輸出を見込む。香港では、添加物を含まない、安心・安全な「純黒糖」として扱われている。	宮古製糖
塩	宮古	<ul style="list-style-type: none">台湾の百貨店内に「塩の専門店塩屋(まーすやー)」を開店。国内の店舗と同様に、店頭で全品試食が可能。今後、台北市内に3店舗以上を開店する計画。	パラダイスプラン



八重山殖産・クロレラ



宮古製糖・黒糖



パラダイスプラン・塩の専門店塩屋(まーすやー・台北)

4. 島からの輸出拡大における課題と取組み策

○島からの輸出においては共通の課題がある。
課題への対応のポイントは、共同での取組み。

島からの輸出拡大における課題と、課題に対する解決策・取組案

課題	概要	解決・取組み策
①小ロット単位	・まとまったロットが確保できず、 輸送費が割高になってしまう。	・共同輸送の実施 ⇒輸送コストの削減
②輸送ルート(航路)がない	・島から相手国への輸送ルート がないため、沖縄本島経由で の輸送になる。 ⇒結果として、輸送コストが高く、 リードタイムも長い。	・台湾との直航航路を利用 ⇒輸送コスト削減 ⇒リードタイム短縮化
③少量生産	・商品の安定供給が難しい。	・少量生産を活かし、「貴重で高 付加価値な島の宝物」とする。 ⇒市場でのポジションの確立
④輸出実績の少なさ	・輸出実績がないため、海外市 場での商品の知名度が弱い。	・共同でのプロモーションの実施 ⇒ブランドの構築へ

4. 島からの輸出拡大における課題と解決策

○沖縄県産品の輸出モデル: 個別荷主モデルと共同輸出モデル

- ・沖縄からの小口の県産品の輸出には、個別荷主モデルと共同輸出モデルがある。
- ・島からの小口の県産品輸出においては、効率的な輸送とともに、マーケティング、ブランド構築を地域全体として推進していくことが重要。

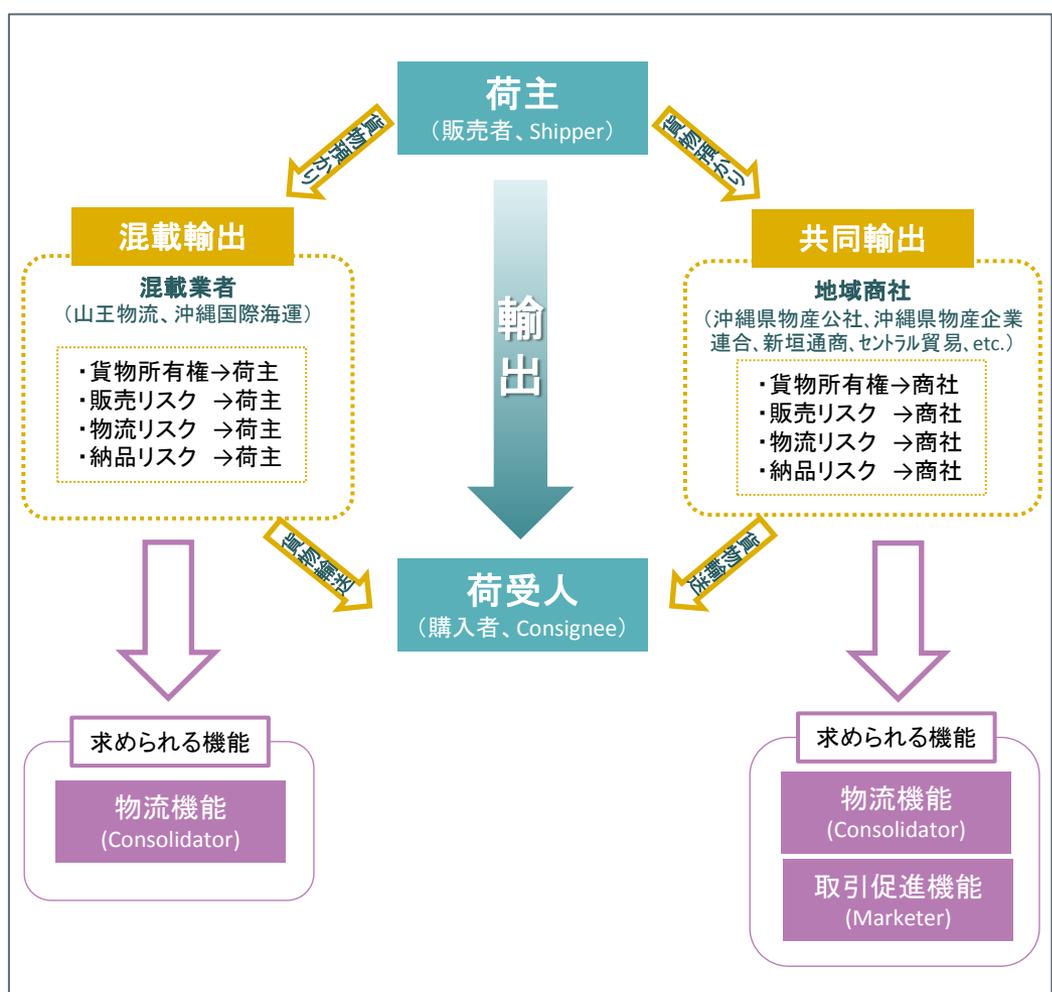


表 沖縄産品の小口輸出モデルの整理

項目	混載輸出(個別荷主による輸出)	共同輸出
荷主	県産品メーカー(単独)	県産品メーカー(複数)
輸出者 Shipper	各県産品メーカー	地域商社(沖縄県物産公社、沖縄物産企業連合、新垣通商、セントラル貿易等)
貨物所有権	各荷主	地域商社
販売リスク 物流リスク 納品リスク 決済リスク	各荷主	地域商社
ロット	パレット単位	コンテナ単位
利用海上輸送	混載輸送	コンテナ輸送、混載輸送
※那覇港からの混載輸送サービス 台湾: 2便/2週間 香港: 1便/2週間		
問題点	販売先開拓	・自社では困難 ・香港、台湾では自社展開可能だが、それ以外の地域はこれから
	販売促進	・自社では困難 ・メーカーとの協力が必要
	ブランド構築	・自社では困難 ・県等の支援が必要
	輸送効率	・コンテナ単位の輸送は困難 ・混載サービスが不可欠 ・台湾、香港以外では、本土港湾経由の混載サービス利用のため割高
求められる機能	○地域商社と連携した ・販売先開拓、販売促進 ・現地ニーズを踏まえた商品開発	○フロンティアエリア(香港、台湾以外の地域)における ・販売拓、販売促進 ・ブランド構築 ・物流機能の構築・確保
役割分担	○沖縄ブランドの構築 : 業界、県全体 ← 県の支援 ○販路開拓・販売促進 : 地域商社など ← 商工、ジェトロ等の支援 ○物流機能の構築・確保 : 物流事業者 ← 那覇港管理組合等の支援	

図 小口産品輸出における関係主体及び求められる機能

4. 島からの輸出拡大における課題と取組み策

○地域全体での共同輸送

- ・県産品輸出は小口単位のため、混載サービスを利用するか、もしくは地域商社による共同輸送が必要となる。
- ・地域商社による共同輸出・輸送は、地域商社が、複数の小口貨物を集め、コンテナ1本に仕立てて輸送する方式。沖縄県では、沖縄県物産公社や沖縄物産企業連合などが実施している。

表 混載輸送と共同輸送(地域商社による)の実施概要

輸送タイプ	概要	実施状況	メリット	デメリット
通常の混載輸送	<ul style="list-style-type: none"> ・混載事業者が、複数の小口輸送荷主の貨物を集め、コンテナ1本にして輸送。 ・混載輸送に係る通関、検疫、輸送手配等は、混載業者、通関業者が実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・那覇港からは、台湾、香港(社会実験として実施)のみ成立。 ・貨物量の少ない東南アジア地域向けには、成立せず。 	<ul style="list-style-type: none"> ・混載サービスが実施されれば、小口輸出が可能となる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ある程度の輸出量がないと採算性が確保できず、不成立。
地域商社による共同輸送	<ul style="list-style-type: none"> ・地域商社が、複数の小口県産品を買上げ、コンテナ1本にして輸出・輸送。 ・輸出先での販売促進には、県産品メーカーも参加。 ・通関、検疫、輸送手配はフォワーダーに任せる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・台湾、香港、中国、東南アジアなど全地域向けにコンテナ単位で輸送を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出量が少ない地域でもコンテナ1本で輸送可能。 	<ul style="list-style-type: none"> ・小口荷主の輸出量が増えた際は、独自に輸送する動きが顕在化。

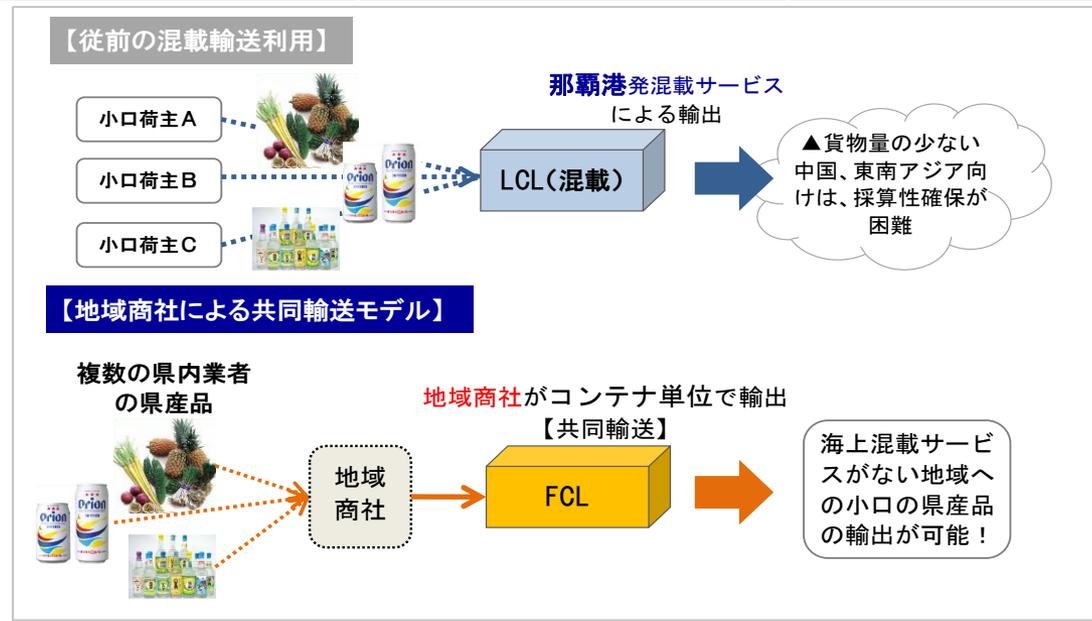


図 通常の混載輸送と地域商社による共同輸送の比較

4. 島からの輸出拡大における課題と取組み策

○台湾・香港への輸送ルートの構築

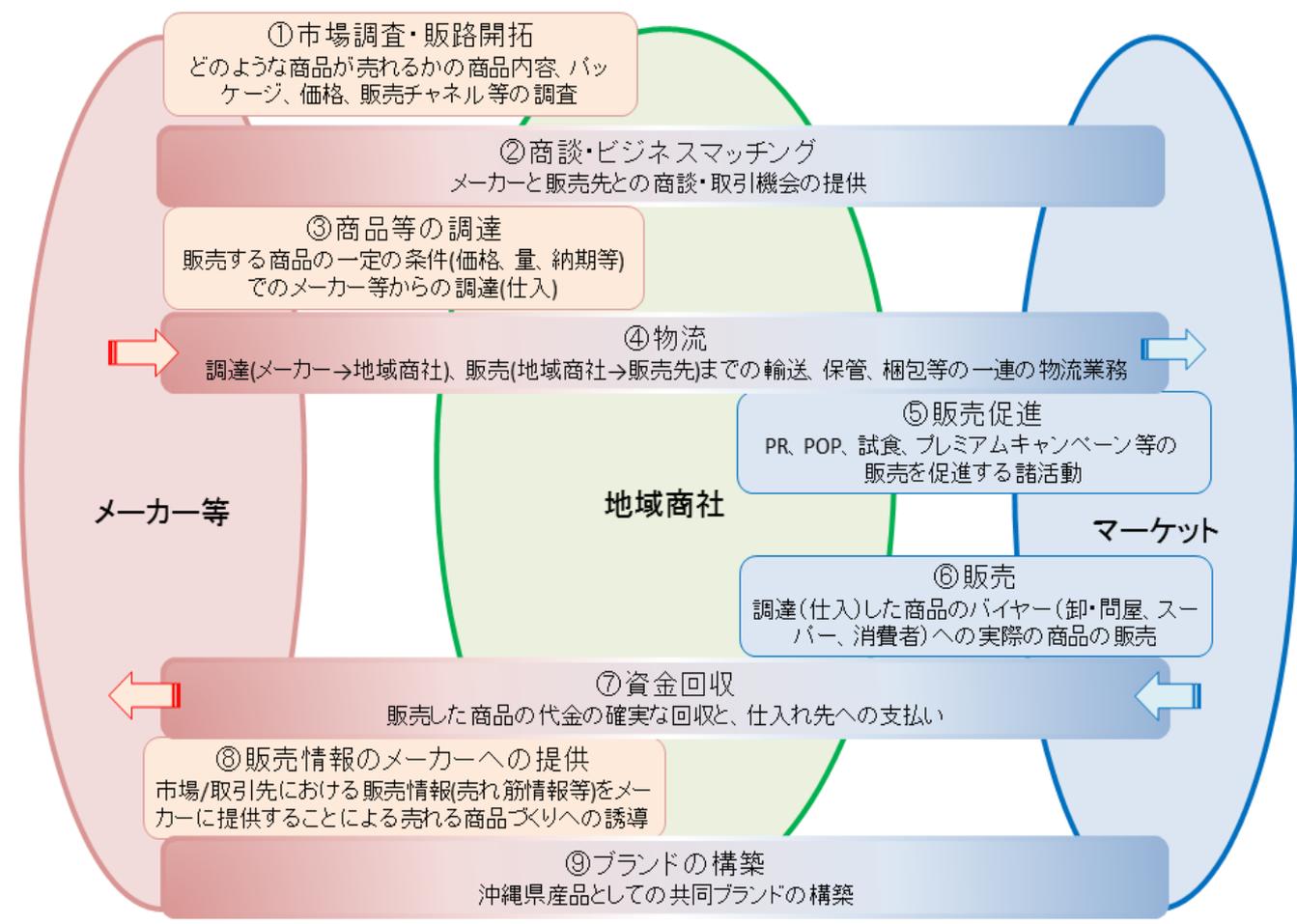
- ・ 複数の輸送ルートが考えられ、それぞれについてトライアルを実施し、最適ルートを開拓していく。
- ・ 台湾へは翌日着の短いリードタイム、香港へも5日程度で到着できる有利なポジションを活かす。

輸出先	海上輸送	航空輸送
台湾 (翌日着)	○直航航路あり ・南西海運 2014年1月より、 石垣→基隆コンテナ航路が就航 2014年8月より 宮古・石垣→基隆、高雄コンテナ航路が 就航予定 ・琉球海運 2014年6月より 宮古、石垣→高雄RORO航路が就航予定	○近い(翌日着)ため、必要なし
香港 (5日程度)	○直航航路なし ・台湾経由のルートを活用する(SEA &SEA)。	○直航便なし ・台湾経由の海上航路(SEA & SEA)や、 台湾経由の航空便(SEA & AIR)を活用 して輸出する。

5. 島の製品の共同輸出体制の構築に向けて

○島の製品の共同輸出体制の構築

・市場調査・販路開拓から物流、販売促進、販売、資金回収、ブランドづくりまで一貫して共同で行う体制づくりを！



島の製品の海外輸出における取組事項の整理

6. まとめ

- ① 沖縄の島には、海外でも人気のある魅力的な産品が多い
- ② 本土や沖縄の島から輸出する取組みが増えている
- ③ 島からの輸出の課題には、共同での取組みがポイント
- ④ 地域全体での共同輸出モデルをつくろう
- ⑤ 台湾とともに香港などへも輸出しよう
- ⑥ 様々な輸送ルートを試み、最適ルートを開拓しよう。
- ⑦ 市場調査・販路開拓・輸送・ブランディングなどを共同で行う輸出体制を目指そう！