

令和7年度「国内外競合と差別化できる、付加価値の高い農産物の輸出事業」の効果検証について

1. 事業名称

国内外競合と差別化できる、付加価値の高い農産物の輸出事業

2. 事業概要

大阪産(もん)のさらなる海外販路拡大を図るため、「傷みや早く輸送が困難」「鮮度が保持できない」等の理由でこれまで輸出が難しかった品目や、高価格販売が期待できるものの輸送距離が長い相手国を対象に、新技術(冷蔵・冷凍技術等)導入により海外展開をめざす。

3. 参画者による評価

事業全体について

- ・大阪産農産物輸出を検討するにあたり、有益な知見が得られていると考える。特に、実輸送試験とは別に、貯蔵試験を行っている点は高く評価する。現地のシェフ等のステークホルダー意見を収集できている点も大変参考になると思う。
- ・本事業の実施により、大阪産の農産物の海外における認知度は少しずつではあるが向上したと思われる。地道な活動が必要であることが重要であると認識した。
- ・流通量があっても、国内消費が主となっている今、高付加価値、高単価での差別化を実現していくための施策が必要であると思った。現地ニーズを踏まえた商品改良・規格対応を進めることが、継続的な取引に結びつくと思われる。
- ・輸出に必要な手続きや品質・規格対応に関するノウハウが事業者に蓄積され、今後の自立的な輸出展開に向けた基盤の整備を図る必要があると感じた。大産地ではない『大阪産』のより一層の発信強化により、農業者・関係団体の連携が進み、地域産業全体の活性化に寄与することを期待する。

各事業内容(食材提案会及び新技術を用いた輸送試験、テストマーケティング等)について

- ・海外バイヤーやシェフを招聘するなど積極的な取り組みは必要であり、料理の仕方などのアドバイスを聞くことができ、食べ方提案にも生かせるのではないかと考える。
- ・海外の食品バイヤーは、単発取引ではなく中長期的かつ安定的な調達体制を重視する傾向が強く、輸出者側には一定量を継続的に確保できる供給力が求められる。この点を踏まえ、日本全国と比較しても生産量が多い品目を輸出対象として選定したことは、実現可能性と持続性の観点から妥当な判断であると評価できる。
- ・ターゲット国の選定についても、地域的な分散が図られているとともに、日本産の高品質・高価格帯農産物を購入できる富裕層市場が存在する国・地域が選定されており、総じて適切である。
- ・なす類が低温障害を呈することは周知の事実のため、低温保存以外で試験が可能な場合は適温での試験区も設計する等、試験設計については事前検証がもっと必要であった。また、いちじく、いちご(およびもも)については、輸出時の損傷がボトルネックになると想像できる。そのため、**R8**年度は輸送時の対応を検討して欲しい。
- ・**R7**年度に試験を実施した**2**種の鮮度保持技術のうち**1**技術については、今回のデータからは明確な効果を得ることができなかった。今後、輸送コスト等の観点も踏まえた必要な技術を選定できる知見を集積するよう要望する。
- ・本輸送試験を通じて、品目特有のリスク要因と、それに対する具体的な改善策が明確化されたことは、今後の本格輸出に向けた重要な知見の蓄積につながっており、実証事業として高い意義を有している。
- ・各ターゲット国において、小売、レストラン、ホテルといった異なる業態・用途を想定したテストマーケティングがバランスよく実施された点は評価できる。用途別の反応や評価を把握できたことで、実需に即した検証が行われたといえる。また、現地バイヤーやシェフ等から具体的かつ実践的な生の声を多数収集できており、これらの情報は今後の事業計画の高度化や、実際の輸出展開時における商品設計・販売戦略の検討において、有効に活用されるものと考えられる。