

令和元年度地方創成推進交付金  
「戦略的農産物を核とした成長サイクルの確立プロジェクト」  
KPI（重要業績評価指標）の結果について

<交付金対象事業の概要>

寒河江市の「さくらんぼ」及び朝日町の「りんご」の2大戦略的農産物の連携を核とした成長サイクルの創出プロジェクトを実施し、「稼ぐ農業」を加速化させる

<KPI の検証>

(単位：トン)

輸出量 ※()内は達成割合	H28 (基準値)		H29 (1年目)		H30 (2年目)		R1 (3年目)		R1 目標値
寒河江市 (さくらんぼ)	0.58	62.28	0.54	57.49 (56.6%)	0.56	53.16 (52.4%)	0.62	45.12 (44.5%)	101.50
朝日町 (りんご)	61.70		56.95		52.60		44.50		
【参考】 寒河江市 (すもも)	—		0.32		0.46		—		—
【参考】 朝日町 (ラ・フランス)	2.03		2.35		2.20		1.10		—
輸出量合計	64.31		60.16 (59.3%)		55.82 (55.0%)		46.22 (45.55)		—

<輸出量の増加に向けた取組内容>

- ① 既輸出国への輸出量拡大及び新規輸出国の開拓に向けて、戦略的作物である「さくらんぼ」と「りんご」の輸出プロモーション等を連携して実施し、ブランド認知度の向上、定着を図る。
- ② 輸出量拡大に対応するため、「さくらんぼ」(紅秀峰等)や「りんご」(ふじ等)の高品質栽培や出荷時期拡大のための栽培施設整備や労働力確保対策補助等を実施する。

## 寒河江市の輸出に関する取組と課題について

### 1 輸出品について

寒河江市海外輸出推進協議会が主体となり、さくらんぼの輸出を行っている。主に果肉が硬めで日持ちのする紅秀峰を中心に輸出しており、見た目や食味等の点で競合相手となるアメリカンチェリーとの差別化を図っている。

昨年度までの輸出先国は台湾・マレーシアの2か国だったが、今年度、新たにシンガポールと香港が加わり4か国となった。今後も輸出先及び輸出数量の拡大、将来的には他の果物や野菜等、輸出品目の拡大を目標に取り組んでいる。

また、H29、H30年度にマレーシアへ輸出を行ったすももについては、バイヤーの都合によりR1年度は輸出を行わなかった。

### 2 輸出実績

#### (1) 輸出量の推移

(単位：kg)

	品目	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1
台湾	さくらんぼ	(21)	95	160	180	150	170	146 (206)
マレーシア	さくらんぼ	-	(10) ※サンプル	200	400	390	390	290 (480)
	すもも	-	-	-	-	320	465	-
シンガポール	さくらんぼ	-	-	-	-	-	-	82 (200)
香港	さくらんぼ	-	-	-	-	4	-	102.5 (102.5)

注：H25（台湾）は、台北国際食品見本市（フード台北2013）に出展

注：R1の（ ）内は当初発注量

#### (2) 出荷体制

- ・28年3月に生産者・市・JA さがえ西村山で構成する「寒河江市海外輸出推進協議会」を設立し、生産・輸出体制を構築。会員39名（R1）。

### 3 令和元年度輸出状況

輸出先	台湾	マレーシア	シンガポール	香港
販売場所	台北市内の高級百貨店3店舗	クアラルンプール市内の高級スーパーマーケット約20店舗、ペナン	DON DON: DONKI 4店舗	DON DON: DONKI 1店舗
バイヤー	商田實業有限公司	JMG トレーディング	ドン・キホーテ	
輸送方法	船便（東京まで陸送）	空輸（成田まで陸送）	空輸（平和島まで陸送）	空輸（成田まで陸送）
輸送期間	14日間（検査を含む）	3日間	5日間	4日間

### 4 農産物の輸出に関する現状と課題

#### (1) 生産体制について

- ・防除基準が国内向けとは異なるため、輸出先国の基準に合わせた防除が必要であり、少量の輸出向けさくらんぼのために国内向けとは別の薬剤を用いた防除作業等を行うのは作業負担や経費負担が大きく、輸出数量拡大の足かせとなっている。ただし、課題となるのは、輸出国における残留農薬検査基準をクリアできるかなので、負担軽減を図るため、より負担の少ない生産体制についてJA等の関係機関と研究を進める必要がある。
- ・昨年から、全県的な出荷解禁日の設定が廃止されたことにより、生育に合わせた出荷開始日を設定でき、品質的には問題ないものを出荷できるようになった。しかし、今年度は、開花時期の降雨により受粉がうまくいかなかったことや、6月5日ひょう被害等により収穫量が平年よりかなり少なかった。また、収穫盛期の降雨により後半は出荷時の検品においてうるみがちなものも見受けられたり、一部に色づきが淡いものが目立ち、外観にバラつきがあった。結果として、当初の輸出発注量988.5kgに対し輸出実績量は620.5kgと約63%にとどまった。

#### (2) 物流について

- ・昨年度は、長期間の輸送や温度変化によるカビ・うるみ等の発生は、適期の出荷に加え、マレーシア向けの国内輸送（寒河江⇒福岡）をクール便に切り替えたことにより大幅に改善された。今年度は、更なる着荷時の品質向上を図るため成田からの空輸に変更したが、ロス率は2.8%（前年1.3%）と大きかった。しかしながら輸送期間が短縮されたためかロスは最小限にとどまった。

一方で台湾については、作柄が悪くなかったことに加え、船便による長期間輸送ということもあり、ロス率が14.5%（前年6%）とかなり大きかった。（写真①）

シンガポール、香港については、東京から航空便だったが出荷時期が遅かった 7 月 7 日出荷分については、収穫時期の降雨等もあり、出荷時のうるみや腐れ等も多く見られた。

- ・輸送時のダメージを軽減するために鮮度保持シート（写真②）を昨年同様全量に使用した。また、マレーシアと台湾においては、試験的に新しい品質保持資材（防カビシート、防カビ袋、防カビシート+結露防止袋）を一部に施したが、出荷時の品質があまり良くなかったこともあり、台湾においてはカビ、腐れ、うるみが多く見られ、着荷状況に明確な違いは見られなかった。ただしマレーシアの売り場では差が見られたとの報告を受けており、次年度も試験を継続したい。
- ・輸送期間を短縮するための関東圏からの空輸を継続するなど、国内輸送の更なる改善について検討していく。輸送コストの増加は価格に反映されることになるため、品質維持とコスト面のバランスの見極めが必要である。コストを考慮した適切な梱包・流通体制の模索を今後も進める。

【写真①】台湾着荷状況(カビ・うるみ)



【写真②】鮮度保持シート&鮮度保持資材



### （3）販売戦略

- ・ブランドの認知度向上・定着を目指し、忍者の意匠等による統一したイメージ戦略により、繰り返しアピールしていく必要がある。また、より低コストで訴求力のあるパッケージデザインの検討を続け、高級感のあるブランドイメージの確立を目指す。
- ・今年度も昨年度と同様に、1 kg箱と 500 g 化粧箱(忍者デザイン)での販売形態に加え、シールを貼り付けた 100 g、150 g パッケージ（写真③、④）での販売を行った。少量で安価な価格帯で、一般的なフードパックに比べ高級感があるため、現地での反応は良かった。
- ・ドン・キホーテでは、上記販売形態に加え、300 g 化粧箱による販売も行ったが、初めてのこともあり、化粧詰めの手続きが分からず、最初はバラ詰めのような状況だった。その後、機構より現地マネキンに陳列の仕方や試食のやり方を指導していただいたこともあり、結果的には大盛況で完売したとのこと。（写真⑤）
- ・今年度は、マレーシア国内販路の拡大のため、クアラルンプール市以外の主要都

市であるペナンでの試験販売も行ったので、今後本格的な流通販売に向けて販売を継続していく。シンガポールと香港については、ドン・キホーテの店舗が続々とオープンしているので、販売店舗数を増やし輸出拡大を図る。

【写真③】 100g パッケージ (マレーシア)



【写真④】 150g パッケージ (台湾)



【写真⑤】 DON DON: DONKI 販売状況 (香港)



## 5 今後の展開について

- ・ 今後は、目標のさくらんぼの総輸出量を 1 トンとして取組を進めていくとともに趣向を凝らしたプロモーションの実施についても検討を行う。
- ・ 紅秀峰の輸出で得たノウハウやネットワークを活かして、現地でのニーズを踏まえた他農産物の提案を行うとともに新たな輸出先国を開拓し、寒河江市における輸出事業の拡大を図る。

## 朝日町の輸出に関する取組みと課題について

### 1. 輸出入りんごについて

各国の富裕層をターゲットとして、丸秀クラス（3番手）を中心とした出荷を行っている。今年度の出荷国は、台湾・タイ・香港・フィリピン・マレーシアの5か国となっている。出荷品種は、シナノスイート・王林・シナノゴールド・ふじの4品種で、中生種のシナノスイートから始まり、晩生種のふじまで品種のリレーでの販売を行っている。食味を維持するために出荷するりんごには鮮度保持処理（スマートフレッシュ処理）を行っている。

### 2. 出荷体制

さがえ西村山りんご部会朝日センター支部を中心とした町内5つのりんご生産組合で構成する朝日町果樹組合連絡会議を実施主体として輸出事業を実施している。年数回会議を開催し町りんご生産者全体で輸出事業を行うという意識付けを行っている。

### 3. 輸出実績について

#### (1) 輸出量の推移

年度	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1
相手国																
台湾	14.0	5.5	12.2	10.5	9.0	13.5	12.1	6.2	7.8	10.7	12.6	13.3	8.5	12.1	10.0	7.6
タイ			1.2	5.3	9.6	8.2	9.6	6.3	8.0	9.1	9.5	9.6	9.1	9.7	8.6	8.4
香港				5.2	18.9		8.8				0.9	15.3	14.9	0.4	0.5	0.4
シンガポール							6.3	0.5								
フィリピン								1.0	1.2	1.2	2.6	4.9	5.4	6.4	7.3	7.9
マレーシア										2.7	12.4	27.0	22.3	28.3	26.3	20.2
ドバイ											0.9	1.7	1.5			
合計	14.0	5.5	13.4	21.0	37.5	21.7	36.8	14.0	17.0	23.7	38.9	71.8	61.7	56.9	52.6	44.5

## 4. 輸出の現状と課題

### (1) りんごの品質について

- ・今年度は、夏場の高温等の影響もあり、熟度や蜜入りが良かったため、軟化等や内部褐変が心配されたが鮮度保持処理を収穫後すぐに行うことを徹底したためりんご品質も良くバイヤーからも好評で、「近年のりんごで一番おいしかった」との評価を頂くことができた。品質のよいものを輸出するためには、鮮度維持処理が必須となっているため、収穫期に合わせた鮮度保持処理を継続していく。
- ・天候等の影響により、王林に関してビターピット（写真①）が多く発生した。王林については元来発生しやすい品種で、昨年も発生しており輸出においてビターピットの発生が課題となっている。今後の出荷にむけては発生の削減に向けて関係機関と協力しながら検討を行っていく。



写真① ビターピットの発生した王林

### (2) 出荷体制について

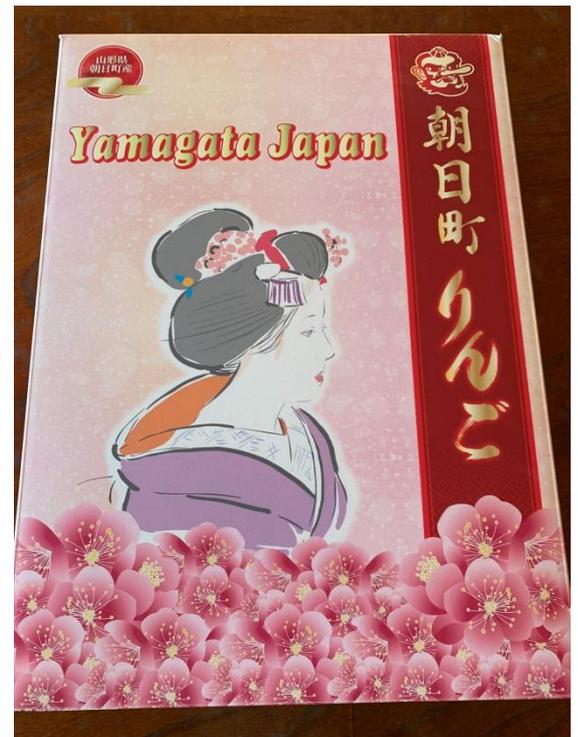
- ・台湾向けのりんごについては、検疫のため全数エア処理が必要となっている。そのため時間や人手もかかるため、本来の選果業務に大きな影響が出ている。台湾からのオーダーは増えているがエア処理の影響でキャンセルしている部分も多い。今後輸出量の拡大に向けては、この点が大きな課題となっている。また検疫で虫が発見されれば出荷停止もあるため選果人にとって大きなストレスになっている。
- ・現在の輸送は場所や時間指定の問題があるためトラックチャーターにより対応している。近年は輸送費の高騰により経費が増加しているため、検疫方法の見直しや市場便利用等を検討していく必要がある。

### (3) 販売について

- ・ブランド確立のために、販売されるりんご1つ1つに天狗シール(写真②)を貼ることを徹底し、天狗シール=朝日町りんごと認識してもらえるようにしている。その影響もあり現地でも定着しつつある。化粧箱(写真③)も作成し現地での販売拡大に向けて活用している



写真② 天狗シールが貼られたふじりんご



写真③ 化粧箱

## 5. 今後の展開について

### (1) 輸出国の拡大

- ・現在は5か国だが、山形県国際経済振興機構と連携しながら新規輸出国の拡大を行い輸出量の増加を図っていく。また新規国だけでなく、既存輸出国でも地方都市等にも販路を広げていき出荷量の拡大につなげていく

### (2) 出荷量の確保

- ・既存輸出国においても輸出オーダーは増加しているが国内出荷との関係でキャンセルしている部分も多い。出荷量確保に向けては、各生産組合と連携を取りながら出荷量の確保に努めていく。また老木化が進み年々生産量が減少しているため、新植や改植を行うことによる生産量の増加も推進していく

寒河江市の観光果樹園に関するインバウンド状況について

寒河江市さくらんぼ観光課

(1) 観光果樹園の外国人来場者の推移

①平成29年

(単位：人)

	台湾	タイ	シンガポール	マレーシア	その他	月別合計
1月	224	36				260
2月	440		84	15		539
3月	157					157
4月	97		30			127
5月	40	9				49
6月					24	24
7月	14					14
8月	139					139
9月	88					88
10月	230	17				247
11月	73					73
12月	82					82
国別合計	1,584	62	114	15	24	1,799

②平成30年

(単位：人)

	台湾	タイ	シンガポール	マレーシア	その他	月別合計	前年比
1月	257				8	265	101.9%
2月	859	68	22		46	995	184.6%
3月	306				20	326	207.6%
4月	102	16	251		5	374	294.5%
5月	125					125	255.1%
6月	112					112	466.7%
7月	41					41	-
8月	27					27	-
9月	8					8	9.1%
10月	21			17		38	-
11月	16					16	-
12月	307	67			10	384	-
国別合計	2,181	151	273	17	89	2,711	150.7%
前年比	137.7%	-	239.5%	113.3%	370.8%	150.7%	

③令和元年

(単位：人)

	台湾	タイ	シンガポール	マレーシア	その他	月別合計	前年比
1月	585				31	616	232.5%
2月	432					432	43.4%
3月	121					121	37.1%
4月	89					89	23.8%
5月	98					98	78.4%
6月	143					143	127.7%
7月	164				20	184	448.8%
8月	37					37	137.0%
9月						0	0.0%
10月	25	25				50	131.6%
11月	61				29	90	562.5%
12月	217	27			4	248	64.6%
国別合計	1,972	52	0	0	84	2,108	77.8%
前年比	90.4%	34.4%	0.0%	0.0%	94.4%	77.8%	

※寒河江市周年観光農業推進協議会集計

## (2) 寒河江市のインバウンドの取り組みについて

### 【平成29年度】 受入体制整備

- ・情報通信の整備として無料公衆無線 LAN (wi-fi) を市内観光拠点施設に設置した。  
(慈恩寺、寒河江駅 2F)
- ・また、外国人に対応できる観光ボランティア等の育成事業を実施。
- ・プロスポーツさかたポートセールス協議会に参加し、クルーズ船の誘致及び酒田港から県内オプションツアー企画にあたり「さくらんぼ狩り」のメニュー造成に取り組んだ。

### 【平成30年度】 受入体制整備

- ・補助事業を活用し、市内観光従事者を対象に外国人のおもてなしや語学について育成事業を実施。
- ・クルーズ船のオプションツアーとして、さくらんぼ狩り（ダイヤモンドプリンセス号 7/1・7/17）のツアーを造成した。

### 【平成31年度（令和元年度）】

#### 1 受入体制整備

- ・「寒河江市インバウンド受入態勢整備事業費補助金」制度を創設。和室の改修、ベッド、トイレ整備や多言語標記案内看板設置をはじめ、独自の外国人受入研修などへの経費に対し市独自の支援を実施。
- ・クルーズ船のオプションツアー（クルー限定）として、さくらんぼ狩り（6/23）のツアーを造成した。また、寄港地である酒田港のおもてなしの広場において、乗客用に寒河江産さくらんぼの販売を実施。（200g フードパック×100P）
- ・市内観光従事者を対象に、これまで実施した外国人のおもてなしや語学に関する内容をまとめた冊子「寒河江市インバウンドおもてなし BOOK」を発行し、観光関係窓口へ配布予定。

#### 2 その他

- ・県内旅行関係者（宿泊、土産、食事など）との連絡会へ参加し、インバウンドへの情報交換や、現地エージェントへの市PRを実施。
- ・令和元年11月に、市、観光物産協会、温泉協同組合と合同で「東北プロモーション in 台湾」へ参加。台北会場にて、山形県ブースへ出展し観光PRを実施。  
(県内市町村での参加は寒河江市のみ) さらに、現地エージェントとの商談会、情報交換会へ参加した。

### (3) 今後の事業の方向性について

令和2年度、さくらんぼ会館に設置している観光案内所をチェリーランドさがえ本体施設の敷地に移設し、西村山地域のみならず県内各観光地の情報発信の拠点となるよう整備を予定。あわせて、英語で案内できるスタッフの常駐も検討中。

インバウンドの状況を的確に捉え、寒河江でしか味わえない寒河江ならではの地域の魅力を活用し効果的な事業の推進や情報を発信していく。

特に、日本の安全安心な「食」、ターゲットとする台湾等では珍しい「雪」という観光資源を活用し、外国人観光客の増加に繋がるよう県内観光地と組み合わせたツアーなど積極的な旅行エージェントへの売り込みや商談会へ参加しツアー造成を図って行く。

また、台湾からのチャーター便を活用し誘客できるよう県と連携しながら取り組んで行く。

## 農産物の海外輸出推進に関する連絡会議議事録

日 時：令和2年2月12日（水）午後1時30分から午後2時40分

場 所：寒河江市役所 議会会議室

出席者：ジェトロ山形貿易情報センター 職員

一般社団法人 山形県国際経済振興機構 職員

山形県農林水産部6次産業推進課 職員

寒河江市周年観光農業推進協議会 会長

寒河江市海外輸出推進協議会 会長

朝日町観光協会 会長

さがえ西村山農業協同組合営農販売部園芸課 主任

朝日営農生活センター長

朝日町農林振興課 主査兼係長

主事

寒河江市企画創成課 主任

寒河江市さくらんぼ観光課 課長補佐

寒河江市農林課 課長

寒河江市農林課 課長補佐

寒河江市農林課 係長

### 開 会：

司会： ただいまから、農産物の海外輸出推進に関する連絡会議を開会する。開催にあたり寒河江市農林課長からご挨拶を申し上げます。

寒河江市農林課長：寒河江市と朝日町は、さくらんぼとりんごの2大戦略的農産物の連携により「稼ぐ農業」を加速化させる地方創成のためのプロジェクトとして輸出に取り組んできており、この会議も3回目となります。今年度は計画の最終年度となり、この間、輸出量拡大に向けた様々な取組を行ってきたところである。さくらんぼとりんごについては、現状で十分な国内需要があるものの、人口減少を見据えた場合、新たな販路の確保というものも必要であり、その一つが海外への輸出であると考えている。最近では、新型コロナウイルスといったことも心配される中であり、インバウンドの拡大も含め、不透明な部分はあるものの、輸出量の拡大といったKPIの達成状況やそれぞれの取組・課題などの共有を図りながら、次年度の取組に繋げてまいりたいと思うので、皆様からの忌憚のないご意見をいただきたい。

司会：課長には座長として会議の進行を務めていただきたい。

### 協 議：

座長： それでは進めていくので、ご協力のほどよろしくお願する。それでは、次第3の報告事項として「輸出量に関するKPI（重要業績評価指標）の結果について」報告をお願いします。（資料により説明 寒河江市農林課）

座長： 事務局からK P Iとして設定した輸出量の令和元年度の状況について報告があった。結果として目標とした数字に届かなかったわけだが、それぞれの市町の取組内容や取り組む中で見えてきた課題、それを受けた今後の展開等については、次の協議の中で詳しく説明した後に、ご意見をいただきたい。ここでは資料についての質問や確認したいことがあったらお願いします。

(質問等なし)

座長： 特に質問等が無いようなので、次に進ませていただく。4の協議事項「農産物の海外輸出に関する取組実績と課題」について、寒河江市と朝日町から説明をお願いします。  
(資料により説明 寒河江市農林課、朝日町農業振興課)

座長： 双方の説明から国内の需要がある上で海外への輸出を行う中、生産が追い付かなかったり、作業が追い付かなかったりといったことがあり、オーダーを断っているという状況があるとのことである。そのような中、先ほどの報告事項で示されたとおり、元々の目標値が高かったという状況はあるが、K P Iとしては目標とする数値の半分にも至っていない現状にある。これを踏まえ皆様から質問や意見ををお願いします。

寒河江市海外輸出推進協議会： 去年は、新規の輸出先も含めて、1トン程度のオーダーがあったが、説明にあったとおり、天候不順もあり、紅秀峰については着果数が少なかった。J A出荷についても、前年の6～7割程度で大幅減となっている。今年も雪が降らない中で、農家も工夫をするが、天候不順に対応できない状況があるのではと思う。特に紅秀峰については、霜に弱いということもあるので、行政・J Aと現場が一体となって対策をしっかりと行う必要がある。また、値段についてもしっかりとキープしながら数量を伸ばしていかなくてはならない。紅秀峰については、寒河江市内で目標としていた50haを超えたこともあり、今後も面積拡大をしていく中で、輸出分を確保していきたい。

座長： 先程の寒河江市の説明の中で、輸出量の目標を1トンということで進めていきたいといったことがあったが、会長からは値段をキープした上で数量を伸ばしていく必要があるという意見をいただいた。これに対する考えはあるか。

寒河江市農林課： 数量を伸ばすためには、国を増やすということもあるが、後は販売店舗を増やしていく必要がある。その中で、売れる店舗を見極めながら取組を行っていきたい。また、値段については、国ごとに防除暦が異なる関係もあり、台湾のように厳しい国もあり、その基準により値段をどうするかは検討していきたい。

寒河江市海外輸出推進協議会： 国に合わせて3タイプの防除暦があり、現場での対応が難しい部分があった。関係機関と協議いただいて、なるべく日本の防除暦と同じような形で防除ができるようになればもっと数量が出てくると思う。

座長： 残留農薬の基準については、国の関係機関と話をしているところであるが進んでい

ない。

寒河江市海外輸出推進協議会：紅秀峰の解禁日が、JA単位になったこともあり、輸出の場合は早めに出荷日を決めることができる。ある程度早い時期の出荷としていく必要がある。遅くなると品質が低下してしまうため、そのあたりを調整してほしい。

座長：寒河江市周年観光農業推進協議会からご意見はないか。

周年観光農業推進協議会：さくらんぼの出荷形式は1kgのバラ詰めか。

寒河江市農林課：そうである。

周年観光農業推進協議会：1kgバラ詰めと輸送時にさくらんぼに傷がつきやすい。例えば、500gのパックバラ詰めに変更して、上にウレタンを乗せることで、ロスが減るのではないかと思う。出荷の規格はどうなっているのか。

寒河江市農林課：秀の2Lである。

周年観光農業推進協議会：輸出は紅秀峰だけか。

寒河江市農林課：佐藤錦も少量輸出している。

座長：さくらんぼの話が続いたので、次はりんごの選果体制について、さがえ西村山農協から現場の声を聞かせてほしい。

さがえ西村山農協：台湾への出荷がひと際大変な状況。国でエア処理をしたりりんごを出荷することが決められており、1つに約50秒処理をしなければならぬ。これをやっていると他の仕事にならない状況となっている。これが、台湾の注文に十分対応できていない原因となっている。他の国については、国内の基準と大きな差が無く、台湾だけが飛びぬけて労力がかかっている状況。

座長：朝日町でオーダーを断っているのは台湾だけか。

朝日町農林振興課：基本的に台湾。またタイについては、ふじの出荷時期が早く国内出荷と比べても単価が400円程度安いいため、断っているということもあるが大部分が台湾。

座長：需要としては、一番引きが強いのはマレーシアで次が台湾か。

朝日町農林振興課：マレーシアが一番強く、次が台湾だが、タイも増えてきている。台湾からは来年10t程度増やしたいとの話をいただいたが、関係者で話した中では、対応は厳しいのではないかと考えている。

座長： 人が足りなくてできないのか、それとも作業が価格に合わないということか。

さがえ西村山農協：労力は、国内の3倍かかる。資材についても1.5倍かかる。

座長： 人員体制を整えばやる価値があるのか、そもそもそこまでかけてやる話ではないということなのか。

さがえ西村山農協：輸出を始めたきっかけが台湾であり、それが成功したことが今に繋がっている。台湾への輸出量を0にすることは出来ないと考えており、現状維持をしていきたい。

座長： 朝日町観光協会は意見等ないか。

朝日町観光協会：りんごを通じたインバウンドについては、朝日町で少しずつ増えている状況であり、雪とりんごということで1つのPR材料となっている。これから春にかけて雪とりんごということが中心になることから、外国人向けにりんごを確保しなければいけないということで、A s a h i 朝日自然観の雪の中にコンテナで600ケース埋めている。全部がインバウンド向けということでないが、一部は台湾からの観光客向けということで考えている。一つあるのはりんごの生産量自体が減っており、大きな課題と思っている。りんごは大きな観光資源であり、国内PRも含めて、これからのように生産を維持していくかを役場とJAと考えていかなければいけない。

座長： 需要がある中で生産支援といった観点から行政も協力して、維持していく必要がある。りんごとさくらんぼは、国内需要で十分な状況、むしろ足りないような状況であるがこの点について、さがえ西村山農協からご意見は。

さがえ西村山農協：さくらんぼについては非常に足りない状況であった。りんごについても国内需要で十分売っていける状況。

座長： JA的には、海外よりまず国内ということだと思うが、築いてきた海外のコンネクションというものは維持していく必要があると思う。寒河江市では1tを目標とすることだが、朝日町の目標としてはどの程度を考えているのか。

朝日町農林振興課：今回の取組を行うにあたっては、どんどん輸出量が伸びていく中で目標値を設定したものであった。朝日町のりんごの生産量の1%程度が目標になると思っており、現在の生産量については、約6千~7千tと推計していることから、その1%だと60tから70tを目標になると考えているが、様々な状況で上下するものと思っている。

座長： 少なくとも現状から15t程度は増やしていきたいということか。

朝日町農林振興課：輸出の際の作業の手間もあるが、農家の高齢化などで国内需要にどう応え

るかということや、樹が古くなり生産量が落ちてきていることなど生産量の確保をどうやっていくかということも含め、考えていきたい。

座長： 会長からあったとおり、りんごもさくらんぼも市町の顔ということには間違いないし、観光客を引っ張る際の武器にもなる。行政としては生産支援を続けていかななくてはならないと考える。そのほかご意見ないか。

さがえ西村山農協：輸出を増やしていくとすれば、事業費も拡大していくと思う。現状では市やJAからの支援があって成り立っていると思うが、事業費が拡大していく中でも取組を継続することができるのかお聞きしたい。

寒河江市農林課：目指すところは自立的に輸出が可能になるのがゴールであると思っている。こちらからの提示額で、輸出先で納得して買ってもらい、その中から事業費を賄うということが理想であると思うが、現状ではまだ知名度を上げ、ブランドを確立し、価値を上げていくといった段階から脱していない。このため、しばらくは行政で支援をしながら自立できるブランドを確立しようというのが寒河江市の考え方である。

座長： PRにどれほど予算を投じていくかということだが、国内市場であっても消費者の信頼を得るには時間がかかる。海外で信頼されて、プロモーションしなくても手に取ってもらえるという段階にはまだ達していないというのが現状。さくらんぼの横で日本産の桃はプロモーション無しでも売れている。その水準まで努力をしていくことが必要であると思っている。朝日町ではどうか。

朝日町農林振興課：朝日町でも同じような状況がある。取組を進める中で、行政の支援をなるべく抑えてきたが、近年はスマートフレッシュ処理が必須となり、この部分の経費がかかっている。少しずつ単価に上乘せはしているが、プロモーションしなくても売れるかについては思うところがある。知名度については、少しずつ天狗印は朝日町のりんごということで、台湾やマレーシアには根付いてきたと思う。本当に独り立ちするためには、価格面でもっと協議していかなければならない。一方で、儲けではなく、国内に加えてしっかりした販売先を確保しておくという面もある。

座長： 他に意見はあるか。KPIの検証については、作業性の課題や生産量確保の課題があり達成されなかったものの、この課題を解決しながら、りんごもさくらんぼも引き続き輸出量を増加させる方向で関係者が協力して取り組んでいくということによろしいか。

(意見なし)

座長： 異議なしとさせていただきます。それでは、寒河江市のインバウンドの状況について、寒河江市のさくらんぼ観光課から説明をお願いします。

(資料により説明 さくらんぼ観光課)

座長： インバウンドの状況について、説明があったが質問等をお願いします。

寒河江市海外輸出推進協議会：新型コロナウイルスによる影響はどうか。

寒河江市さくらんぼ観光課：外国人の状況については、宿泊があれば宿帳から把握することが可能だし、団体であれば予約等から把握も可能だが、どこの国から何人というところまでは、個人だと全く把握できない状況。寒河江市であれば、チェリーランドの免税店の手続きぐらいになる。正確な数字を掴みたいが、どのように掴めばいいか方法を考えているところ。このため、ここ最近の状況について、すぐわかる状況になっていない。年末・年始については少し増えてきているようなことを聞いているが、最近の情勢がどうなっているかは、まだ把握していない。また、寒河江が独自に増えている状況でなく、県内全体として増えていたり、天童市の宿泊施設がいっぱいだから寒河江市に宿泊するといった状況もあるようだ。それをきっかけに寒河江にどれだけ取り込んでいくかを考えていきたい。

座長： 朝日町の状況はどうか。

朝日町観光協会長：朝日町では、輸出の関係から台湾からの方が多い。先日も新聞記事になったが、台湾人の方を1名A s a h i 自然観で通訳兼案内人として雇用して取り組むようだ。インバウンドは少しずつ増えているような状況だが、長期滞在よりも1泊や2泊が多いようだ。大きく伸びなくても、雪とりんごを資源として長く続けていきたい。

座長： そのほか皆さんから質問等あるか。無いようであれば協議を終了させていただき、5のアドバイスに移りたい。まずはジェトロ山形貿易センターから願います。

ジェトロ山形貿易情報センター：輸出数量確保について生産面の課題が出され、外国の規制等が輸出する上で弾かれるといったことが直接の原因ということでは無いとのことであった。りんごを台湾に輸出する際のエアの処理の作業負担の話があったが、他国との関係で、こういった状態では輸出を続けることが出来ないということがあれば、ジェトロに相談いただき、経済産業省と調整などしながら、解決法を見出せたらと思う。日本の農産物、特に果物は品質が良く、山形の物も東南アジアでは高い評価をもらっている。先日、朝日町の協力でタイの国王に献上する機会もあり、そういう機会があれば関係機関で協力して取り組みたいと考えているので相談いただきたい。

座長： 次に山形県国際経済振興機構から願います。

山形県国際経済振興機構：私どももプロモーションに協力させていただいており、さくらんぼについては、今年は収穫時期や降ひょうの関係等から傷みがあったと聞いている。出荷前の品質が大きく影響すると思うので、選果段階で極力注意していただきたいと思う。りんごについては、品質が良かったと高い評価をいただいております、シナノスイート・玉林・シナノゴールドと3色セットにしたものが好評だった。天狗のシールも認知されリピーターも増えている状況。プロモーションについては経費も掛かり大変な部分もあるが、輸出に関しては一度商流が出来たからそれで終わりということでは無く、他県との競合も含め、継続して取り組むことが重要あり、引き続き産地が認識さ

れるまで取り組んでいただきたい。新たな国への販路拡大については、我々も協力していきたい。

座長： 最後に山形県農林水産部 6 次産業推進課にお願いします。

山形県農林水産部 6 次産業推進課： 県としても機構への委託事業などプロモーション等に協力してきた。年数がたっても解決しない課題もあったり、課題が解決すると別の課題が発生したり、輸出については簡単に進まないと感じている。その中で粘り強く取り組みを継続するということが、輸出量拡大であったり販路拡大につながると思っているので、引き続き関係機関と一緒に頑張って取り組んでいきたい。りんごについてはタイ向けの出荷基準が変更になったこともあり、条件変更など読めない部分もあり、情報収集や情報提供に努めていきたい。

座長： 3 名からアドバイスをいただいたが、皆様から質問等あるか。

寒河江市さくらんぼ観光課： 昨年 11 月に台湾に行った際に、東北の観光イベントということで、青森のりんごの PR もあったが、青森の輸出のりんごも朝日と同様にエア処理を 50 秒したものを出しているのか。

ジェトロ山形貿易情報センター： おそらくそうだと思う。基本的に台湾が定めている基準によって作業が必要になることから、青森だからといって違うということは無だと思う。生産体制やエア処理の設備などで工夫しているのだと思う。

朝日町農林振興課： 燻蒸処理をするとエア処理は必要なくなると聞いているが、燻蒸処理自体も薬剤を使うことから、基準が厳しいと聞いている。JA 津軽がどのように処理をしているか視察に行こうとしたが、時期が合わず行けなかった。

寒河江市農林課： タイの国王への献上の話があったが詳しく教えてほしい。

朝日町農林振興課： 12 月頃に献上した。

ジェトロ山形貿易情報センター： 経緯を簡単に説明すると、6 月に東根市のさくらんぼをタイ国王に献上した。タイで活動する日本大使館の委託先の商社の方から山形県産の果物がほしいとの打診があり、次は朝日町のりんごということで桐箱に入れて献上した。在タイ日本大使館の大使が日本に帰ってくる際のあいさつ回りの際にもっていくものとして朝日町のりんごが使われたもの。同じような機会があるかわからないが、ジェトロのネットワークがあり、何かあれば相談に乗ったり力になりたいと思う。残念ながら 1 回限りの取り組みだが、山形県の果物がタイ国王一家にとって特別なものとして認知されればと思っている。

座長： その他あるか。なければ、私の進行の任をおりさせていただきたいと思う。活発な意見等に感謝する。

司会： その他皆様から、何かないか。無いようなのでこれで農産物の海外輸出に関する連絡会議を閉会させていただく。