

平成21年度広域ブロック自立施策等推進調査

東北域内産業の輸出販路拡大基礎調査

報告書

平成22年3月

国土交通省 東北地方整備局

平成 21 年度

東北域内産業の輸出販路
拡大基礎調査報告書

【概要編】

平成 22 年 3 月

国土交通省 東北地方整備局
(株) 地域開発研究所

目 次

1. 調査の目的	1
2. 調査のフロー	2
3. 調査内容の概要	3
3. 1 日本の農水産品・食料品輸出の経緯と現状	3
3. 1. 1 農水産品・食料品輸出の現状	3
3. 1. 2 我が国の輸出量・相手国・品目	4
3. 2 世界主要国における農水産品・食料品の輸入受入条件	6
3. 2. 1 植物等の輸出検疫条件一覧	6
3. 2. 2 動物等の輸出検疫条件一覧	7
3. 2. 3 水産物等の輸出検疫条件一覧	7
3. 2. 4 全国の植物防疫所（平成20年）	8
3. 3 東北域内の農水産品・食料品の輸出の現況	10
3. 3. 1 東北域の品目別輸出数量	10
3. 3. 2 東北域の主要輸出農産物における輸出先国別輸出量	11
3. 3. 3 東北港湾の利用率	12
3. 4 取りまとめ	13
3. 4. 1 農水産品・食料品輸出の現状（1）－関連団体ヒアリング調査結果－13	
3. 4. 2 東北域の農水産品・食料品輸出の現状（2）－荷主企業ヒアリング調査結果－	17
（1）概要	17
（2）輸出プロセスの設定	17
（3）農水産品・食料品	18
（4）品目別の特徴	21
（5）ヒアリング調査結果まとめ	23
3. 4. 3 東北域の農水産品・食料品輸出の拡大へ向けて	24
（1）各県の実態と課題	24
（2）生産者（企業）の実態と課題	27
3. 4. 4 東北港湾・空港利用拡大の課題	28
（1） 東北港湾・空港利用拡大可能性の検証	28
（2）東北港湾・空港利用拡大の課題	28
3. 4. 5 東北域の農水産品・食料品輸出拡大、東北港湾・空港利用拡大の課題のまとめ	29
（1）課題のまとめ	29
（2）課題と対応方針（案）	31

3. 4. 6	輸出プロセスから見た東北域農水産品・食料品輸出、東北港湾・空港利用拡大へ向けた対応方針（案）の提案	33
(1)	相手国（市場）選定	33
(2)	海外パートナー探し	34
(3)	バイヤー等との契約	34
(4)	相手国への商品登録・認可	35
(5)	集荷・保管・梱包・出荷	37
(6)	輸送手段・輸送ルート選択	37
(7)	代金回収	38
(8)	採算性	39
3. 4. 7	「東北域輸出拠点整備構想」の提案	40
(1)	農水産品・食料品輸出の今後の見通し	40
(2)	輸出量の確保	40
(3)	東北域輸出拠点整備構想の提案	40
(4)	八戸港水産品輸出拠点	43
(5)	秋田港リンゴ（野菜・果物）輸出拠点	46
(6)	新潟酒類輸出拠点	48
(7)	仙台港コメ輸出拠点	49
(8)	仙台空港ナマコ輸出拠点	51
(9)	ソフトな対応策	53
(10)	東北圏輸出促進アクションプランの中の位置づけ	54
4.	成果品	56

1. 調査の目的

本調査は、東北域の主産業である農水産品や食料品について、消費市場が拡大傾向にあるアジア地域等への輸出販路拡大に向け、輸出事例集を作成するとともに東北域内の港湾・空港利用拡大に向けた課題を整理するものである。

なお、本報告書において、東北域とは、青森県・岩手県・秋田県・山形県・宮城県・福島県・新潟県の7県をさすものとする。

2. 調査のフロー

調査の実施にあたり、以下の項目について検討を行う。なお、作業全体のフローを図-2.1に示す。

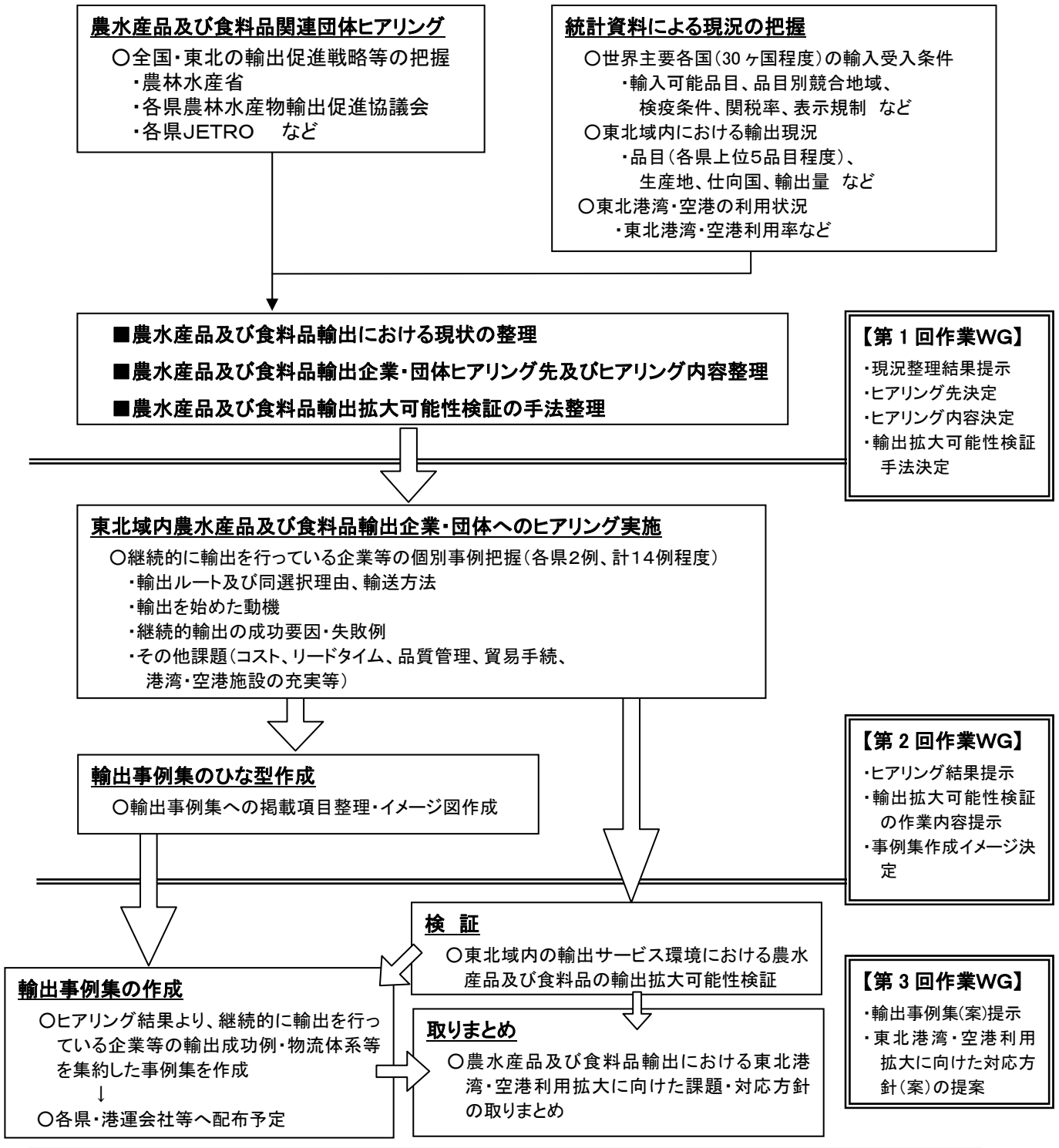


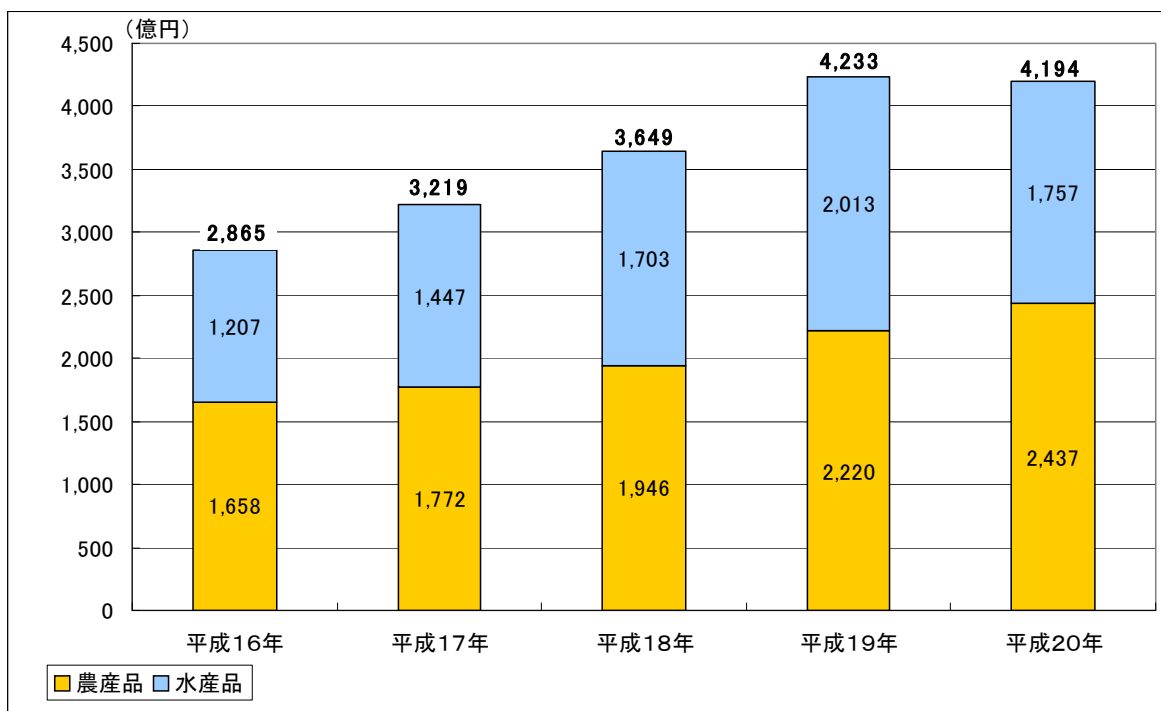
図-2.1 東北域内産業輸出拡大調査（農水産品・食料品）フロー図

3. 調査内容の概要

3. 1 日本の農水産品・食料品輸出の経緯と現状

3. 1. 1 農水産品・食料品輸出の現状

我が国の農水産品・食料品輸出額は平成16年(2004)以降、漸増していたが、平成20年(2008)には円高の影響もあり、前年より若干、減少して4,194億円となった(図-3.1.1)。



[資料] 農林水産省:『平成21年度版 農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集』

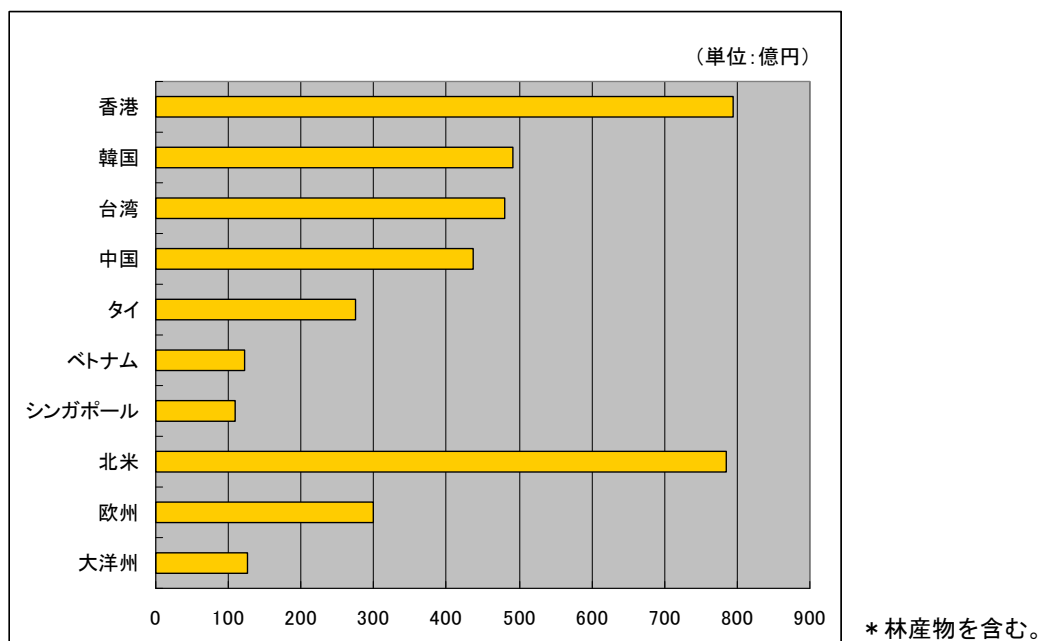
図-3.1.1 農水産品・食料品の輸出額の推移

* 林産物を含む。

3. 1. 2 我が国の輸出品・相手国・品目

(1) 我が国の相手国と輸出品

我が国の平成20年(2008)の農水産品・食料品輸出の相手国は、1位が香港(795億円)、2位が北米(785億円)であり、両地域とも800億円弱である。続いて3位が韓国、4位が台湾、5位が中国でそれぞれ400~500億円である(図-3.1.2、表-3.1.1)。対象地域としては、アジア地域が主であり、世界4,312億円のうち、アジアが2,982億円で69.2%を占める。¹



[資料] 農林水産省:『平成21年度版 農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集』

図-3.1.2 平成20年 我が国の農水産品・食料品輸出国・地域の内訳

表-3.1.1 平成20年 我が国の農水産品・食料品輸出国・地域の内訳

	2008	2007
香港	795	797
韓国	491	585
台湾	481	480
中国	437	557
タイ	274	237
ベトナム	123	72
シンガポール	109	96
北米	785	774
欧州	299	268
大洋州	127	152
合計	3921	4018

(単位:億円) * 林産物を含む。

[資料] 農林水産省:『平成21年度版 農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集』

¹ 農林水産省:『平成21年度版 農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集』

(2) 我が国の主な相手国と輸出品目（上位5カ国）

我が国の農水産品・食料品輸出の上位5カ国の輸出品目を見ると、表-3.1.2の通りとなっており、香港・韓国・中国・米国では農産品と水産物がほぼ同額であるのに対し、台湾では農産物が水産物の約4倍となっており、とくに野菜・果物等の比率が高い。

表-3.1.2 我が国の農水産品・食料品輸出の主な相手国と輸出品目（上位5カ国）

国名	農産品					水産物	
	加工食品	畜産品	穀粉・米等	野菜・果実等	その他	水産物 (調整品以外)	水産調整品
香港	151	91	71	22	54	102	302
韓国	133	16	16	6	77	214	13
台湾	167	65	18	108	34	44	38
中国	91	26	9	11	54	201	10
米国	245	31	44	28	100	202	63
計	787	229	158	175	319	763	426

[資料] 農林水産省:『平成21年度版 農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集』

(単位:億円)

3. 2 世界主要国における農水産品・食料品の輸入受入条件

3. 2. 1 植物等の輸出検疫条件一覧

我が国の農水産品の主要国・地域の植物等の輸出検疫条件を示すと、表-3.2.1 のようになる。表-3.2.1 は、現状の東北域から輸出している主要国と主要品目を示している。

各国・地域によって大きく異なり、香港・シンガポール・マレーシア・EU では比較的緩やかであるが、中国・ロシア・米国では厳しい。

表-3.2.1 植物等の輸出検疫条件一覧

平成21年12月現在の情報に基づく

品目 輸出相手国	果物							野菜(果菜)		野菜(根菜)		こめ	切り花
	柿	サクランボ	日本なし	西洋なし	ブドウ	モモ	リンゴ	イチゴ	メロン	ナガイモ			
アジア	韓国	○	○	×	×	○	×	×	○	○	○	○	△
	台湾	○	○	☆	☆	○	☆	☆	○	○	○	○	△
	中国	×	×	■	×	×	×	■	×	×	×	☆	△
	香港	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
	タイ	△	△	△	△	△	△	△	△	△	○	○	△
	シンガポール	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○
	マレーシア	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	■
欧州	EU	○	△	○	○	○	△	○	◎	◎	◎	◎	△
	ロシア	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	◎
米	米国(本土)	×	×	☆	×	×	×	☆	■	×	■	◎	△

資料:農林水産省 植物防疫所HPより

○:日本で検査を受けて植物検疫証明書を添付すれば輸出可能

×:相手国が輸入を原則禁止している。

■:輸出前に相手国の「輸出許可書」の取得が必要。

☆:特別な検疫条件(二国間合意、栽培地検査等)を満たしたもののみ輸出可能。

△:最寄りの植物防疫所におたずねください。

◎:植物検疫証明書無しで輸出可能。

3. 2. 2 動物等の輸出検疫条件一覧

畜産物の輸出検疫条件（表-3.2.2）を見ると、日本から畜産物を輸出している国・種類ともに少ないことが分かる。

表-3.2.2 動物等の輸出検疫条件一覧

	品目 輸出相手国	牛肉	豚肉	鶏肉
		アジア	韓国	×
	台湾	×	△	—
	中国	×	○	×
	香港	○	△	○
	タイ	×	—	—
	シンガポール	○	○	—
	マレーシア	—	—	—
欧州	EU	×	×	×
	ロシア	×	—	—
米	米国(本土)	○	—	×

資料：平成21年度版農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集 農林水産省

- ：相手国政府との間で輸出に必要な条件や証明書様式を満たせば輸出が可能な国。
- ×
- △：輸出しようとする処理施設を管理する都道府県の食品衛生部局に問い合わせる必要がある。
- ：平成21年度版農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集に記載されていないもの。

3. 2. 3 水産物等の輸出検疫条件一覧

水産物の輸出検疫条件は、表-3.2.3 に示すように、相手国によって輸出検疫条件が異なることがわかる。特に、EUの輸出条件は他国よりも項目が多く、輸出条件が厳しくなっている。

表-3.2.3 水産物等の輸出検疫条件一覧

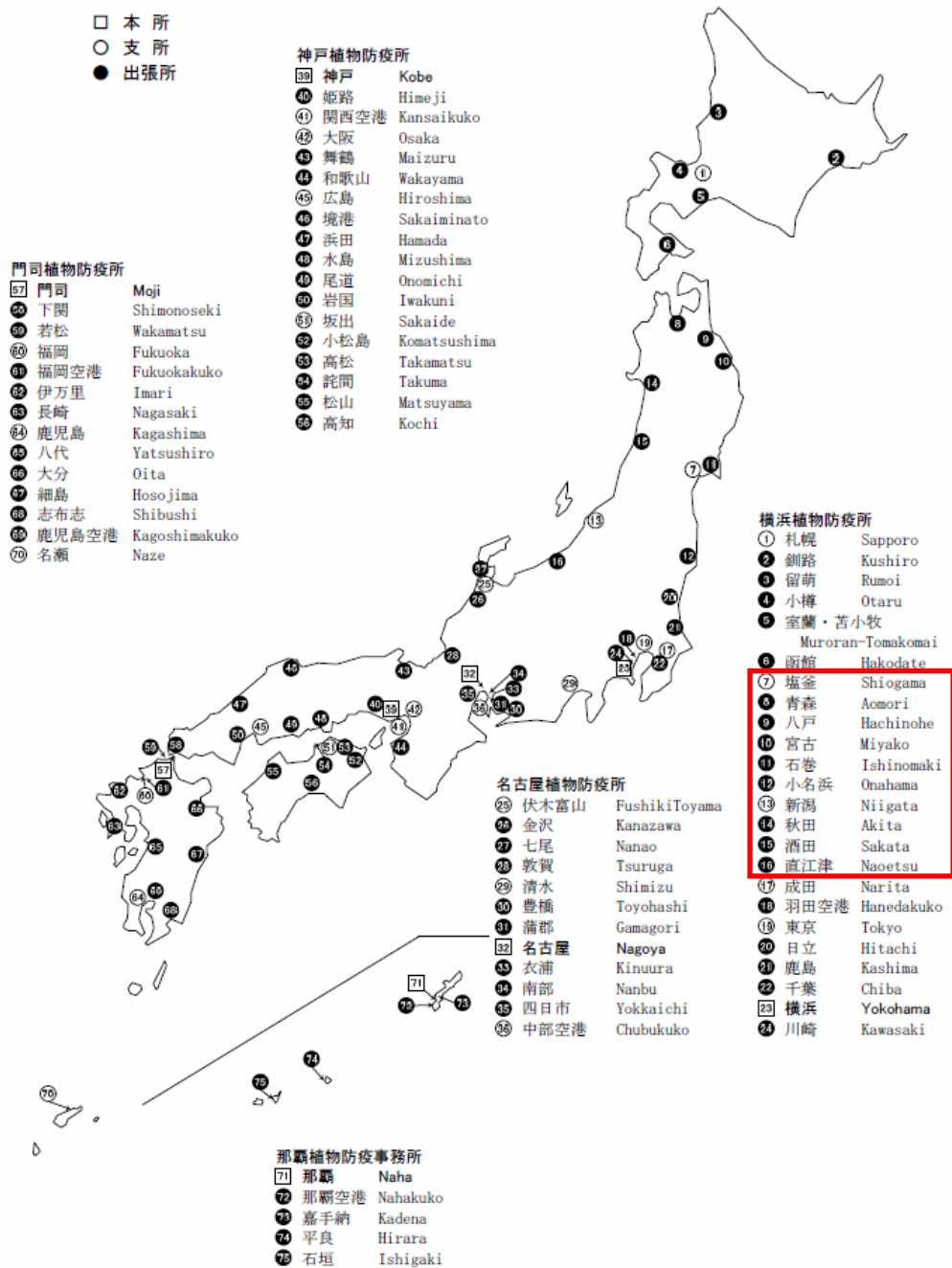
	輸出相手国	輸出条件			
		施設の登録	衛生証明書の添付	最終製品加工・保管施設の認定	HACCP等に基づく衛生管理基準の実施
アジア	中国	○	○	—	—
欧州	EU	○ ¹⁾	○	—	○
	ロシア	—	○ ²⁾	○	—
米	米国(本土)	—	—	○	○

資料：平成21年度版農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集 農林水産省

- ：輸出に必要な条件項目。
- ：平成21年度版農林水産物・食品の「輸出」についてのヒント集に記載されていないもの。
- 1) EUの施設登録は、加工施設（加工船を含む）、産地市場・消費地市場、漁船・EU向け冷凍船・養殖場の3つの登録が必要である。
- 2) ロシアは輸出の都度、衛生証明書の添付が必要。

3. 2. 4 全国の植物防疫所（平成20年）

日本全国の植物防疫所は、本所・支所・出張所を合わせて75カ所あり、そのうち、東北域7県には2カ所の支所、8カ所の出張所、計10カ所の植物防疫所がある。



資料: 植物検疫所HP

図-3.2.1 全国の植物防疫所

表-3.2.4 全国の動物検疫所

No	住所
1	本所 〒235 -0008 神奈川県横浜市磯子区原町11 -1
2	北海道出張所 〒066 -0012 千歳市美々 新千歳空港国際線ターミナルビル
3	仙台空港出張所 〒989 -2401 名取市下増田字南原 仙台空港ターミナルビル
4	新潟空港出張所 〒950 -0001 新潟市東区松浜町3710 新潟空港ターミナルビル
5	東京出張所 〒135 -0064 東京都江東区青海2 -7-11 東京港湾合同庁舎
6	清水出張所 〒424 -0922 静岡市清水区日の出町9-1 清水港湾合同庁舎
7	成田支所 〒282 -0011 成田市三里塚御料牧場1 -1 第1旅客ターミナルビル
8	羽田空港出張所 〒144 -0041 東京都大田区羽田空港3-4-4
9	中部空港支所 〒479 -0881 愛知県常滑市セントレア1-1 CIQ棟
10	名古屋出張所 〒455 -0032 名古屋市港区入船2-3-12 名古屋港湾合同庁舎
11	小松出張所 〒923 -0993 小松市浮柳町 小松空港内
12	関西空港支所 〒549 -0011 大阪府泉南郡田尻町泉州空港中1番地 CIQ合同庁舎
13	小松島出張所 〒773 -0001 小松島市小松島町外開1 -11 小松島みなと合同庁舎
14	神戸支所 〒651 -0073 神戸市中央区脇浜海岸通1 -4 -3 神戸防災合同庁舎
15	大阪出張所 〒552 -0021 大阪市港区築港4 -10 -3 大阪港湾合同庁舎
16	岡山空港出張所 〒701 -1131 岡山市北区日応寺1277 岡山空港ターミナルビル
17	広島空港出張所 〒729 -0416 広島県三原市本郷町大字善入寺字平岩64 -31
18	門司支所 〒801 -0841 北九州市門司区西海岸1 -3 -10 門司港湾合同庁舎
19	博多出張所 〒812 -0031 福岡市博多区沖浜町8 -1 福岡港湾合同庁舎
20	福岡空港出張所 〒812 -0851 福岡市博多区大字青木739番 福岡空港ビル
21	長崎空港出張所 〒856 -0816 大村市箕島町593 長崎空港ビル
22	鹿児島空港出張所 〒899 -5113 鹿児島県霧島市隼人町嘉例川字扇迫1590 -5
23	沖縄支所 〒900 -0001 那覇市港町2 -11 -1 那覇港湾合同庁舎
24	那覇空港出張所 〒901 -0142 那覇市鏡水174 那覇空港合同庁舎

■仙台空港出張所管轄

- [港湾] 八戸、石巻、仙台塩釜、秋田、小名浜
- [空港] 青森、秋田、仙台、山形、福島、花巻

■新潟空港出張所管轄

- [港湾] 酒田、新潟、直江津
- [空港] 庄内、新潟

資料：動物検疫所HPより

3. 3 東北域内の農水産品・食料品の輸出の現況

3. 3. 1 東北域の品目別輸出数量

東北域の農水産品の品目別輸出数量を見ると、農産物についてはリンゴが圧倒的に多く、平成17年(2005)から平成20年(2008)まで、約2万トン前後を維持している。平成20年/平成19年比で見ると、コメ・モモ・メロン・西洋ナシ・柿・リンドウ・ゆきやなぎの増加率が非常に高いが、これらは増加率は高いものの、絶対量は少ない。水産物では年による変動が大きい、サケ(冷凍)・マグロ(生鮮・冷凍)・カツオ(冷凍)・サバ(冷凍)・サンマ(冷凍)・イカ(冷凍)の6品目が主となっている。

表-3.3.1 東北域の品目別輸出品目別輸出数量

[単位]トン

品目	平成16年		平成17年		平成18年		平成19年		平成20年		前年比 (H20/H19)	主な輸出県	
	数量	単位	数量	単位	数量	単位	数量	単位	数量	単位			
農産物	リンゴ	10,655	トン	18,445	トン	23,067	トン	25,230	トン	18,105	トン	-28%	青森 岩手 秋田 山形 福島
	ナガイモ	283	トン	512	トン	916	トン	436	トン	67	トン	-85%	青森 岩手 宮城
	コメ	16	トン	54	トン	106	トン	269	トン	367	トン	36%	秋田 山形 福島 新潟
	モモ	0	トン	42	トン	61	トン	68	トン	99	トン	46%	秋田 山形 福島 新潟
	メロン	0	トン	0.1	トン	1.7	トン	2.9	トン	5.7	トン	97%	秋田 山形
	薬用人参	4.0	トン	4.0	トン	4.0	トン	2.4	トン	2.5	トン	4%	福島
	西洋ナシ	1.1	トン	1.9	トン	1.8	トン	1.2	トン	2.0	トン	67%	山形
	ブドウ	1.2	トン	0.7	トン	1.9	トン	2.9	トン	1.2	トン	-59%	山形 福島
	柿	0.1	トン	0.0	トン	1.9	トン	4.8	トン	1.4	トン	-71%	山形 福島 新潟
	日本ナシ	36.6	トン	17.4	トン	39.5	トン	40.6	トン	30.3	トン	-25%	福島 新潟
	イチゴ	0	トン	0	トン	0.1	トン	0.3	トン	0.2	トン	-33%	宮城
	おうとう	0.1	トン	0.1	トン	0.1	トン	0.1	トン	0.0	トン	-100%	山形
	リンドウ	290	千本	422	千本	449	千本	438	千本	665	千本	52%	岩手
	ゆきやなぎ		千本		千本		千本	1.2	千本	21	千本	1650%	福島
畜産物	豚肉	1.9	トン	3.7	トン	7.8	トン	8.1	トン	13	トン	63%	宮城 山形
	豚肉蔵(胃)	15.5	トン	8.7	トン	18	トン	17	トン	4	トン	-77%	岩手 宮城
水産物	サケ(冷凍)	6,351	トン	9,895	トン	5,919	トン	6,219	トン	6,147	トン	-1%	宮城 福島
	マグロ(生鮮・冷凍)	4,147	トン	303	トン	2,144	トン	5,359	トン	4,034	トン	-25%	宮城 福島
	カツオ(冷凍)	4,803	トン	23,084	トン	13,387	トン	15,171	トン	19,126	トン	26%	岩手 宮城 福島
	サバ(冷凍)	8,801	トン	10,286	トン	53,533	トン	45,868	トン	23,115	トン	-50%	青森 岩手 宮城 福島
	サンマ(冷凍)	9,964	トン	5,365	トン	15,695	トン	16,377	トン	21,519	トン	31%	青森 岩手 宮城 福島
	イカ(冷凍)	1,474	トン	2,211	トン	3,113	トン	4,378	トン	9,721	トン	122%	岩手 宮城 福島
	ホタテ	888	トン	1,400	トン	2,032	トン	不明	不明	不明	不明		青森
かき(牡蠣)		トン		トン	252	トン	356	トン	0.1	トン	-100%	宮城	

参考資料

* 品目・平成16～20年輸出品目・主な輸出県は、東北地域農林水産物等輸出促進戦略 平成19年6月15日策定 東北地域農林水産物等輸出促進協議会より作成。

* (参考) 国内H20出荷量・漁獲量参考資料

農産物(以下の資料は農林水産省HP統計情報より)

・平成20年産りんごの結果樹面積・収穫量及び出荷量 ・平成20年産西洋なし、かき、くりの結果樹面積、収穫量及び出荷量 ・平成20年産日本なし、ぶどうの収穫量及び出荷量

・平成20年産もも、すももの結果樹面積、収穫量及び出荷量 ・平成20年産ひわ、おうとう、うめの収穫量及び出荷量 ・平成20年産水陸稲の品種別収穫量

・いちご・メロン・なごいもは農林水産省生産出荷統計2007

水産物(以下の資料は農林水産省HP統計情報より)

・平成20年漁業・養殖生産統計(訂正版) 海面漁業都道府県別主要漁種別漁獲量

畜産物(以下の資料は農林水産省HP統計情報より)

・平成18年食肉流通統計

・新潟県提供資料

3. 3. 2 東北域の主要輸出農産物における輸出先国別輸出货量

農産物輸出の輸出先を品目別に見ると、リンゴ・モモでは台湾、ナガイモでは米国、コメでは香港、リンドウではオランダが圧倒的に多い。輸出先の国・地域により、品目がかなり異なることが分かる。

表-3.3.2 東北域の主要輸出農産物における輸出先国別輸出货量 [単位]トン

品目	輸出先国名	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	前年比 (H20/H19)
リンゴ	台湾	10,010	17,629	22,074	23,608	16,762	-29.0%
	香港	210	326	365	591	570	-3.6%
	タイ	153	207	206	269	269	0.0%
	中国	115	85	197	406	241	-40.6%
	アメリカ	55	60	60	61	51	-16.4%
	ロシア	13	1	38	62	37	-40.3%
	オマーン	1	1	1	1	1	0.0%
	スイス				2	1	-50.0%
ナガイモ	その他	98	137	126	230	173	-24.8%
	アメリカ	248	481	632	409	65	-84.1%
	台湾	35	31	284	21	1.4	-93.3%
コメ	イギリス				6.4		
	シンガポール	6	13	10		7	
	香港	6	21	30	92	175	90.2%
	台湾	4	18.7	33.0	46.3	81.0	74.9%
	アメリカ・カナダ(北米)		1.8	34	5.2	13	150.0%
	中国				124	39	-68.5%
	マレーシア				5.0	6.0	20.0%
	タイ				0.2	0.1	-50.0%
モモ	その他					34.3	
	台湾		39	54	54	79	46.3%
	香港		2.5	3.3	5.4	3.2	-40.7%
	タイ・シンガポール		1.0	0.5	0.8	0.8	0.0%
	ロシア				0.1	0.4	300.0%
リンドウ	UAE				0.1		-100.0%
	オランダ	290	422	449	438	663	51.4%
メロン	香港					2	
	台湾		0.1	1.7	1.5	2.7	80.0%
	香港		0.0	0.0	1.4	3.0	114.3%
	タイ					0.0	

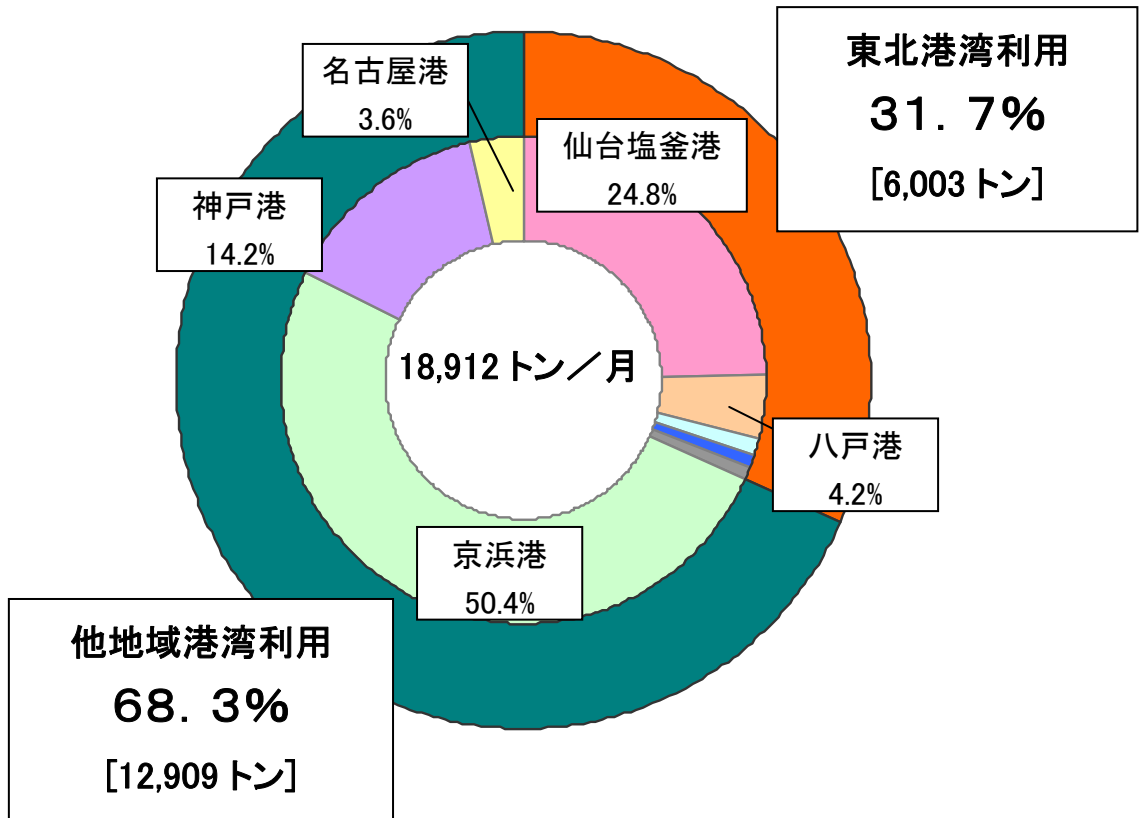
資料：東北地域農林水産物等輸出促進戦略 平成19年6月15日策定 東北地域農林水産物等輸出促進協議会
新潟県提供資料

*リンゴ、ながいもは、それぞれ年産の輸出货量。

単位は、りんご、ながいも、こめ、もも、メロンがトン、りんどうが千本。

3. 3. 3 東北港湾の利用率

下図は平成20年(2008)10月の東北7県の輸出農林水産品の東北港湾利用率を示したものであり、東北港湾利用率が31.7%に過ぎず、50.4%が京浜港、14.2%が神戸港へ流れている。



資料:平成20年度全国輸出入コンテナ貨物流動調査より作成

* 東北港湾利用には、内航フィーダー利用分を含む

図-3.3.1 東北港湾の利用率

3. 4 取りまとめ

3. 4. 1 農水産品・食料品輸出の現状（１）－関連団体ヒアリング調査結果－

東北域各県の農水産品・食料品輸出に関わる現況、問題点を把握するため、下記のような輸出促進協議会、ジェトロなど関連団体を訪問し、ヒアリング調査を実施した。

（１）調査対象

表－3. 4. 1 東北産業輸出関連団体ヒアリング調査対象

分野	No.	名称
各県協議会等	1	農林水産物等輸出促進全国協議会 [事務局] 大臣官房国際部国際経済課貿易関税チーム輸出促進室
	2	東北地域農林水産物等輸出促進協議会 [事務局] 農水省東北農政局生産経営流通部農産課
	3	青森県農林水産物輸出促進協議会 [事務局] 青森県農林水産部総合販売戦略課
	4	いわて農林水産物輸出促進協議会
	5	(社) 秋田県貿易促進協議会
	6	秋田県産業経済労働部流通貿易課
	7	福島県貿易促進協議会
	8	新潟県農林水産物輸出研究会
水産関連	9	(社) 大日本水産会 品質管理部
ジェトロ	10	ジェトロ ((独) 日本貿易振興機構) 日本食品等海外展開委員会
	11	ジェトロ青森
	12	ジェトロ盛岡
	13	ジェトロ仙台
	14	ジェトロ山形
	15	ジェトロ秋田
	16	ジェトロ福島
	17	ジェトロ新潟

(2) 調査結果

関連団体に対するヒアリング結果を項目別、横断的にまとめると、次のようである。

1) 輸出品目

各県から、現在、輸出されている農水産品・食料品の主な品目は、次の通りである。

- 青森県：リンゴ・コメ（津軽ロマン）・ナガイモ・タワラモノ（干シアワビ・干しナマコ）
- 岩手県：リンゴ・リンドウ・サンマ・サケ・タワラモノ（干シアワビ・干しナマコ）・日本酒
- 宮城県：水産品（サケ・マグロ・カツオ・サバ・サンマ）
- 秋田県：リンゴ・コメ（秋田コマチ）・モモ・日本酒
- 山形県：コメ・サクランボ・メロン・モモ・ブドウ・和ナシ
- 福島県：モモ・コメ・日本酒・ラーメン・味噌
- 新潟県：コメ・ナシ・モモ・柿

2) 輸出国・地域

輸出国・地域については、現在は台湾・香港・シンガポールなど、在留邦人が多い東アジアが中心となっている。しかし、米国などでは現地人の間でも、日本食が広まりつつあり、それにつれて農林水産品・食品の輸出も拡大しつつある。

中国は巨大な潜在マーケットであるが、検疫などの輸入規制が厳しいため、香港を除き、現在は農林水産品・食品輸出は進んでいない。

3) 貿易

農林水産品の生産者は小規模業者が多いため、また、代金決済の保証の面からも、貿易は商社に依存することが多い。これを共同配送の採用や直接貿易への転換など、様々な方式を検討することが課題である。

4) 支援事業

国・県・ジェトロによる、海外における商談会・展示会・フェアが行われており、相応の成果を上げているが、成果を長続きするビジネスに育てて行くことが必要である。

5) 物流ルート

農林水産品・食品輸出のルートとしては、次の五つが考えられる。

- ① 生産地→地元港湾・空港（仙台空港・新潟空港など）から輸出。
- ② 生産地→（トラック）→京浜地区港湾から輸出。
- ③ 生産地→（内航フィーダー）→京浜地区港湾から輸出。
- ④ 生産地→（トラック）→卸売り市場→（トラック）→京浜地区港湾から輸出。
- ⑤ 生産地→（トラック）→成田空港から輸出。

6) 利用港湾

各県の農林水産品・食品輸出促進協議会では、地元港湾を利用するよう努力していることが多いが、料金やサービスの観点から、実際の輸出に当たって他県の港湾や京浜地区港湾を利用する場合も多く、その対応が課題となっている。

7) 利用港湾の実態

東北域発生コンテナ貨物の利用港湾の実態を調査データで見ると、次のようになっている（平成20年（2008）11月1ヶ月間、内航フィーダー利用を含む）。²

・農産品の利用港湾

東北域港湾（6.5%）、京浜港（52.0%）、神戸港（33.0%）、その他（8.5%）。

・水産品の利用港湾

東北域港湾（50.2%）、京浜港（49.8%）。

8) 農水産品・食品輸出における主な傾向・課題（ヒアリング結果より）

農水産品・食品の輸出に関して関係機関（県、協議会など）へヒアリング調査を行った結果、以下の問題点が出されている。

イ. 輸出全般について

- ① 日本の農水産品は相手国では高級品とされており、主に富裕層向けとなっている。
- ② 輸出相手国のターゲットとして、東アジア（台湾・香港・中国など）、ロシアなどをあげるところが多い。
- ③ 生産者の輸出に関するノウハウが不足している。
- ④ 相手国、品目によって検疫条件がバラバラで、特定の品目の輸入自体を禁止している場合もある。（相手国によっては、決められた施設を利用しなければ輸出できないなど。）
- ⑤ 国内輸送に比べ、長距離・長時間輸送となるため、温度管理や梱包などの対応に苦慮する。

ロ. 貿易形態について

- ① 生産者はあまり直接貿易を行っておらず、その多くが商社経由で輸出している。
- ② 東北域には商社が少ないため、大半が京浜地区や神戸地区の商社を介して輸出している。

ハ. 港湾・空港利用について

- ① 京浜地区や神戸地区の商社が輸出ルート決定権を持っているため、京浜港や神戸港利用が多い。
- ② 東北域にも商社や輸出業者の育成が必要である。
- ③ 便数や輸送日数の関係から地元港湾・空港利用は難しい。
- ④ 地元港湾は、船社などの競争力が少ないため、料金が高くなってしまふ。
- ⑤ 東北域内で複数の生産者から集荷し、一度の輸出货量を増やすなどの体制も必要であ

² 国土交通省港湾局：『平成20年度 全国輸出入コンテナ貨物流動調査』（平成20年11月調査）

- る。
- ⑥ 農産品は小ロットでの輸出となるため、LCL（混載）となることを考えると、京浜港のサービスが充実している。
 - ⑦ 農産品輸出には、鮮度を保つためにリーファーコンテナの利用が有効だが、東北では小ロットの農産品をリーファーコンテナに混載して輸送する体制が不十分である。
 - ⑧ 京浜港利用ルートを東北港湾利用ルートに転換させるには、コストやリードタイムなどのメリットを示すことが必要である。

3. 4. 2 東北域の農水産品・食料品輸出の現状（２）－荷主企業ヒアリング調査結果－

（１）概要

農林水産省、各県農林水産物輸出促進協議会、各県 JETRO のヒアリング調査結果をもとに、東北域内で農水産品及び食料品を輸出している生産者にヒアリング調査を実施した。また、この結果を踏まえ『事例集』を作成することから、各県 2 例程度を対象としたヒアリング調査を実施した。以下に結果を整理する。

表－3.4.2 ヒアリング調査企業

No.	県名	機関・企業名	品目	輸出相手国
1	青森県	片山リンゴ 株式会社	リンゴ	中国
2	青森県	株式会社 ハケタ水産	塩蔵ナマコ・冷凍ホタテ貝柱	香港
3	青森県	株式会社 ディメール	サバの冷燻スライス	中国
4	青森県	武輪水産 株式会社	冷凍イカ・サケ・カニ・ハマス・スケソウダラ	中国
5	青森県	株式会社 ヤマヨ	冷凍サバ	中国
6	岩手県	株式会社 あさ開	日本酒	米国 (L. A)
7	岩手県	アジテック 株式会社	大豆蛋白加工品	台湾
8	秋田県	秋田酒類製造 株式会社	日本酒	米国
9	秋田県	株式会社 メルコレディ	こまち麺	中国・台湾・香港
10	山形県	フルッタ・ベアーレ	リンゴ	台湾
11	宮城県	本田水産 株式会社	カキ・サバ・ホヤ・ウニ・ホタテ	韓国
12	宮城県	株式会社 カキヤ	冷凍サケ・サケフレーク加工品・魚類缶詰	中国
13	福島県	株式会社 宝来屋本店	味噌・あま酒	香港
14	福島県	J A伊達みらい	モモ	台湾
15	新潟県	株式会社 フタバ	ダシパック・つゆ・削り節	韓国
16	新潟県	越路商事 株式会社	日本酒・食材の卸販売	韓国

合計：16 社

（２）輸出プロセスの設定

ヒアリング調査結果の内容を分類すると以下の 10 項目になる。

- ① 相手国（市場）選定
- ② 海外パートナー探し
- ③ バイヤー等との契約
- ④ 相手国への商品登録・認可
- ⑤ 検疫などの手続き（検疫・衛生証明・表示規制）
- ⑥ 集荷・保管・梱包・出荷

- ⑦ 輸送手段・輸送ルート選択
- ⑧ 代金回収
- ⑨ 採算性
- ⑩ その他

(3) 農水産品・食料品

1) 農産品

① 相手国（市場）選定

相手国（市場）の選定は、取引をしている仲卸業者や県などが、紹介してくれる商社を通じて選定をしていることがヒアリング調査から伺えた。また、積極的にロシア、ドバイ、タイなどの見本市へサンプル提供を実施している企業も見られた。

② 海外パートナー探し

海外パートナーを探すために、県主催の奨励会や現地での展示会に参加している企業が多く見られた。また、輸出拡大するためには、商社が販路を拡大することと、取引先商社を増やすという方法もヒアリング調査から得られた。

③ バイヤー等との契約

直接貿易を行っている企業は少なく、ほとんどが商社や市場の仲卸業者を通して取引を行っていることが、ヒアリング調査から伺えた。商社を通すことで、販売リスクや在庫リスクが軽減されるとしている。

④ 相手国への商品登録・認可

輸出する品目により条件は異なるが、台湾にリンゴを輸出する場合には、台湾で許可された農薬しか使用できないことがヒアリング調査から得られた。また、各国への輸出条件の緩和については、国と国との相談できまることが分かった。

⑤ 検疫などの手続き（検疫・衛生証明・表示規制）

品目により検疫条件は様々であることがヒアリング調査から伺えた。モモを台湾に輸出するのであれば、梱包施設の認定を受ける必要があることが分かった。

⑥ 集荷・保管・梱包・出荷

リンゴ通年輸出するためには、大型の冷蔵施設が必要であることが伺えた。また、生産量の少ない地域では、生産量や収穫時期を調整しながら輸出していることがヒアリング調査から得られた。

混載については、リンゴ、イチゴ、キウイはエチレングスが発生するためモモと一緒に出来ないことがわかった。

⑦ 輸送手段・輸送ルート選択

直接貿易をしている企業は、地方港では航路や便数が少ないため利用できないとしていた。また、陸上輸出費が安いので京浜港を利用しているというケースも伺えた。

間接貿易をしている企業では、商社や市場の仲卸業者に任せているため輸送ルートの

詳細は把握していないことがヒアリング調査から伺えた。

⑧ 代金回収

商社や市場の仲卸業者と取引のある会社に輸出しているので問題はないことがヒアリング調査から得られた。

⑨ 採算性

国内販売と違い、一個当たりの価格を決めて契約できるので売上を予測することができ、売上を安定させることができるという意見がヒアリング調査から得られた。

⑩ その他

生鮮品は、検疫で輸出を差し止められた場合、国内で売り捌かねばならないので、消費地に近い方が売り捌きやすい。なので、大都市に生鮮関係の商社が多く集まる可能性があることがヒアリング調査から得られた。

2)水産品

① 相手国（市場）選定

日本国内で需要の少ない水産物を、韓国や中国に輸出していることが分かった。また、ナマコなどは中国では高級品であることが分かった。県などが開催する現地展示会などをきっかけに、現在の輸出に繋がったケースも見られた。

② 海外パートナー探し

海外パートナー探しは、商社と食品業界の人たちで販路を開拓したり、ジェトロや県が開催する商談会や展示会に参加しているケースが多いことがヒアリング調査から伺えた。

③ バイヤー等との契約

調査などを通すことで、代金回収などのリスクを回避する企業が多く見られた。

④ 相手国への商品登録・認可

ホタテを中国に輸出するためには、商品・工場の登録が必要であることがヒアリング調査から伺えた。

⑤ 検疫などの手続き（検疫・衛生証明・表示規制）

ホタテなどの水産食品の中国輸出に当たっては、「関連施設の登録」「衛生証明書」「原産地証明書」が要求されることがヒアリング調査から得られた。また、日本の食品の法律と中国の食品の法律が違うので、表示規制などに配慮する必要があることが得られた。ホヤは鮮度を最優先して輸出するため、活魚車を利用して輸出していることが分かった。

⑥ 集荷・保管・梱包・出荷

輸出する品目により、輸送時間や輸出量のバランスを考えて集荷や保管していることがヒアリング調査から伺えた。

⑦ 輸送手段・輸送ルート選択

輸出する品目により、輸送時間や輸出量のバランスを考えて輸送ルートを選択してことがヒアリング調査から得られた。また、商社を利用している企業は、輸送ルートの詳細

は把握していないことがヒアリング調査から伺えた。

⑧ 代金回収

商社を通して代金回収を行っている企業が多いことから、代金回収の問題が発生しているケースは少ないことがヒアリング調査から伺えた。また、直接貿易を行っている企業は、相手企業からの入金を確認してから商品を発送していることが分かった。

⑨ 採算性

商社経由だと利益が少なくなってしまうことから、自社で直接貿易を考えている企業も見られた。また、今すぐの利益というよりも将来への投資として考えている企業もヒアリング調査から分かった。

⑩ その他

ナマコは、日本の生産量はそれほど多くないので、今後、中国への輸出が大きく増加するとは考えられないことが、ホタテは日本国内の生産量が多く、今後、中国へのホタテ輸出が塩蔵ナマコ輸出を逆転する可能性があることがヒアリング調査から伺えた。

3) 加工食品

① 相手国（市場）選定

積極的に現地展示会に出品している企業や、繋がりのある輸出業者に進められた輸出国を選定している企業がヒアリング調査から得られた。

② 海外パートナー探し

各県やジェトロが開催している商談会や展示会に参加したり、自社で現地の飲食店にアプローチしている企業も見られた。また、海外パートナー探しを大手卸売業者に任せているケースもヒアリング調査から伺えた。

③ バイヤー等との契約

商社を通して契約している企業が多いが、利益を考えると、今後は、自社で直接貿易をしようとしている企業がいることがヒアリング調査から伺えた。

④ 相手国への商品登録・認可

日本酒は、自社製品を早めに商品登録した方がいいということがヒアリング調査から得られた。他の加工食品に関しては、特に問題は見られたかった。

⑤ 検疫などの手続き（検疫・衛生証明・表示規制）

輸出相手国の表示規制に配慮することが必要であるが、特に大きな問題がないことがヒアリング調査から伺えた。

注意しなくてはならないこととしては、表示規制は変更することがあるので、輸出相手国企業をしっかりと情報交換する必要であることがヒアリング調査から得られた。

⑥ 集荷・保管・梱包・出荷

日本酒を輸出する際は、基本的にリーファーコンテナを利用しているが、コストがかかるため気温の高い7月、8月は避けて出荷をしている企業や、冬場はドライコンテナを利用している企業など、季節に合わせた出荷をしていることがヒアリング調査から得ら

れた。

⑦ 輸送手段・輸送ルート選択

間接貿易をしている企業では、商社や市場の仲卸業者に任せているため輸送ルートの詳細は把握していないことがヒアリング調査から伺えた。しかし、コスト削減のために自社で直接貿易を考えている企業も数社みられた。また、現状では、東京港や横浜港を利用しているが、できれば地元の港湾から釜山港をトランシップして輸出したいと考えている企業もいることがヒアリング調査から得られた。

⑧ 代金回収

商社を通して代金回収を行っている企業が多いことから、代金回収の問題が発生しているケースは少ないことがヒアリング調査から伺えた。また、輸出相手企業と契約をする前に、過去に日本企業と契約をしていたかなどの実績を確認している企業もいることがヒアリング調査から分かった。

⑨ 採算性

商社経由だとコストが高いため、将来は自社による直接貿易を目指している企業が見られた。

⑩ その他

調味料などで日本から輸出できないものは現地調達をしたり、日本で販売されている味ができるだけ変わらない努力をしていることがヒアリング調査から伺えた。

(4) 品目別の特徴

ヒアリング調査から、品目別に見られる特徴を以下に整理する。

1) 農産品

農産品は、リンゴとモモの2つに分け生産、検疫、保管についてまとめる。

①リンゴ

ア. 生産・検疫

台湾へリンゴを輸出する場合には、台湾で許可されている農薬だけを使用して生産されたリンゴでなければ輸出が出来ないことがわかった。台湾で許可されている農薬は、日本国内で出荷するリンゴに使用されている農薬よりも少ない量の農薬で生産するため、手間がかかるようである。もし、一社でも検疫で輸出したリンゴから虫や残留農薬が検出された場合、日本から輸出される台湾向けのリンゴが全て禁止されてしまう可能性があるため、会社とも生産の段階から注意を払い生産していることが伺えた。

イ. 保管

青森県には、大規模ではないがリンゴを保管できる冷蔵施設があるが、山形県では冷蔵施設がないことが得られた。青森県の企業は、リンゴを通年で輸出するためには大規模な冷蔵施設が必要であるとしている。また、山形県の企業では、冷蔵施設がないことから、一回に輸出するリンゴの量や輸出時期を計算して輸出を行っていることが得られた。

②モモ

ア. 生産

台湾へのモモの輸出には、台湾行政院農業委員会植物検疫局によってあらかじめ認可を受けた施設が必要であり、福島県では、保原町、梁川町、国見町の3ヶ所で輸出梱包が行えることがヒアリング調査から得られた。

イ. 保管

モモは、リンゴ、イチゴ、キウイなどからでるエチレンガスの影響を受けやすいので、保管や混載するさいには品目に注意する必要があることがヒアリング調査から得られた。

2) 水産品

水産品は、塩蔵ナマコ、冷凍品（冷凍サバ・冷凍イカ・冷凍サケ）、ホヤの3つに分け出荷と検疫について以下にまとめる。

①塩蔵ナマコ

ア. 出荷

塩蔵ナマコは、中国では高級なため高値で取り引きされている。また、塩蔵ナマコの取引価格の変動が激しいため、できるだけ早く輸出地に届けるために航空便を利用している事がヒアリング調査から得られた。

イ. 検疫

ナマコやホタテなどの水産食品を中国に輸出するためには、「関連施設の登録」、「衛生証明書」、「原産地証明書」が必要であることがヒアリング調査から得られた。

②冷凍品（冷凍サバ・冷凍イカ・冷凍サケ）

ア. 出荷

冷凍品のため、リーファーコンテナを利用しているケースが多い。また、冷凍品であるため、多少、輸送時間がかかっても問題ないことがヒアリング調査から得られた。

イ. 検疫

冷凍品であるため、検疫における問題があまりないことがヒアリング調査から得られた。

③ホヤ

ア. 出荷

ホヤを生きたまま輸出するために、活魚車を利用して最短ルート・時間で輸出をしていることがヒアリング調査から得られた。

イ. 検疫

活魚車を使用して輸出しているため、検疫を行っていないようであるが、韓国から日本に輸入したホヤの稚貝から病気などが発見されていることから輸出・輸入に関して注意を払うことが必要であることが伺える。

3) 加工食品

加工品は、日本酒とその他加工食品（こまち麺・ハム状大豆蛋白・ダシパック・つゆ・削り節）の2つに分け表示規制について以下にまとめる。

①日本酒

日本酒を輸出する際に表示規制で注意することは、今から輸出して販売する物が既に他社で商品登録されていないかの確認や、容器などに使用されている樹脂の確認などが必要なことがヒアリング調査から伺えた。

②その他加工食品（こまち麺・ハム状大豆蛋白・ダシパック・つゆ・削り節）

その他加工食品は、日本で生産されたものがそのまま輸出国で販売されるため、輸出国の規制に適応した表示規制を行う必要がある。表示内容には、含まれている成分、製造年月日・賞味期限の印字の位置、特定商品を表示するマークなどが国や商品によって違うことがヒアリング調査から伺える。輸出相手国の表示規制の変更の情報を、輸出企業としっかり確認することが必要であることがヒアリング調査から得られた。

（５）ヒアリング調査結果まとめ

次に、各業種に共通した重要な問題点を記す。

1) 海外パートナー探し

各企業は、海外の輸出パートナーを探すために、各県やジェトロが開催している海外展示会や奨励会に積極的に参加している。参加することで、海外展示会や奨励会に訪れた現地企業から取引の話を持ちかけられるが、具体的な輸出方法や各国の検疫条件などの問題から取引が成立しないケースが多いことがヒアリング調査から伺えた。各社は、この問題に時間をかけて徐々に解決すると共に、相手会社と信頼関係を築いて問題を解決し今に至っているようである。このことから、新規に相手企業を探すのは難しいことが伺える。この問題に対して、“JA 伊達みらい”では、自社で全てを行う直接貿易よりも、販路を既に持っている商社を増やすことや、商社自体が販路を拡大することが今後の販路拡大に繋がるとしている。

2) 輸出方法

農産品、水産品、加工食品でそれぞれの国・品目で、さまざまなパターンがあり、全てを把握することは難しいことが伺えた。

農産品は、各県で集荷施設や各企業の輸出量の違いがあるが、それぞれの条件に合わせた輸出方法が取られていることが伺えた。また、農産品の生産量は季節によって左右されるため通年の輸出を考えるのであれば、大型の冷蔵施設が必要であり、それに伴う出荷量や、各輸出国の検疫条件にもものを生産する必要がある。

水産品は、高価な品目、鮮度を優先する品目、輸出時間にそれほどこだわらない品目（冷凍）があることが伺える。塩蔵ナマコのような高価な物は、取引価格の変動が激しいためコストが高くてもスピードを重視した航空便を使用している。ホヤのような鮮度を優先する品目は、活魚車でフェリーを活用して、現地まで輸出している。冷凍品のような輸出時

間にそれほどこだわらない品目は、コストの安い輸出方法を利用していることが伺えた。それぞれの、輸出国のニーズに合った輸出方法を選択していることがヒアリング調査から伺えた。

3) 検疫・表示規制

各輸出相手国によって、検疫条件や表示規制が違うことがヒアリング調査から伺える。農産物は、表示規制はあまりないが、検疫が厳しい傾向がある。

水産物は、輸出する品目に状態（生きている物、冷凍されている物、加工しているもの）でかなりの輸出条件に違いが見られた。一概に、水産物という大きなくくりで輸出を考えることが難しいことがヒアリング調査から伺えた。

加工食品は、検疫についてあまり問題ないようであるが、表示規制が問題である。各輸出相手国に合わせた表示にすることや、輸出相手国の表示規制の最新情報を得ることが重要であることがヒアリング調査から得られた。

3. 4. 3 東北域の農水産品・食料品輸出の拡大へ向けて

これまでのヒアリング調査結果を整理し、農水産品・食料品輸出における東北港湾・空港利用拡大に向けての課題を各県ごとにまとめ、これらに対する対応を検討する。

(1) 各県の実態と課題

1) 青森県

- ① 青森県のリンゴ輸出は 30 年の歴史を有し、現在も青森県のリンゴ輸出量は全国リンゴ輸出量の 9 割、青森県の農林水産品輸出の 4 割を占めている。そこで、低温倉庫の整備などによってリンゴ輸出に特化することが望ましいが、まだ不十分である。
- ② 台湾へのナガイモ輸出は青森県が先鞭を付けたが、PR が不足しているため、今、北海道に抜かれつつある。PR の強化が必要である。
- ③ 津軽平野のコメ“津軽ロマン”輸出の拡大。
- ④ 八戸を中心とした水産品輸出の拡大。
- ⑤ 農水産品・食品は数量が少ないので、商社に頼りがちである。しかし、取扱数量が少なく利益率も低い。大手商社の取扱いは少なく、地元中小商社や台湾系商社が多い。このような状況に対して、直接貿易の拡大と地元商社育成の二つの方向が考えられる。
- ⑥ 現在は、京浜地区港湾を利用すると輸送費が安くなるため、また、便数も多いため、農水産品・食料品輸出に当たっても京浜地区港湾を利用することが多いが、地元の八戸港

⑦ 農水産品輸出の生産者に利益を発生させることが大事である。

2) 岩手県

- ① 岩手県のリンゴは、生産量が少なく、低温倉庫が整備されていないので、まとめて出荷できない。生産量を増加させ、低温倉庫を整備することが望ましい。
- ② 日本酒の国内消費量が減ってきているので、海外に販路の拡大を考えている。幾つかの酒造メーカーが、混載してコンテナで輸出している。海外へのさらなる販路の拡大が要請される。

3) 宮城県

- ① 宮城県は水産業が盛んであるが、国内マーケットが将来、減少する可能性があること、現在、水産メーカーの利益が減少していることより、水産業者・メーカーが生産品の輸出に取り組んでおり、水産品輸出の拡大が望まれる。
- ② 水産品・水産加工品の米国・欧州への輸出にあたっては、HACCPの取得が不可欠である。しかし、EU向けのHACCPを取得している業者は、日本全国で10社くらいである。宮城県の水産業でも、HACCP取得を促進する必要がある。また、HACCP取得・保持のためには経費がかかるので、HACCP取得のためには安定的に利益を出している必要がある。
- ③ 原料は1コンテナ単位で出すことが多いが、水産加工品は1コンテナ単位で出すことは難しい。そこで、商社経由になる。商社経由で出すと、地元港湾にならないことがある。したがって、地元港湾利用を拡大するためには、水産品・水産加工品取扱量を拡大することが望ましい。

4) 秋田県

- ① 日本の農林水産品・食品には価格競争力がないので、農林水産品・食品輸出は難しい。価格を下げる必要がある。
- ② 現在の農林水産品・食品輸出は県の補助金で成り立っているため、各業者が自立してやっているとところは少ない。早急な自立が望ましい。
- ③ コメ・リンゴ・清酒はコンスタントに輸出しており、日本酒輸出で採算がとれている企業もあるので、日本酒輸出の拡大が望ましい。
- ④ 青森県では冷蔵施設があるのでリンゴの年中出荷が可能であるが、秋田県には冷蔵施設がないので、収穫期の3~4月出荷しかできない。秋田県でも、リンゴ冷蔵施設の整備が必要である。
- ⑤ 秋田県には地元貿易商社が少ない。地元貿易商社の育成が必要である。

5) 山形県

- ① 農産品の輸出は、ほとんど京浜港から行っている。地元港湾（酒田港）の航路便数を増やし、地元港湾の利用を進めることが望ましい。
- ② 商談会で注文が来ても、輸送ルートがないために破談になるケースが多い。県が LCL 貨物を利用できるように進めて欲しいと言う要望が出ている。

6) 福島県

- ① 福島県として、一番支援しているのは、台湾向け輸出のモモである。
- ② 物流は、商社を通じて行っている。商社が京浜地域にあるため、京浜地区の港湾を使っている。輸出業者が輸出する港の決定権を持っている。県内の物流インフラ（貿易商社の育成など）が必要である。
- ③ 東北の港湾を利用するのであれば、東北域の商流を整備する必要がある。商流と物流の両方がある、ビジネスは成り立っている。物流だけの話ではない。東北域の荷物をまとめたり、輸出業者をまとめることをしなければ、東北の港湾を利用することはないだろう。
- ④ 県で支援している食品輸出は中小企業のため、小ロットであり、混載になるケースが多い。地元港湾（小名浜港）でも、混載サービスを強化すべきである。
- ⑤ 港湾設備や港湾の位置よりも、トータル物流コストが問題である。福島県は、東京に近いから、トラック代と海上運賃とをトータルすると、東京港や横浜港を使った方が安い。地方港（小名浜港）は、船会社の競争がないから、海上運賃が高い。地方港は週1便や2便しかなく、リードタイムがかかり、利便性も良くない。地方港の利用条件を改善する必要がある。

7) 新潟県

- ① 貿易体制の整備が重要である。
- ② 2009年、中国から7人のバイヤーを呼んで商談会を実施した。新たな契約の可能性があるものとして、餅、鯉節、納豆があった。これらの食品を中国へ輸出することが課題である。
- ③ ロシアのバイヤーとの商談会では、トマト、キノコ、モモ、ミカン、日本酒が有望であった。ミカンは、新潟では取れないが、他県から持ってきてても良い。これらの食品をロシアへ輸出することが課題である。
- ④ ターゲット地域としては、環日本海（東アジア・ロシア極東）である。中国には、沿海州、北京、青島、上海、大連に売り込みを図っている。
- ⑤ 港湾では、沖待ちなどのハード面の問題だけでなく、価格面・ソフト面での問題で、新潟港ではなく、横浜港を利用しているケースもある。フレート(船運賃)の問題で港を選ぶケースが多い。三条地域では、新潟港から運んだ方が横持ち費用は安い、東南アジア

アや欧州のように遠距離になるほど、陸路の費用は気にならなくなる。また、乙仲との関係もある。使い勝手の良さから横浜港を利用している話も聞く。新潟港の一層のサービスの向上が必要であろう。

(2) 生産者（企業）の実態と課題

“3.3 ヒアリング調査結果のまとめ”より、生産者（企業）の実態の課題をまとめると、次のようになる。

1) 海外パートナー探し

- ① 海外展示会・奨励会で接触した現地企業との成約。
- ② 日本商社への委託による販路拡大。

2) 輸出方法

- ① 農産品の通年出荷のためには、大型冷蔵施設が必要。
- ② 水産品の種類に合わせた輸送方法の選択。

3) 検疫・表示規制

- ① 加工食品の表示規制への対応。
- ② 輸出相手国の表示規制の情報の取得。

3. 4. 4 東北港湾・空港利用拡大の課題

(1) 東北港湾・空港利用拡大可能性の検証

1) 概要

荷主企業のヒアリング調査結果に基づき、東北域外港湾利用事例に対して東北港湾・空港を利用することで現在の輸出条件と同等またはそれ以上となるサービス提供の可否について検証するため、貿易商社・港運事業者・検疫施設・輸出許可認定施設に対してヒアリング調査を実施した。

2) ヒアリング調査の実施

現在、東北域外の港湾・空港を利用している事例に対して、東北港湾・空港利用によるサービスの可否について検証するため、下記の組織へヒアリング調査を実施した。

表-3.4.3 流通関連ヒアリング調査対象

種類	名称	所在地
貿易商社	(株)ファーストインターナショナル	青森県八戸市
	国分(株)	東京都
	J A全農	東京都
港運事業者(船舶代理店)	日本通運(株)仙台支店	宮城県仙台市
検疫施設	横浜植物防疫所	神奈川県横浜市
	横浜動物検疫所	神奈川県横浜市
輸出許可認定施設	全農パールライス東日本(株)	神奈川県綾瀬市
	日新(株)神奈川倉庫	神奈川県横浜市

(2) 東北港湾・空港利用拡大の課題

以上より、東北港湾・空港輸出拡大の課題として、次のことが挙げられる。

1) 輸出货量を確保する。

そのためには、次のことが必要である。

- ① 業者(メーカー)を結ぶ地域横断的な連携チームを作る。そのため、行政のサポートが必要である。
- ② 核となる商品を作る。たとえば、ホタテ貝柱やナガイモのように核となる商品の一つでも作り、これを軸とする。
- ③ 観光客の呼び込み。たとえば、香港では、北海道製造の「白い恋人」が売れているのは、香港から北海道へ観光客が来て「白い恋人」を知ったからである。

2) 港湾の利便性を高める。

そのためには、次のことが必要である。

- ① 就航航路を増やす。
- ② 便数を増やす。
- ③ 港湾料金を安くする。
- ④ 横持料金を安くする。

3) 植物検疫がスムーズに進むように努める。

そのためには、次のことが必要である。

- ① 事前に輸出量や輸出時期などを記入した輸出計画書を提出する。
- ② 輸出相手国のパートナーと信頼関係を作り、輸出するために必要な条件の情報交換をしっかりと行う。
- ③ 検疫の時は、できるだけ立ち会ってもらい、「何が問題点か」などをしっかりと理解する。
- ④ 各国の輸出条件について、実際に輸出に携わった人の情報を共有する。

4) 東北域にとって、コメの輸出は大きな課題である。

コメ輸出の対象国として中国が存在するが、その拡大のためには、精米工場と燻蒸倉庫に関して多額の投資、維持コストを負担しなければならない。そのためには、コメ輸出量の確保が必要である。

3. 4. 5 東北域の農水産品・食料品輸出拡大、東北港湾・空港利用拡大の課題のまとめ

(1) 課題のまとめ

各県ごとに見た農水産品・食料品輸出に関する実態と問題点から各県ごとの課題をまとめると、図-3.4.1の〔各県ごとの課題〕のようになる。さらに、〔生産者（企業）の課題〕〔東北港湾・空港輸出拡大の課題〕を付け加え、これより東北域の共通する課題をまとめると図-3.4.1の〔東北域の課題〕のように示すことができる。

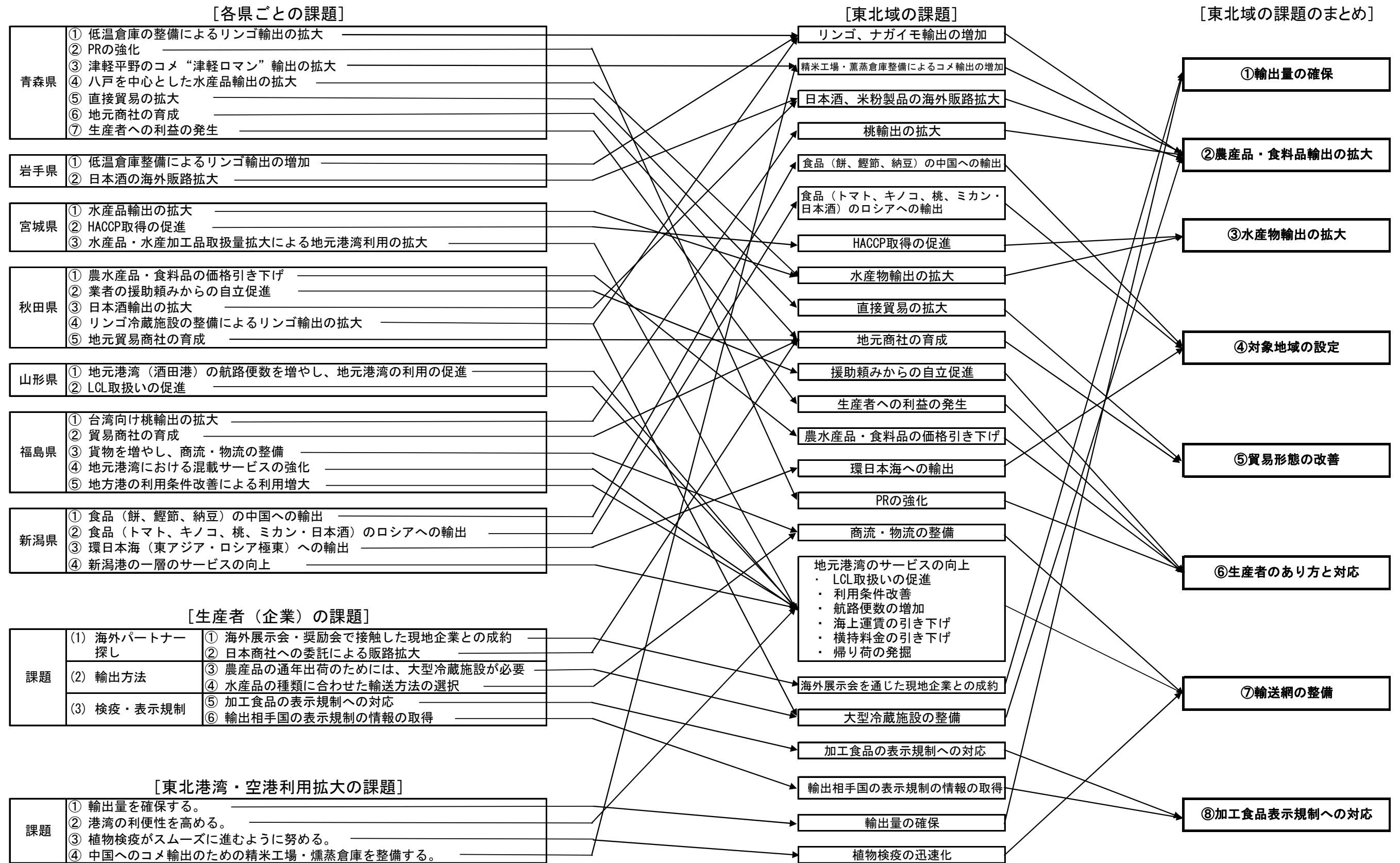


図-3.4.1 課題の把握

(2) 課題と対応方針(案)

上記の課題は、次の8分野にまとめることが出来る。

1) 輸出量の確保

- ① 輸出量の確保
- ② 海外展示会を通じた現地企業との成約

2) 農産品・食料品輸出の拡大

- ① リンゴ輸出の増加
- ② コメ輸出の増加
- ③ 日本酒の海外販路拡大
- ④ モモ輸出の拡大
- ⑤ 大型冷蔵施設の整備

3) 水産品輸出の拡大

- ① HACCP 取得の促進
- ② 水産品輸出の拡大

4) 対象地域の設定

- ① 環日本海への輸出
- ② 食品(トマト、キノコ、モモ、ミカン・日本酒)のロシアへの輸出
- ③ 食品(餅、鰹節、納豆)の中国への輸出

5) 生産者のあり方と対応

- ① 援助頼みからの自立促進
- ② 生産者への利益の発生
- ③ PRの強化
- ④ 農水産品・食料品の価格引き下げ

6) 貿易形態の改善

- ① 直接貿易の拡大
- ② 地元商社の育成

7) 輸送網の整備

- ① 商流・物流の整備
- ② 地元港湾のサービスの向上
 - (ア) LCL 取扱いの促進
 - (イ) 利用条件改善
 - (ウ) 航路便数の増加
 - (エ) 海上運賃の引き下げ
 - (オ) 横持料金の引き下げ
 - (カ) 帰り荷の発掘
 - (キ) 植物検疫の迅速化

8) 加工食品表示規制への対応

- ① 加工食品の表示規制への対応
- ② 輸出相手国の表示規制の商法の取得

上記の課題を見ると、農水産業政策や貿易政策に関わることが多く、港湾・空港政策に関わることは、(1) 輸出量の確保 (7) 輸送網の整備 の二つが主となるので、これらについて、“4. 輸出プロセスから見た東北域農水産品・食料品輸出、東北港湾・空港利用拡大へ向けた対応方針(案)の提案”および“5. 東北域からの農水産品・食料品輸出拡大、域内港湾・空港の利用拡大へ向けた対応方針(案)の提案”で検討することとする。

3. 4. 6 輸出プロセスから見た東北域農水産品・食料品輸出、東北港湾・空港利用拡大へ向けた対応方針（案）の提案

“3. 東北域の農水産品・食料品輸出の現状（2）”において、東北域の農水産品・食料品輸出の最前線で活動している16の生産者（企業）の業務実態を把握し、そこから教訓を学ぶこととした。同時に、その活動内容を『輸出事例集』（別冊）として広く紹介することとした。

第3章においては、生産者の活動内容を分析するに当たり、相手国（市場）選定、海外パートナー探し、バイヤー等との契約、相手国への商品登録・認可、検疫などの手続き、集荷・保管・梱包・出荷、輸送手段・輸送ルート選択、代金回収、採算性、その他の10段階に分けて実態を把握し、整理した。

本章においては、第3章で整理した結果から各過程における課題を抽出し、それに対する対応方針（案）を提起し、考察を加え、各生産者の活動実態に応じた対応策を検討するものとする。

（1）相手国（市場）選定

〔課題〕

農水産品・食料品業には、中小・零細業者が多い。これら貿易経験のない中小・零細業者が輸出に取り組む場合、まず相手国（市場）選定に戸惑うのが実情である。農水産品・食料品輸出に取り組む場合、相手国（市場）選定が第一の課題となる。

〔対応方針（案）〕

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① 相手国（市場）において、大量の商品サンプルを配布し、大規模な試食販売を行う。
- ② 商品を相手国（市場）業者に送り、PRする。
- ③ 見本市・商談会やイベントに積極的に参加し、その活動を通じて相手国（市場）業者を見出す。
- ④ 相手国（市場）の貿易業者と代理店契約を結び、相手国貿易業者の販売ネットワークを活用する。

〔考察〕

①②の方法は、実際に実施され、それなりの成果を挙げた例であり、成功する場合は信頼できる相手業者と直接取引ができるというメリットがあるが、他方、多額の経費がかかり、失敗する可能性も高い。これに対し、③④の方法は安定した方法であり、推奨できる対応方策である。各企業の実態や取引規模などに応じ、両者を使い分けることが望ましい。

(2) 海外パートナー探し

[課題]

相手国（市場）を選定したのち、取引をするパートナーを探さなければならない。実際
に取引を行う相手を探すものなので、非常に重要なことである。

[対応方針（案）]

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① 見本市・商談会やイベントに参加して海外パートナーを探す。
- ② ジェトロの初級講座を受け、貿易実務の知識を得てから海外の商談会へ行く。
- ③ ジェトロのアドバイザー登録を行い、ジェトロからアドバイスを貰う。
- ④ 食品系の大手貿易商社は、地方の中小・零細業者の商品は扱ってくれない傾向があるので、大手商社と取引するよりも、地域の中小商社や食品を専門に扱う中堅商社と取引を行う。

[考察]

①②の対応は、当然、踏むべき段階である。③の対応は、堅実な方法であるが、1回の参加で成功するとは限らず、何回か参加する必要があるだろう。その場合、企業にとっては経費負担が生じる。④の対応は堅実であるが、商取引の中間に商社が介在するので、輸出企業にとっては利益率が低下するという問題が生じる。最初は商社を経由した間取引から出発し、徐々に直接取引に転換することが現実的であろう。

(3) バイヤー等との契約

[課題]

見本市・商談会やイベントに参加して海外パートナーと出会い、商談を進めようとしても、貿易実務の知識不足や語学力の不足で相手国（市場）の貿易商社・バイヤーと契約に至らない場合がある。

[対応方針（案）]

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① ジェトロの初級講座を受け、貿易実務の知識を得る。
- ② 相手国（市場）言語のホームページを作る。
- ③ 常勤ではなくても、相手国（市場）言語ができる専属のスタッフを配置する。

[考察]

①②③のいずれも、必要な対応である。最初は商社を介在させた間接貿易から始める方法もあるし、あるいは、商社のOBを雇って始める方法もある。

(4) 相手国への商品登録・認可

[課題]

1 米国・EU への水産品・食肉輸出

- ・ 米国やEUに水産品・食肉を輸出する場合には、HACCP の認証を受けていなければならない。HACCP の認証の促進が重要な課題である。
- ・ EUに輸出する場合は、厚生労働省が認定した HACCP の施設が必要となる。現状で、EUに輸出可能な日本の HACCP 施設は 21 施設しかない。
- ・ EUに輸出するには、加工施設だけではなく生産（漁船・養殖場）から水揚げ（魚市場）まで全て一貫した登録が必要である。
- ・ 日本国内において、漁船や養殖場は登録されている施設はあるが、魚市場で登録されているものは一つもない。したがって、日本の魚市場で水揚げされた水産品はEUへ輸出できない。日本の魚市場の考え方は、海外に比べると遅れているところがある。欧米では、水産品の扱いは丁寧である。日本での HACCP への意識は上がってきているが、水揚げや漁船の取扱いが雑である。
- ・ 八戸港が HACCP 登録へ動いているが、登録したとしても、「EUに輸出できる水産品があるか」が問題である。八戸港で水揚げされる魚は、イカかサバである。一方、EUが欲しがっているのは、サケ、ブリ、ホタテである。
- ・ 船舶のEU登録は、それほど難しいことではないが、魚を直接、甲板に置かないことや、地方自治体の担当官が定期的に視察できるようにする必要がある。

2) 「衛生証明書」

中国、EU、米国に水産品を輸出する場合は、「衛生証明書」を提示しなくてはならない。「衛生証明書」は、政府機関が発行する場合と、政府機関が認定した機関が発行する場合がある。比較的、多いのは、市町村の保健所で衛生証明書を発行することである。

3) EU への加工サケ輸出

現在、日本から中国やベトナムにサケを輸出しており、サケの輸出は増加している。中国は、輸入サケを加工して、日本から輸入した3～4倍の価格でEUに輸出している。日本から直接、EUに加工したサケを輸出することが出来れば、日本の水産業者にとって大きな利益になるであろう。

4) 中国向け農産物輸出

今のところ、中国には、農産物はコメ、リンゴ、ナシ（和ナシ）しか輸出できない。ただし、加工品は輸出できる。中国に生鮮品を輸出できない理由は、中国にいない虫が日本にいたことが原因となっている。食べても無害な虫であっても、その虫が中国内に入ることによって中国の農作物に影響することを警戒している。

5) 中国へのコメ輸出

イ) 精米・燻蒸施設

中国向けの精米工場として指定されているのは、神奈川県綾瀬市にある全農パールライ

ス東日本(株)の神奈川精米工場、燻蒸施設として指定されているのは神奈川県横浜市の日新(株)神奈川倉庫だけである。したがって、中国向けのコメ輸出は横浜港からとなる。このような事情を見ても、中国へのコメ輸出は困難であることが分かる。

ロ) コメ・米菓の輸出

中国には、米菓が輸出されているが、中国国内に工場を作り、中国やタイの安いコメを使って中国市場内生産の段階になりつつある。そのため、米菓については、今後、対中国の輸出が急増することはないであろう。

6) 中国向け水産品輸出

ナマコ・ホタテなどの水産食品の中国輸出に当たっては、「関連施設の登録」「衛生証明書」「原産地証明書」が要求される。³

[対応方針(案)]

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① HACCP 認証獲得の推進。
- ② 中国向け精米・燻蒸施設の設置。
- ③ EU への加工サケ輸出の取組み。

[考察]

①については、水産品・食肉輸出に取り組む各施設が HACCP 認証を早急に獲得することが望ましい。実際に HACCP 認証が進捗していないのは、HACCP 認証の投資効果が認識されていないためである。HACCP 認証を進捗させるためには、輸出量を拡大し、HACCP 認証の投資効果を関係者に認識させることが必要である。

②については、新潟地区における検討では対中国の精米所や燻蒸施設は設備を造るのにお金がかかることから、今のところ、新潟県内に造る予定はないとされている。東北域の他地区における建設についても、投資額、維持管理、採算性、制度変更の可能性より、かなり困難であると考えられる。しかし、東北域が世界で最も高い品質のコメを多量に供給できること、中国が近い将来、巨大なコメ消費のマーケットになる可能性が高いことを考え合わせると、東北域においても、近い将来における中国へのコメ輸出について本格的に取り組む必要がある。

③については、中国ではすでに同様な取組が行われて相応の利益を上げており、日本のサケの品質と食品加工技術をもって取り組めば成功する見通しが大きい。ただし、EU の水産食品輸入の規制は HACCP よりさらに厳しいので、まず、EU の規制をクリアーすること

³ 「関連施設の登録」は、日本の自治体あてに登録申請を行い、認可してもらう。

「衛生証明書」は、日本の自治体に発行してもらう。輸出水産食品が登録された施設で製造され、かつ、中国が規定する有害病原菌、有毒有害物質、異物が検出されないものであることなどを証明してもらう。

「原産地証明書」は、物品が日本で生産・製造・加工されたことを証明する書類で、日本商工会議所などが発行する。

が必要である。EU の規制に対応できれば、EU への加工サク輸出は企業のにも成功する可能性が高く、早急な取組みが期待される。

(5) 集荷・保管・梱包・出荷

[課題]

農産品の通年出荷を確保するため、冷蔵庫の整備が要請される。

青森県でリンゴ輸出を行っている中堅業者の場合、自社の冷蔵庫を利用し、8~11月に収穫したリンゴを冷蔵庫に保管し、翌年の3~4月まで出荷しているが、より強力な冷蔵庫が設置できれば8~9月まで出荷可能である。

山形県のリンゴ輸出業者の場合は、冷蔵庫すら設置していない。

[対応方針(案)]

- ① 個別企業では負担が重いので、リンゴ輸出協同組合などと連携し、強力な冷蔵庫を設置することが考えられる。

[考察]

冷蔵庫業者が協同組合などと連携しつつ、強力な冷蔵庫を設置することが望ましい。そのためには、リンゴ輸出拠点を設定し、ここに輸出リンゴを集中させることが必要である。冷蔵庫設置という数億円から数十億円の投資を現実化させるためには、投資に見合った使用量の確保が不可欠である。これはリンゴだけではなく、他の農産品輸出の場合も共通して言えることである。

(6) 輸送手段・輸送ルート選択

[課題]

各企業から、次のような課題が挙げられている。

- ① 地元港湾を使いたい、ほとんどが京浜港である。(青森県企業)
 - イ. 外国航路の便数が多い。
 - ロ. 京浜港までのトラック便は競争が激しく、輸送費が安い。
 - ハ. 地元港湾を使いたい、外国航路の便数が少ないので、使えない。
- ② FOBなので、ルートは顧客の都合で決まる。顧客にとっては、釜山港TSより、横浜港経由の方が安い。輸出業者としては、将来は地元港湾(秋田港)を利用した釜山港TSとしたい。(秋田県企業)
- ③ 地元の新潟港には韓国航路があるので利用している。東南アジア方面は、東京港から輸送した方が早く到着して便利である。また、LCL貨物は委託している運送会社の倉庫が東京にあるため、東京へ運んでいる。(新潟県企業)
- ④ 水産品輸送で航空便を利用する場合、青森から香港まで、次のルートで輸送される。
青森→(卸売市場便のトラック)→仙台市場→仙台空港→仁川空港→香港
青森から香港まで、成田空港経由だと早いが高額、仙台空港経由だと価格は安い

が日数がかかる。しかし、青森→仙台市場までの陸送トラックは昼間しか走らないので、仙台空港で1泊しなければならず、成田空港経由より1日、多くかかる。(青森県企業)

[対応方針(案)]

1) 港湾輸送における課題の分類

各企業とも、地元港湾利用のほうがドレージ料が安く、輸送時間も短いので、基本的には地元港湾の利用を希望している。しかし、現実には、京浜港湾の利用が多くなされている。

港湾輸送における上記の課題は、次のように分類される。

- ① 地元港湾を使いたい、外国航路の便数が少ないので、使えないケース。
- ② 地元港湾を使いたい、京浜港までのトラック便は競争が激しく輸送費が安いので、地元港湾を使えないケース。
- ③ 地元港湾より京浜港湾を利用した方が海上運賃が安いので、京浜港を利用するケース。
- ④ 京浜港湾は直航便があり、トランシップが不要となるので、京浜港を利用するケース。
- ⑤ 京浜港湾はLCL(混載貨物)サービスが充実しているため、京浜港を利用するケース。

2) 港湾輸送における対応方策(案)

対応方策としては、第一に、農水産品・食料品輸出の取扱貨物量のロットを増やすことが重要である。これにより、地元港湾までのドレージ料を安価にすることができる。

第二に、農水産品・食料品輸出の取扱貨物量総量を増やすことであり、これにより、便数が増え、多くの航路を誘致することが可能になる。

3) 航空便における対応方策(案)

水産品輸送における航空便利用の場合、青森→仙台市場までの陸送トラックを夜間も走行することにより、成田空港経由の場合と同じ輸送日数となる。これを実現させるためには、水産品輸出の取扱量を増やすことが必要であろう。

[考察]

地元港湾・空港利用を拡大するためには、農水産品・食料品輸出の取扱貨物量のロットおよび総量を増やすことが重要である。

(7) 代金回収

[課題]

各企業とも、代金回収には苦勞しており、次のような課題が指摘されている。

- ① 代金回収のリスクがある。
- ② 相手企業が小さいと、代金回収が難しい。

[対応方針(案)]

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① 大きな企業や実績のある会社と、できるだけ契約する。
- ② 東京に出張所がある外国企業とは、送料込み、円建てで取引をする。

- ③ 「日本の他企業と契約しているか」を確認する。
- ④ 支払い条件を確認する。
- ⑤ 入金確認後に発送することを原則とし、入金してから商品を送る。
- ⑥ 専任のスタッフを置き、ビジネスとして対応する。

〔考察〕

対応としては、上記のような、実際に使用されている方法を状況に応じて使い分けるしか方法はないであろう。ほかの方法としては、通運企業と大手銀行が提携し、2006年に設立された決済サービスをする会社を利用する方法もある。

（８）採算性

〔課題〕

農水産品・食料品輸出企業から、次の問題点が指摘されている。

- ① 農水産品・食料品輸出は、手間がかかるだけで収益が上がらない。
- ② 輸出の専任スタッフを抱えるのは、企業にとって負担である。

したがって、農水産品・食料品輸出の採算性を高めることが大きな課題である。

〔対応方針（案）〕

これまでの各企業の経験から、次のような対応が考えられる。

- ① 地道に商品の良さをアピールすることにより、適正価格を維持する。
- ② 直接、海外へ出て行き、生産品を売り込むことにより、中間経費を省く。
- ③ 適正価格で取引ができ、かつ、単純なルートを探す。
- ④ 輸出貨物量を増やす。
- ⑤ 海外の業者も含め、農家・流通・小売のすべてがウインウインの世界にする。

〔考察〕

輸出企業にとって、採算性の維持・向上のためには次の二つの方策がある。

- ①直接貿易の実施
- ②輸出量の拡大

直接貿易の実施によって間接経費が省かれ、採算性は向上する。しかし、そのための経費負担は重く、また、危険負担も大きい。また、輸出量の拡大によって単位商品あたりの経費負担率が軽くなり、採算性は向上する。しかし、輸出量の拡大を実現させることは容易ではない。これらを現実化させるためには、上記①～⑤のような方策を地道に実践するとともに、『「北東アジアと太平洋地域を結ぶゲートウェイ機能」東北圏における輸出促進に関するアクションプラン』⁴に示されているように、ジェットロを始めとする関係機関、行政機関が行っている諸々の対策を利用するとともに、これら機関と連携を強めて行くことが有効である。

⁴ 東北経済産業局・東北地方整備局：『「北東アジアと太平洋地域を結ぶゲートウェイ機能」東北圏における輸出促進に関するアクションプラン』、2010.3.4

3. 4. 7 「東北域輸出拠点整備構想」の提案

「輸出量の確保」「輸送網の整備」の課題への対応を行いつつ、東北域からの農水産品・食料品輸出の拡大、域内港湾・空港の利用拡大へ向けた対応方針（案）の検討を行う。

（1）農水産品・食料品輸出の今後の見通し

これまで見てきたように、日本の農水産品・食料品の品質は世界的に見て最高水準にあり、世界的な日本食ブームもあり、今後、世界各地に対する日本の農水産品・食料品輸出は増加して行くであろう。とくに、BRICs と言われる諸国では、経済成長もあり、日本の農水産品・食料品に対する需要は増加して行くものと期待される。その中でも、13 億人の人口を有する中国は、距離的優位性もあり、今後の日本からの農水産品・食料品輸出を受け入れる巨大市場としての潜在的可能性を有している。農水産品・食料品は、比較的、重量が重く、本来、港湾貨物に適している。ただし、温度管理が重要であり、多品種・少量輸送の場合も多いことから、適正な温度管理が可能な体制を整備すること、冷凍・冷蔵 LCL サービスを提供することが必要であり、これに適応した施設整備、体制整備をすれば、今後、輸出量を増加させることが可能である。

（2）輸出量の確保

輸出量の確保のためには、“3.4.4(2) 東北港湾・空港利用拡大の課題”で述べたように、①業者（メーカー）の地域横断的な連携 ②核となる商品 ③観光振興などを組み合わせ、総合的に進めて行くことが必要である。そのほか、関係者の中には、東北域の農水産品・食料品製造の伝統に基づいた“東北ブランド”の確立を要望する声もあった。いずれにしても、港湾・航空貨物となり、港湾・空港を利用するためには、一定規模の量が必要である。とくに、港湾貨物では、輸出量の確保は必要不可欠なことである。

そのためには、輸出品目を絞り、対象品目を中心とした開発拠点を整備することが有効である。そこで、「農水産品・食料品輸出拠点整備構想」を提案し、検討することとする。

（3）東北域輸出拠点整備構想の提案

1) 品目の設定

これまでの実績（表-3.3.1）およびヒアリング結果より、水産品（平成 20 年実績 83,662 トン）、リンゴ（野菜・果物）（平成 20 年実績 リンゴ 18,105 トン、モモ 83 トン、ナガイモ 67 トン）、コメ（平成 21 年実績 236 トン）、酒類、ナマコの 5 品目を輸出拠点で取り扱う主要品目として設定する。ナマコについては、実績数量は大きくないが、仙台空港を利用するという特殊性から主要品目の一つとして取り上げる。

2) 東北主要港湾の可能性

東北域の港において、外貿コンテナ定期航路があるのは八戸港、秋田港、大船渡港、酒田港、仙台塩釜港、小名浜港、新潟港、直江津港の8港で、合計すると週30便になる。また、内航フィーダー航路の合計は、宮古港と相馬港も合わせ合計は週21便になる。(2010年1月末現在)⁵

八戸港、秋田港、大船渡港、酒田港、仙台塩釜港、小名浜港、新潟港、直江津港の8港の外貿コンテナ定期航路には、農水産品の輸出ターゲット国である韓国・中国・東南アジアなどの航路があり、何処の港からでも輸出できる可能性はある。そのなかでも、航路便数の多い新潟港や仙台塩釜港、北米航路のある八戸港や仙台塩釜港は輸出拠点港として高いポテンシャルを秘めている。

各主要港湾について、将来、農水産品・食料品輸出拠点となり得る可能性について検討すると、次表のようになる。

表-3.4.4 東北主要港湾の農水産品・食料品輸出拠点の可能性

No.	港湾	県	品目	対象地域（定期航路より）
1	八戸港	青森県	果物・野菜（リンゴ・ナガイモ）、 コメ、水産品（イカ・サバ・ホ タテ・ナマコ）	中国・韓国・東南アジア・北米
2	大船渡港	岩手県	果物・野菜（リンゴ）、切り花 （リンドウ）	中国・韓国
3	仙台塩釜港	宮城県	コメ、食品（日本酒）、水産品 （鮭・ホタテ・ホヤ）	中国・韓国・東南アジア・北米
4	秋田港	秋田県	果物・野菜（リンゴ・モモ）、 コメ	韓国・東南アジア
5	酒田港	山形県	果物・野菜（リンゴ・モモ・サ クランボ）、コメ、食品（日本 酒）	韓国
6	小名浜港	福島県	果物・野菜（モモ・ナシ・柿）、 コメ、食品（日本酒・味噌・ラ ーメン）	中国・韓国
7	新潟港	新潟県	果物・野菜（モモ・柿）、切り 花（チューリップ）、コメ、食 品（日本酒）	中国・韓国・東南アジア・ロシア
8	直江津港	新潟県	果物・野菜（モモ・柿）、切り 花（チューリップ）、コメ、食 品（日本酒）	中国・韓国

[資料] 図-3.4.2

⁵ (社)東北連合会地域政策グループ、国土交通省東北途方整備局交通環境部、国道交通省東北地方整備局港湾空港部：「東北国際物流戦略チームの概要」、2010.1

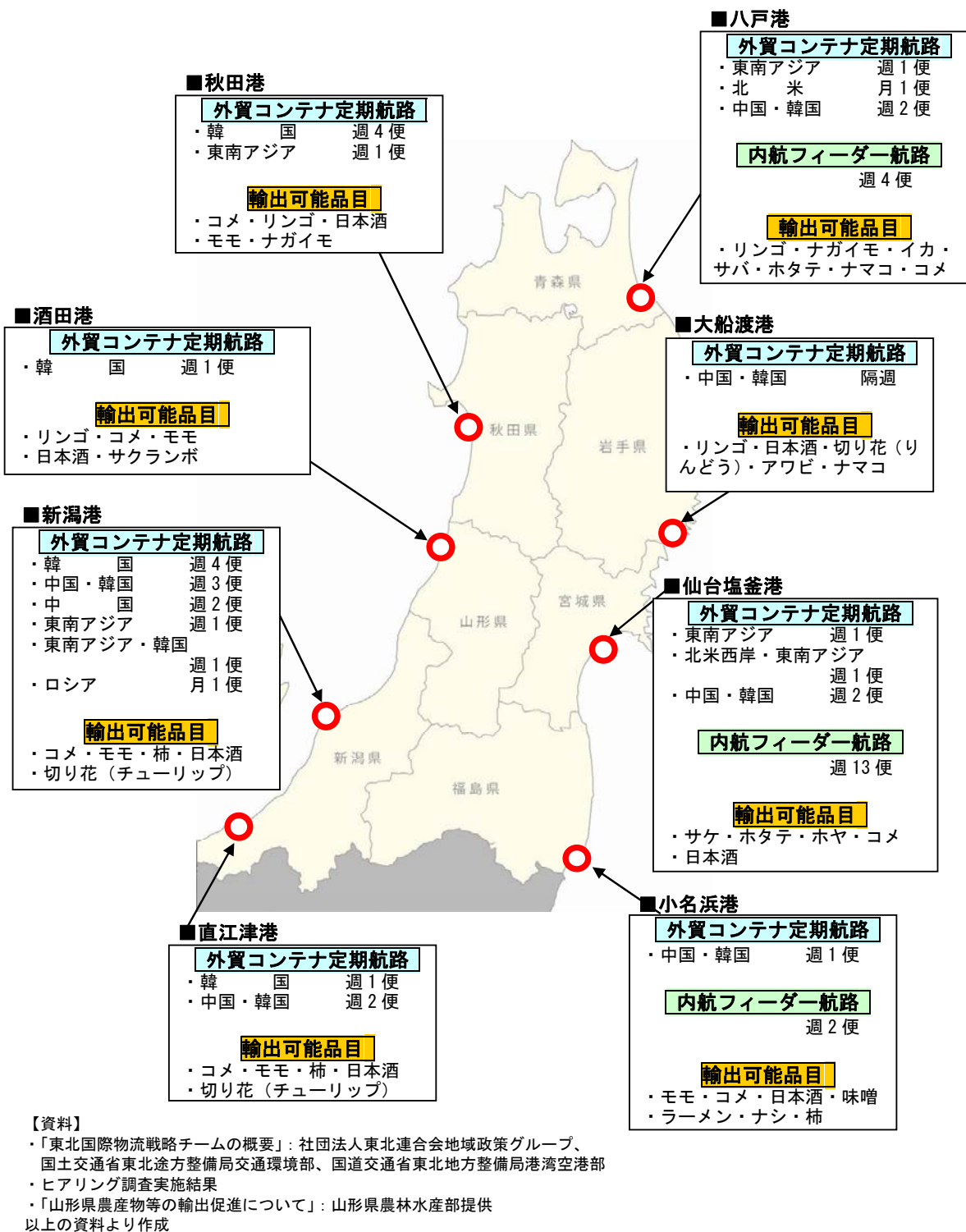


図-3.4.2 東北域の外貿・内貿コンテナ定期航路と各県の輸出可能品目

3) 東北域輸出拠点整備構想

輸出拠点候補を表-3.4.5のように検討した結果、輸出拠点は次のように選定される。なお、輸出拠点は、港湾・空港取扱貨物量として必要最低限の貨物量が集積するまで集中させるものとし、必要最低限の貨物量が集積した段階では、水産品輸出拠点としては大船渡港・仙台塩釜港、リンゴ（野菜・果物）輸出拠点としては八戸港、コメ輸出拠点としては新潟港・秋田港、酒類輸出拠点としては秋田港・酒田港・仙台塩釜港などを第二、第三の拠点として形成することが考えられる。また、輸出拠点ネットワークとして、このほかの組み合わせも考えられる。

- (1) 八戸港水産品輸出拠点
- (2) 秋田港リンゴ（野菜・果物）輸出拠点
- (3) 仙台港コメ輸出拠点
- (4) 新潟港酒類輸出拠点
- (5) 仙台空港ナマコ輸出拠点

表-3.4.5 輸出拠点候補

No.	名称	取扱品目	選定理由
1	八戸港水産品輸出拠点 (または、大船渡港・仙台塩釜港)	水産品（サバ・サケ・イカ・サンマ・ホタテなど）	実績があり、中国・韓国・東南アジア航路が就航している。
2	秋田港リンゴ（野菜・果物）輸出拠点 (または、八戸港)	リンゴ・ナガイモ・モモなど。	実績があり、韓国・東南アジア航路が就航している。
3	仙台港コメ輸出拠点 (または、新潟港・秋田港)	コメ	実績があり、中国・韓国・東南アジア航路が就航している。
4	新潟港酒類輸出拠点 (または、秋田港・酒田港・仙台塩釜港)	日本酒	実績があり、中国・韓国・東南アジア・ロシア航路が就航している。
5	仙台空港ナマコ輸出拠点	ナマコ	実績があり、仁川空港へ定期便が就航している。

(4) 八戸港水産品輸出拠点

1) 水産拠点としての八戸の実績

八戸市は、世界の3大漁場の一つである太平洋側海域に面するとともに、ホタテ養殖が行われている陸奥湾にも近く、東北域の水産拠点としては最適の位置にある。

八戸港の平成20年(2008)の水揚げ高は、数量で12万9,646トン、金額で233億312万円となり、全国の漁港の中で数量は第6位、金額で第9位であった。魚種としてはイカとサバが中心で、この両者が数量で全体の約8割を占めている。とくに、イカについてはペルー沖のイカも水揚げされ、日本一の水揚げ高となっている。魚が水揚げされる魚市場と

しては、第一・第二・第三市場がある。また、港湾背後には、流通加工施設が整っており、平成 20 年における水産加工業者は 68 企業、冷凍・冷蔵関係では 47 企業、94 工場で、冷蔵能力は 286,500 トン/日であり、全国の漁港の中でも有数の施設が整備されている。⁶

2) 八戸漁港の方針

青森県では、八戸市と協力しながら、「八戸漁港流通構造改革拠点漁港整備事業」（事業期間 2007～2012 年）を進めている。⁷ これに基づき、次のような目標を目指して事業が進められている。⁸

- ① 水産食品輸入の規制については最も厳しい対 EU への輸出を目指す。次に、EU よりやや規制が緩く、また、サバ輸出の可能性のある米国への輸出を目指す。
- ② 第三市場 A 棟、C 棟に魚体自動選別機・低温冷蔵庫（ -60°C ）を設置し、カツオの水揚げを開始し、東南アジアへの輸出を目指す。
- ③ サンマの取扱いを開始し、輸出を目指す。
- ④ ポートアイランドの LNG 基地大型化（2015 年ころを目標）に伴い、 -160°C の冷却熱を利用した冷蔵庫を設置する。

以上のように、青森県・八戸市では、施設整備から水産品輸出のビジネスチャンスを生み出そうとしている。



[資料] 青森県：『八戸漁港流通構造改革拠点漁港整備事業』より。

図-3.4.3 八戸港第三市場の改修計画

⁶ 八戸市産業振興部水産事務所水産振興課：『はちのへの水産 2009 年版』、2009.12

⁷ 青森県：『八戸漁港流通構造改革拠点漁港整備事業』

⁸ 2010.3.23、八戸市水産事務所ヒアリング。

3) 輸出実績と目標

八戸港の水産品輸出の中心は冷凍サバであり、冷凍サバの輸出実績は表-3.4.6、図-3.4.4 のようである。冷凍サバの輸出量は、平成 18、19 年（2006、2007）には 9,000 トンを超えた。

一方、民間企業からは、D社・Y社などより、冷凍サバとともにサバ冷凍寿司・シメサバなどの加工水産品が中国・東南アジア・米国へ輸出されている。

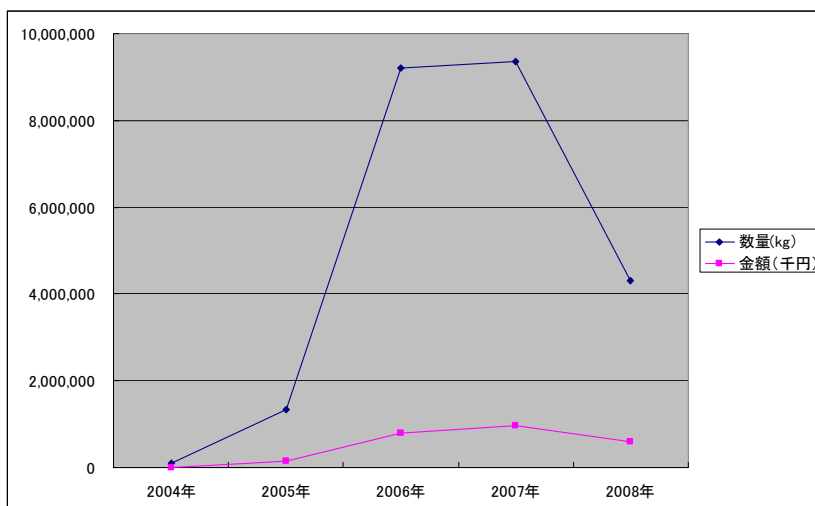
東北域の水産品輸出量：平成 20 年(2008)実績 83,662 トンの 6 割程度を集中させ、さらに、以上のような実績や漁港整備事業の動向を合わせて考えると、3～5 年後に八戸港水産拠点の水産品年間輸出量の目標を約 10 万トンと設定することが出来よう。

なお、漁獲量はその年の気象・海流など自然条件に左右されるので、水産品の水揚げ高は年による変動が大きく、目標達成が困難な場合もある。

表-3.4.6 八戸港の冷凍サバ輸出量の推移

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
数量(kg)	91,320	1,324,684	9,199,558	9,354,829	4,308,746
金額(千円)	8,652	136,358	787,874	969,417	603,002

[資料] 八戸税関：『八戸税関統計』



[資料] 八戸税関：『八戸税関統計』

図-3.4.4 八戸港の冷凍サバ輸出量の推移

4) 航路

八戸港には、現在、次の航路が就航している。

- ・ PIL 航路（八戸～高雄・香港・上海・基隆・台中、週 1 便）
- ・ WSL 航路（八戸～シアトル・バンクーバー・釜山、月 1 便、休航中）
- ・ 南星海運（八戸～釜山・光陽・大連・青島・蔚山・寧波・上海、週 2 便）
- ・ 内航フィーダー航路（八戸～横浜・東京・名古屋、週 3 便）

WSL の北米航路は、マイマイガが発生したことから、現在は休航中であるが、再開されれば北米へ直航が可能となる。

(5) 秋田港リンゴ（野菜・果物）輸出拠点

1) 適地選定

東北地方のリンゴ輸出量は、25,230 トン（2007.9～2008.8）であり、多い順に、①青森県②山形県③岩手県④福島県⑤秋田県の順である。主な輸出先は、台湾・香港・中国・タイなどである。青森県が全国輸出量の約 9 割を占めている。⁹

各県の出荷量からすれば、青森県八戸港が輸出拠点として選定されるが、リンゴ生産地が東北各県に分散しているところから、各県に比較的、距離が等しい秋田港を拠点として選定することも合理的である。なお、秋田県では、輸出中心品目はコメとリンゴである。

青森県のリンゴ輸出業者によれば、リンゴ輸出拠点は冷蔵庫が設置されていれば臨港部が良い。八戸港に拘る必要はなく、秋田港にリンゴ輸出拠点を設置することは良いのではないかとしている。¹⁰

2) 冷蔵庫・倉庫・上屋・展示場などの施設整備

青森県のリンゴ業の場合、大手業者は強力な冷蔵庫を所有しているため、通年出荷が可能であるが、中小業者の場合、冷蔵庫の能力が低いため、通年出荷が出来ない。岩手県の場合は、さらに遅れており、岩手県のリンゴは、生産量が少なく低温倉庫が管理されていないので、まとめて出荷できない。そこで、輸出拠点の臨港部に強力な冷蔵庫を設置することにより、広範な地域からリンゴを集荷可能となる。

リンゴ用冷蔵庫・倉庫・上屋・展示場などの施設整備に当たっては、冷蔵庫業・倉庫業などの専門業者が中心となるのは当然であるが、同時に、生産者・出荷組合・農協・自治体などの協力が望まれる。

3) 輸出貨物量

①リンゴ

現在の東北地方のリンゴ輸出量は、年間約 25,000 トンであるが、そのうち、台湾向けが 95%を占めている。台湾向けは、12 トン/TEUとして、1,900TEU/年であり、リンゴだけで

⁹ 東北地域農林水産物等輸出促進協議会：『東北地域農林水産物等輸出促進戦略』、2009.5.26

¹⁰ 2010.3.16、K社ヒアリング。

は1航路を維持できない。しかも、需要は台湾の春節¹¹期に集中しており、年間を通して定量を維持できない。そこで、この輸出拠点では、リンゴに加えてモモ・ナガイモなど、リンゴ以外の果物・野菜も取り扱うこととする。

②モモ

東北地方のモモの輸出量は83トン（2008年、表-3.3.1）であり、多い順に、①福島県②山形県③秋田県の順である。主な輸出先は、台湾・香港・ロシアであり、台湾・ロシア向けが拡大している。

福島県の農産品輸出として、最も成功しているのは、台湾向けのモモである。福島県では、福島県伊達市のJA伊達みらいから、年間約70トンを出している。モモは高付加価値商品であり、日本のモモは甘味、品質が良いと評価が高い。

秋田県鹿角市のモモは「北限のモモ」と呼ばれており、普通のモモより収穫期が遅く、収穫期が、たまたま台湾の中秋節¹²と合致し、その贈答品として使われ、成功した。農産品輸出の成功事例である。

③ナガイモ

ナガイモは、436トン（2007年、表-3.3.1）が青森県から台湾・コメ国に輸出されている。青森県では、2011年にはナガイモ1,000トン輸出する計画である。

4) 輸出貨物量

東北域で、リンゴ(25,000トン)、モモ(100トン)、ナガイモ(1,000トン)を集めると26,100トンとなり、当面(3~5年後)の目標として東北域として約50,000トンの輸出量が設定できるであろう。このうち、6割が輸出拠点に集荷出来るとすれば、輸出拠点の想定貨物量は約30,000トンになる。

5) 陸送費の設定

陸送費は、現在、弘前市から京浜地区まで10トントラックで10万円なので、各生産地から輸出拠点までの陸送費をこれ以下に抑えることが必要である。

6) 航路

リンゴ・モモ・ナガイモの輸出先は台湾が主なので、台湾向け航路が必要である。しかし、現在の秋田港には興亜海運(株)・高麗海運(株)による釜山航路(週2便)、南星海運(株)による韓国・中国航路(秋田~青島・大連・釜山・光陽)しかなく、台湾航路は就航していない。一方、想定貨物量30,000トンのうち、7割が台湾向けとすると、年間21,000トンの貨物量となり、12トン/TEUとすれば年間1,750TEUとなり、週1便(2,500TEU以上)を維持することは困難である。台湾航路を就航させるためには、輸出拠点の取扱貨物量を年間43,000トンとすることが必要である。

¹¹ 春節とは、旧暦の正月で、1月22日ごろから2月19日ごろまでを毎年、移動している。中華圏では重要視されている。

¹² 中秋節とは、旧暦の8月15日であり、中国の三大節句の一つである。

7) 港湾サービス

果物・野菜の多くは、冷凍リーファーではなく、冷蔵リーファーである。しかし、果物・野菜の冷蔵リーファーは設定温度が様々であり、温度管理に手間がかかるため、LCL 冷凍リーファーはあるが、LCL 冷蔵リーファーのサービスはない場合が多い。そこで、リンゴ（果物・野菜）輸出拠点では、LCL 冷蔵リーファーのサービスが不可欠である。

(6) 新潟酒類輸出拠点

1) 概要

現在、国内での日本酒の消費量が年々減少していることから、販路を拡大するために韓国、中国、北米などといった地域に輸出をしている企業があることがアリング調査から伺えた。しかし、中小企業の酒造会社ではまとまった量を輸出することは難しい。そこで、東北域に酒類輸出拠点を置き、各県で輸出する酒類を集荷して、各相手国に輸出することが考えられる。

秋田県・福島県・新潟県では、農水産品・食料品輸出上位 5 品目の中に日本酒が含まれており、韓国・中国・台湾・香港・米国などへ日本酒が輸出されている。日本酒については、業界ヒアリングによれば、寒冷地方で人気があるということなので、今後、ロシア・中国東北地方などで需要が伸びる可能性が高い。日本酒は保存期間が長く、温度管理が可能であり、また、重量があることから港湾貨物として適正があり、その面からも、今後の輸出の増加が期待される。

東北 7 県には、酒造組合や酒造協同組合に登録されている酒造会社が 337 社あり、その中でも、新潟県には東北 7 県で一番多い 95 社が集まっていることから、新潟県が酒類拠点到適していると考えられる。

表-3.4.7 東北 7 県の酒造会社の数

No	県名	蔵元数
1	青森県	23
2	秋田県	41
3	岩手県	27
4	山形県	52
5	宮城県	27
6	福島県	72
7	新潟県	95
合計		337

参考資料：青森県酒造組合HP、秋田県酒造協同組合HP、岩手県酒造組合HP、山形県酒造組合HP、宮城県酒造組合HP、福島県酒造協同組合HP、新潟県酒造組合HPより作成。

2) 施設整備

日本酒は、温度管理が重要なため大型の冷蔵施設が必要である。各県で集荷したものを新潟県の酒類輸出拠点の大型冷蔵施設で集荷し、そこで輸出国毎に荷積みを行う。また、全東北域の酒が一箇所に集まることから、“東北域の日本酒展示場”などの施設を併設し、国内の日本酒の消費量拡大拠点として利用や、観光施設としての活用が見込まれる。国外、国内共に視野に入れた施設整備が望まれる。

3) 輸出航路

ヒアリング調査結果から、現在の酒類の輸出国は、北米や韓国が多く見られた。また、今後のターゲットとしては中国への販路拡大が伺えた。このことから、新潟県であれば既存航路として、中国・釜山・東南アジアなどへの航路があり、十分に活用できる。また、将来的に新潟港からロシアへのフェリー航路や、北米航路などの可能性があり、販路拡大にさらなる期待が持てる。

(7) 仙台港コメ輸出拠点

1) 東北域の課題

東北域では、世界でも最も良質なコメを生産しているため、コメ輸出の拡大は東北農業の大きな課題である。また、東北域には、コメを輸出したいと思っている人は多い。東北地方からの2008年のコメ輸出量は236トンであったが、順位は、①秋田県②福島県③山形県④宮城県⑤岩手県の順であった。

2) 現状

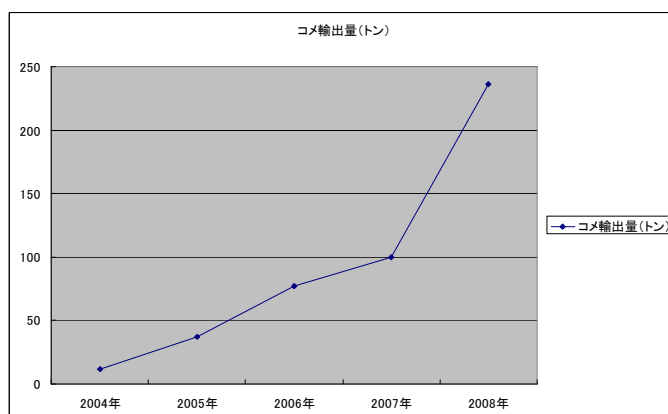
東北域からのコメ輸出額は、2004年の12トンから急速に増加し、2008年には2007年の2.36倍の236トンとなった(表-3.4.8、図-3.4.5)。

国別輸出先を見ると、①香港 65.6%、②シンガポール 14.5%、③中国 7.6%、④アメリカ・カナダ 5.5% という順位である(図-3.3.2)。対中国は、2007年には32トンだったが、2008年には18トンと減少した。

表-3.4.8 東北域のコメ輸出量の推移

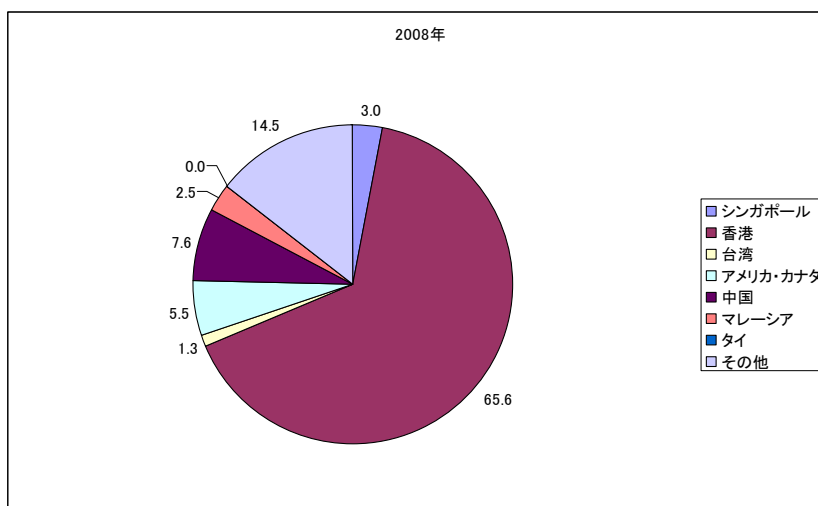
	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
コメ輸出量(トン)	12	37	77	100	236

[資料] II. 表-3.3.1



[資料] II. 表-3.3.1

図-3.4.5 東北域のコメ輸出量の推移



[資料] II. 表-3.3.2

図-3.4.6 東北域コメ輸出先国別輸出量構成比(2008年) (%)

3) 中国向け輸出

中国が巨大な食品市場として可能性を有しているように見える。しかし、現在のところ、中国にコメを輸出するには、検疫条件が厳しい。そのため、現在、精米工場は、日本国内で神奈川県の新井パールライス東日本(株)神奈川工場の1ヶ所、燻蒸施設は、神奈川県横浜市の日新(株)神奈川倉庫の1ヶ所しか指定されていない。したがって、東北域のコメであっても、神奈川で精米し、横浜で燻蒸するため、横浜港から中国に輸出することになる。その結果、現在は年間30トン程度しかない輸出コメに年間数百万円の精米・燻蒸経費をかけることとなり、精米・燻蒸費用が通常の10倍近くかかり、採算に合わない。これを克服し、採算ベースに載せるには、輸出量をおよそ10倍、約300トンに増やす必要がある。

4) 今後の方向

世界で最も良質のコメを生産する東北域としては、コメ輸出の拡大は実現させなければならない課題である。一方、コメ国やアジア諸国など、海外では日本食ブームが起きており、日本のコメに対する需要は増大するものと見られる。東北域にコメ輸出拠点を設け、精米工場・燻蒸施設を整備して需要に対応する準備を整えることは必要なことであろう。

(8) 仙台空港ナマコ輸出拠点

1) ナマコ輸出

現在、青森県陸奥湾で水揚げされたナマコが塩蔵ナマコとして香港へ輸出されている。塩蔵ナマコの価格は2万円/kgと高価なので、輸送には、すべて航空便が利用されている。1ケース10kgであり、1ロットは50ケースから100ケースなので、1ロットは500kg～1トン(1,000～2,000万円)である。青森県の大手業者H社の場合、香港への輸出額は20トン/年、約4億円/年である。

2) 輸送ルート

現在のH社の輸送ルートは、次の二つである。

① 直接貿易の場合：青森～香港の運賃280円/kg

青森(朝)→(トラック)→成田空港(夜到着、翌朝出発)→香港(夜)

② 間接貿易の場合：青森～香港の運賃240円/kg

青森→(卸売市場便のトラック)→仙台市場→仙台空港→仁川空港→香港

以上のように、運賃は、仙台空港経由に比べて成田空港経由の方が安価であるが、陸送トラックは昼間しか走らないので、仙台空港で1泊しなければならない、成田空港経由より1日、多くかかる。塩蔵ナマコは、毎日、相場が変わるので、早く売り、早く送りたい。そのため、現在は7.5:2.5の割合で成田空港利用が多い。

3) 仙台空港利用拡大へ

地元の仙台空港の利用拡大をはかるためには、青森県から仙台空港までの陸送トラックを夜間走行させることが必要である。そのためには、仙台空港利用のナマコ輸出量を増加させることが必要である。

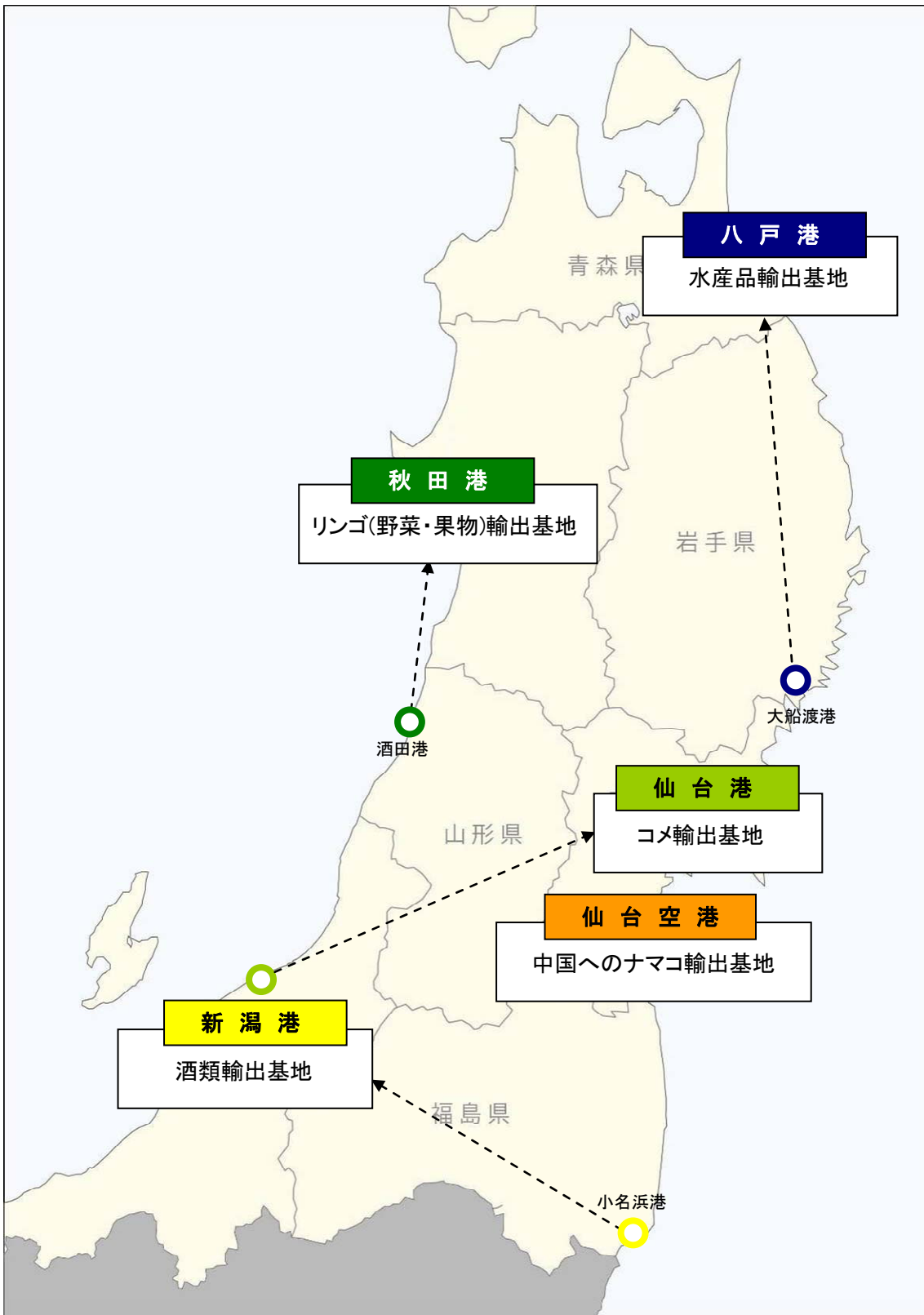


図-3.4.7 東北域輸出拠点整備構想

(9) ソフトな対応策

東北域からの農水産品・食料品輸出拡大、東北港湾・空港利用拡大のためには、地元港湾のサービスの向上が要請されている。そのための方策について検討する。

1) 連携の強化

次のような種々の組織間の連携が望まれる。その場合、「取扱量の確保と輸出拠点への集中化」が大きな目標となる。

(1) 業者間の連携

- ①生産者の地域横断的な連携
- ②農商工連携の強化
- ③輸入者との連携
- ④現地のレストランとの連携

(2) 民間業界と行政の協力

- ①関係府省の関連事業との連携
- ②国・地方公共団体との連携

(3) 関係団体間の連携

- ①農業経営者団体との連携の強化
- ②農林水産品等輸出促進全国協議会との連携の強化

(4) 東北港湾の連携

- ①港湾間での情報の交換
- ②航路の共同誘致

2) 航路便数の増加

農水産品・食料品輸出の拡大のためには、輸出拠点港における航路便数の増加が要請される。とくに、秋田港リンゴ（果物・野菜）輸出拠点においては、台湾航路の就航が必要である。

3) 輸送費の引き下げ

- (1) 海上運賃の引き下げ
- (2) 横持運賃の引き下げ

現在、弘前市から京浜地区まで、10 トントラックで運賃 10 万円であり、東北域での横持運賃はこれ以下でなければならない。そのためには、帰り荷の発掘が必要である。

4) CIQ 体制の改善

(1) 植物検疫の迅速化

農水産品・食料品輸出に当たっては、荷主自身の経験不足により、植物検疫の遅滞が発生することがある。輸出相手国のパートナーと信頼関係を構築し、情報交換を行うことによって植物検疫を迅速化することが出来る。

5) 内航フィーダー航路の活用

各県生産地港湾と輸出拠点港湾を結ぶ内航フィーダー網を整備し、活用することも有効である。例えば、秋田港・八戸港・仙台塩釜港と各生産地港湾を結ぶ内航フィーダー網の整備が考えられる。

6) LCL サービスの促進と活用

農水産品・食料品輸出の場合、少量・他品種の貨物が多いので、LCL サービスの拡大とその活用が重要である。とくに、農水産品・食料品ではリーファー利用が多く、また、LCL 冷凍リーファーだけでなく、LCL 冷蔵リーファーのサービスの提供も重要である。

(10) 東北圏輸出促進アクションプランの中の位置づけ

1) 概要

東北経済産業局と東北地方整備局が平成 22 年（2010）3 月 4 日に策定した『「北東アジアと太平洋地域を結ぶゲートウェイ機能」東北圏における輸出促進に関するアクションプラン』（略称：東北圏輸出促進アクションプラン）において、本提案（5. 東北域からの農水産品・食料品輸出拡大、域内港湾・空港の利用拡大へ向けた対応方針（案）の提案）がどのような位置を占めるのか検討する。

2) 東北圏輸出促進アクションプラン②

東北圏輸出促進アクションプランは、次のような内容となっている。⁴

1. 取組みの方向性①ー東北圏の輸出促進環境の構築

- (1) 関係機関連携による補完的支援体制の構築
- (2) 輸出をサポートする関連産業の広域的活用
- (3) 効率的な物流体系の構築

2. 取組みの方向性②ー効果的な輸出企業支援の実施

- (1) 企業の輸出段階に応じた関係機関による分担支援
- (2) 製造業の海外取引先獲得に向けた効果的な支援の実施
- (3) 潜在的輸出企業の発掘

3. アクションプラン

- (1) アクションプラン①ー取組推進 PT「東北圏海外販路開拓支援協議会」（仮称）の設置と支援ノウハウの蓄積
 - ①「東北圏海外販路開拓支援協議会」（仮称）の設置
 - ②輸出支援ノウハウの蓄積と共有
- (2) アクションプラン②ー東北港湾・空港利用促進へ向けた取組み
 - ①「東北国際物流戦略チーム」「国際物流プロジェクトチーム」との連携
- (3) アクションプラン③ー個別企業のハンズオン支援体制の強化

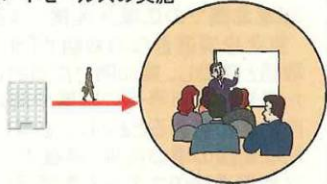
- ① コンサルテーション、適切な支援メニューの提供
- (4) アクションプラン④ー広域的連携による海外取引先獲得方法の検討・充実
 - ① 製造業製品のタイプ別取引先獲得方法の検討・充実
 - ② 東北圏での広域的連携による海外見本市等への出展
- (5) アクションプラン⑤ー地域企業に向けた輸出に関する情報発信
 - ① 海外販路開拓支援ポータルサイトの開設
 - ② 「海外展開支援セミナー」(仮称)の定期的開催

上記のうち、アクションプラン②は「効率的な物流体系の構築」という取組みの方向性のもと、「東北港湾・空港利用促進へ向けた取組み」というテーマで「東北国際物流戦略チーム」「国際物流プロジェクトチーム」との連携を提案している(図-5.9.1)。

本提案は、アクションプラン②で提案している「東北国際物流戦略チーム」「国際物流プロジェクトチーム」との連携を前提としつつ、その内容を具体的に提案したものである。

アクションプラン②

◆ 効率的な物流体系の構築

<p>【テーマ】: 東北港湾・空港利用促進へ向けた取組み</p> <p>【概要】: 東北圏の各港湾や空港の利用促進へ向けて、各県や物流業者などがそれぞれ連携し取り組んでいる。一方で、「県境を越えた広域連携による効率的な物流体系の構築」や広域連携プロジェクト「11. グローバル・ゲートウェイ機能強化プロジェクト」を推進するため、物流に関する長期的な課題等の解決を目的として、「東北国際物流戦略チーム」や取組推進PT「国際物流プロジェクトチーム」が設置されている。 輸出販路拡大への物流に関する課題等の解決にあたっては、「同戦略チーム」や「同プロジェクトチーム」と連携して取り組むことで、東北圏に立地する企業に対して地元港湾・空港利用を促す。</p> <p>【実施主体】: 東北国際物流戦略チーム(H19. 8設立) 国際物流プロジェクトチーム(H21. 10設立)</p> <p>【期間】:平成22年度～24年度</p> <p>【活用施策等】:なし</p>	<p style="text-align: center;">イメージ図</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;">取組みイメージ</p> <p style="text-align: center; background-color: #fff9c4; padding: 2px;">輸出事例集等を用いたポートセールス</p> <p style="font-size: small;">京浜港などから東北港湾・空港へ利用転換した輸出転換事例集などを活用し、東北港湾・空港の利用を促す</p> <p style="font-size: small;">東北国際物流戦略チームや国際物流PT構成員による東北圏荷主企業へのポートセールスの実施</p>  </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; background-color: #fff9c4; padding: 2px;">輸出事例集の追加・更新</p> <p style="font-size: small;">東北国際物流戦略チームなどの実施主体が企業ヒアリングにより輸出事例集を追加・更新</p> </div>
---	---

【資料】東北経済産業局・東北地方整備局：『「北東アジアと太平洋地域を結ぶゲートウェイ機能」東北圏における輸出促進に関するアクションプラン』、2010.3.4

図-3.4.8 東北圏輸出促進アクションプラン②

4. 成果品

(1) 報告書納品

「業務完成図書」は、「要領」に基づいて作成した電子データを電子媒体（CD-R）で2部提出する。

(2) 「紙」による報告書

製本13部とし、図面については原紙を提出する。なお、報告書製本の体裁は黒表紙金文字製本のA4版とし、図面はA3判折込を標準とする。

成果品項目	仕様	成果品部数
報告書	・製本（A4版、黒表紙金文字製本、図面はA3判折込を標準とする。）	製本13部 原図1式
電子媒体 （業務完成図書一式）	・CD-R （「土木設計業務等の電子納品要領（案）」記載のファイルフォーマット）	2部