

「平成 24 年度 海外販路円滑化共同輸出支援事業」年度末報告書

2013 年 3 月
ジェトロ沖縄

【事業趣旨】 沖縄県では、本土の巨大市場との地理的隔絶、小規模な県内市場、機械製造業をはじめとする輸出型産業の不在等が原因となり、今日まで物流体制が十分に整備されておらず、県内企業が海外販路を開拓するにあたり輸送コスト高、ルート脆弱性の問題が発生している。そのため沖縄県政の重要方針として物流ネットワークの整備が掲げられ、空路においては ANA 国際貨物ハブの誘致・拡充、海路においては新規航路誘致などの諸政策が展開されている。

これら物流ルートの誘致・新設の成否は、ルートが存続していくために必要な輸送物量の確保にあるが、これまでの海外販路開拓の試みでは必ずしも物流ルートへの考察がなされていなかったため、県内企業の海外販売が広がっても、国内他都市を経由した輸出ルートを利用することが多く、沖縄県から直接輸出される物量が十分存在していないのが実情である。

その結果、沖縄にとっての重要海外市場である香港でも、沖縄発海上輸出コンテナは平均 10 日前後のリードタイムが必要とされており、生鮮品の輸送ができないなどの制約があり、さらにコスト高となってしまう競争的優位に立てないなど、今後の更なる市場開拓における大きな足枷となっている。

こうしたことから、沖縄県における物流問題の解決に寄与するため、沖縄県内の農林水産物・食品輸出関係者である物流関係企業、輸出企業、商社、公的機関・団体等を対象とした海外販路円滑化に向けた支援事業を実施する。

- 【事業概要】**
- (1) 「沖縄県海上物流ルートの可能性調査」実施
実施期間： 2012 年 8 月 2 日（木）－10 月 19 日（金）
 - (2) 「第 1 回共同輸出研究会（共同輸出・海上物流に関する意見交換会）」実施
実施期日： 2012 年 12 月 19 日（水）
会 場： 那覇市 那覇青年会館
 - (3) 「沖縄県における共同輸出実施に向けた可能性調査」実施
実施期間： 2013 年 2 月 8 日（金）－3 月 20 日（水）
 - (4) 「第 2 回共同輸出研究会（共同輸出・海上物流に関する意見交換会）」実施
実施期日： 2013 年 3 月 28 日（木）
会 場： 那覇市 那覇青年会館

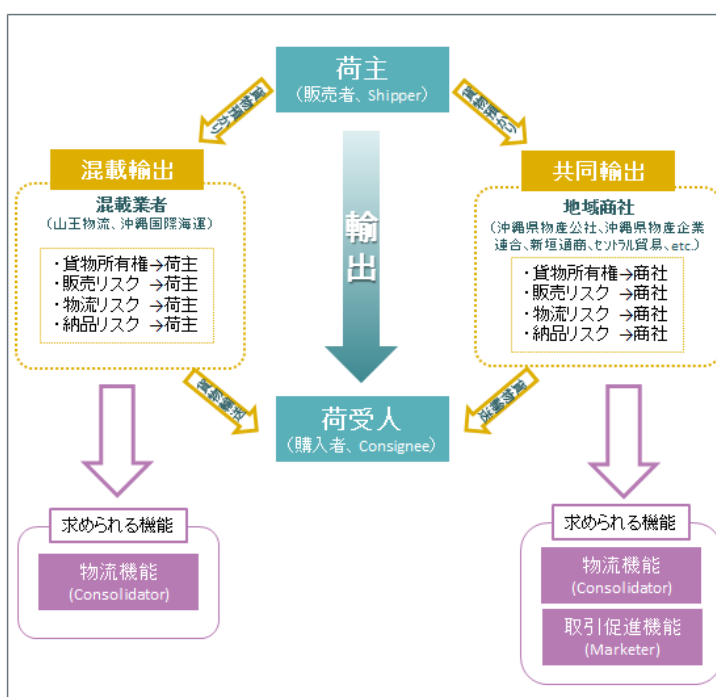
【参加メンバー】 内閣府沖縄総合事務局、沖縄県、那覇港管理組合（※）、県内商社、県内物流事業者、県内輸出企業、県内生産者団体、県内外コンサルティング会社、ジェトロ沖縄

※ 本事業は沖縄海上物流体制の整備に向けた取組みが必要不可欠な視点であることから、那覇港管理組合が実施する「那覇港物流ビジネスモデル導入事業検討協議会」と連携して実施。共同輸出研究会は那覇港管理組合との連携のもとに実施した。

- 【内 容】**
- ・ 海外販路の開拓を目的とする県内企業らによる共同輸出プロジェクトを組成するために、まず以下の項目について物流実態の調査を実施した。
 - (1) 県内企業の県産品輸出の現状
 - (2) 直接輸出可能な物量の把握
 - (3) 試験輸出ルートの提示
 - (4) 試験輸出ルートの採算性の試算

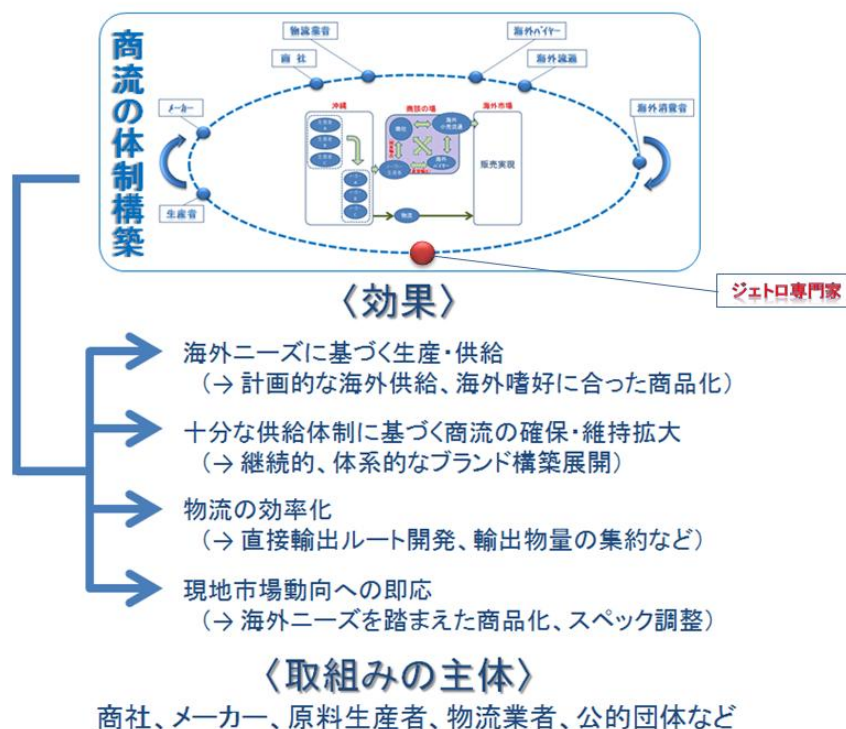
- ・ 上記調査結果を踏まえて、第1回共同輸出研究会を開催した。研究会では以下の意見が提示された。
 - (1) 県内企業の海外販路拡大のためには、航空物流の整備はもちろん、海上物流の整備が重要。沖縄県の既存の海上物流体制はコストが高く利便性に劣るため、海外販路開拓のうえで大きな障害となっている。
 - (2) 沖縄県の海上物流体制が整備されるためには、物流ルートを維持するに足る輸送量の確保が必要だが、これを県産品のみで満たすことは困難。
 - (3) 物流の整備に向けた取組みと同時に、その物流ルートを使って輸出ビジネスを行う“商流の確保”が必要だが、人的資源の限られた中小企業が単独で商流確保をするのは困難。
 - (4) そこで商流確保のために輸出企業が物流事業者や商社らと連携することが必要。
- ・ これらの意見を踏まえ、ジェットロとして地域商社の協力による「共同輸出」形態を提案。この形態は物流事業者が輸出量が少ないゆえに混載輸出サービス実施の採算性が見込めない時点において有効と考える。

(共同輸出の考え方)



- ・ 第1回研究会を踏まえ、県内における具体的な共同輸出プロジェクトのニーズを把握する調査を実施。以下の項目を調査した。
 - (1) 県内輸出関係者の共同輸出に関する意欲、意見等の整理
 - (2) 県外における共同輸出事例の収集
 - (3) 県内における輸出実現可能性が見込まれる商材の洗い出し
 - (4) 共同輸出モデル化の検討
- ・ 第2回研究会を実施。ジェットロから特定プロジェクトのもとに関係企業がグループで取り組む共同輸出チームの組成を提案。具体的な案件として「モズクの共同輸出プロジェクト」および「ハラル市場に対する清涼飲料水（ノンアルコール・ビール等）の共同輸出プロジェクト」を提案。これに関して関係者より以下の意見が提示された。
 - (1) 県内生産者、メーカー、地域商社、物流事業者らが集まって共同輸出チームを作ることは良い視点。もろみ酢など健康食品に係る共同輸出プロジェクトも検討可能。
 - (2) 海上物流コスト高を解消するうえで、沖縄企業が国内他地域の商材を取り扱って県産品とともに輸出する必要がある。
 - (3) 共同輸出を展開するうえで、海外バイヤーもプロジェクト・メンバー化する必要がある。
 - (4) 物流事業者としても貨物増大に向けた営業（創荷活動）を行う必要がある。

(共同輸出チームの考え方)



【今年度の結論】

- ・ 次年度以降、「モズクの台湾向け共同輸出プロジェクト」および「ハラル市場に向けた清涼飲料水（ノンアルコール・ビール）等の共同輸出のための勉強会」を実施していくこととしたい。
- ・ また、もろみ酢等健康食品の共同輸出プロジェクトについても可能性を検討する。

以上