

【実施概要】

1. 開催趣旨

農林水産業を基幹産業とする宮古・八重山地域において、海外展開に関心のある事業者様を対象に海外展開策を検討する一助となるべく、商流・物流双方による情報提供を行う。

海外ビジネス展開では、中小企業が海外ビジネス展開の全てのステージを自社で対応することが困難であることから、生産者やメーカー、商社、物流業者等によるバリューチェーン（共同輸出）構築が不可欠である。宮古・八重山地域は離島地域であり、沖縄本島に比べ輸送コスト面などで不利な状況にあることを踏まえ、ジェトロがこれまで行った共同輸送の調査を事業者、業界団体、行政関係者に向けてセミナー（勉強会）形式で提供することで、同地域におけるアジアに向けたバリューチェーン構築の可能性提示と検討を促す機会とするもの。

2. 開催概要

開催日時：2014 年 2 月 26 日、27 日

会 場：沖縄振興開発金融公庫八重山支店会議室（石垣市 26 日）

沖縄県宮古合同庁舎 2 階会議室（宮古島市 27 日）

主催機関：日本貿易振興機構 沖縄貿易情報センター

沖縄振興開発金融公庫

3. テーマ（石垣市・宮古島市共通）

①テーマ：「香港・台湾市場に向けた農産品・食品輸出」

講 師：ジェトロ 農林水産・食品輸出相談窓口 福田 暉男アドバイザー

②テーマ：「農産品・食品の共同輸送」

講 師：地域開発研究所 取締役 地域経営グループ長 栃木晃

【概要】

沖縄の主要県産品（農林水産・食品）の海外輸出において、香港・台湾市場を念頭に、輸出成功に必要な 2 要素（商流・物流）を抑えるべく、前半を食品市場概要、後半を同市場を踏まえていかに輸出に取り組むべきか、共同輸送の提案として勉強会を実施。

【前半：ジェトロ 農林水産・食品輸出相談窓口 福田 暉男アドバイザー】

- 日本における農林水産・食品輸出および沖縄における食品輸出の現状を確認。
- 拡張するアジア消費市場と海外における日本食の人気の高まりについて、日本食レストラン店舗数等の情報を交えて説明。
- 輸出に取り組むことで得られる副次的効果を説明。（紹介例：国内で低評価の商品が海外で新たな市場を創出する例や、海外販路を持つことによる国内市場の需給安定、海外進出による知名度・商品力の向上、輸出による信用力向上、生産現場の意欲アップ他）
- 輸出準備態勢から、商流ルートのお考え方など、輸出に必要なステップの確認。
- 海外バイヤーがもつトレンドを紹介しつつ、自社のもつ商品力をどのマーケットにいかにか PR するかを説明。
- 輸送にかかるコストと小売価格の調査例を提示することで、海外輸出において輸送コストが占める重要性を説明。

- 輸出に成功した企業を実例に挙げ、どのような要素が輸出の成功につながったかを説明。

【後半：地域開発研究所 取締役 地域経営グループ長 栃木晃】

沖縄本島では「沖縄国際物流ハブ」事業の進展にともない、バイヤーが求める質の高い輸送の実施が航空・海上双方で可能となっているが、費用面およびコンテナを満たすだけの輸出量確保が依然として課題となっている。他方、離島地域である八重山諸島（石垣市）、宮古島では、より難しい状況となる。ついては、「沖縄の島からアジア市場への直接・共同輸出の提案」との題名で、離島地域でどのように輸出に取り組むべきか、共同輸出を提案。

- 島からの共同輸送成功事例として隠岐諸島（島根県）の事例を紹介。

CASの導入により島の特産品である養殖岩ガキ、白イカを鮮度を落とすことなく輸送することが可能となった。この中核となる技術を国、市町村の支援を使い導入、島外輸送、輸出にあたっては町、民間企業、島民による株式会社を設立して販路拡大を行っている。この事例は沖縄の離島地域にも導入できるのではないかと。

- 離島地域における特産品の輸出は小口単位であるため、混載サービスもしくは地域商社による共同輸送になる。互いのメリット・デメリットは表の通りであるが、沖縄（本島）では地域商社による共同輸送が行われてきている。※離島地域の事業者規模を勘案すると、市場調査、商談、物流、販売促進、資金回収、ブランド構築を単独行うのは本島以上に難しく、共同での輸出体制が必須となってくる。また、隠岐諸島の例にもあるとおり、事業者の集まりではなく自治体を含めた島を挙げての生産から販売まで一貫した共同の輸出体制が望ましい。※本島、離島にかかわらず多くのケースにおいて、製造から販売まで一貫したバリューチェーン構築がされておらず、輸出が伸びない現状となっている。よって、物流事業者による混載物流サービスが成立するだけの物流市場がいつまでもできない状況（2012年12月19日「共同輸出・海上物流に関する意見交換会」より）。

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

- 台湾、香港市場への輸出は、台湾への航路活用により大幅なリードタイム縮小が可能となる（海外輸出で大きな利点となりうる）。2014年1月に石垣→基隆コンテナ航路、2014年8月宮古・石垣→基隆、高雄コンテナ航路開設、更に2014年6月に石垣→高雄 RORO 航路が就航予定など、この1年で台湾向けの航路整備が急速に進んでいる。よって、共同輸送といった形で一定量の荷物を確保し、この定期便を利用することで航空輸送と同等（海上でも翌日着のため）レベルの輸出ができる。航空便と海上便では10倍以上の輸送コストがかかるな

か、コスト・リードタイム共に優位となる可能性を秘めている。

- 香港も台湾向け航路開設を活かした輸送が可能。ハブ港である台湾・高雄港での積み替え輸送も可能であり、また、急ぎの貨物について石垣→台湾への海上輸送と台湾→香港への航空輸送を組み合わせることで5日程度のリードタイムとなる。
- 台湾経由の利点によるリードタイム短縮、コスト削減と共同輸出を組み合わせることで、離島地域のかかえる輸送問題を解消していくべき。

【参加者意見等（アンケートより）】

- 地元、沖縄から輸出している商品など島からの輸送ルートを細かく知ることができた。
- 沖縄本島の輸送形態ではなく、石垣島でのメリットや輸送形態の確立に向け、生産者と勉強したい。
- 今後、TPP問題で可能性のある石垣島における特産物、ニーズのあるものを見つけて、巨大市場で戦うので、これからも品質向上を目指し、生産者のバックアップをしていきたい。
- 海外ははじめばかりなので、色々なパターンで挑戦していきます。
- 他社の成功のポイントがわかりやすく、参考にできる点が多かった。
- 具体事例（県内から海外に輸出している企業）がほしい。
- 海外では、どういう商品が高評価をうけているかを知ることが出来ました。
- 北米への輸出も視野に入れているが、その場合はどのようなルートが考えられるのか。

【まとめ】

沖縄本島では県内関係機関が一体となってすすめる「沖縄国際ハブ事業（物流）」や「沖縄大交易会開催（商流）」など、海外への輸出に必要な物流と商流、両方の機会創出が進んでいるように、離島地域においても商流と物流の機会創出を自治体及び事業者の要請に応じ、ジェットロが協力して進めていきたい。本勉強会が契機となり、共同輸送の取り組みが、沖縄における離島地域の先行事例となり、他の離島地域にも波及することを期待する。

以上