

平成 30 年度 道産食品販路拡大推進事業 (アドバイザー事業) 委託業務

事業実施報告書 (概要版)

道産食品販路拡大推進事業
(アドバイザー事業)

**海外マーケットに精通した
アドバイザーが食品の
商流・物流の構築をサポート**



アジア圏や中東イスラム圏等
への輸出を考えている

自社の商品は輸出できるの？
輸出相手国の規制を教えて

現地のニーズを知りたい

現地パートナーを紹介して
ほしい

海外在住アドバイザー
(タイ・シンガポール)

海外駐在経験のある
総合商社勤務経験者等



道内在住アドバイザー
(東アジア(香港・台湾等)、
中東イスラム圏(UAE等)、
北米・EU)



1. 現状と課題

(1) タイ

- 日本食レストランが年々増加していたが、近年飽和状態になっており、相変わらずの日本食人気ではあるが、新しいものを求める日本食の多様化が進んできている。
- 食品の輸入規制が大変厳しく、輸入する際には保健省 食品医薬品局(FDA)の輸入許可を事前を取得(輸入食品として登録)することが必要。
- 生鮮品のメロン、すいか、きゅうり、トマトについては生産園地(「温室」に限る。)及び選果こん包施設の登録が必要。また、なし、もも、さくらんぼ、ぶどう、りんご、いちごについては、温室の制限はないものの、生産園地及び選果こん包施設の登録が必要。
- 輸入規制が厳しいため、香港やシンガポールに比べ競争は厳しくない状況ではあるが、日系の百貨店や小売店の進出が続いており、今後、市場環境が変化する可能性がある。

(2) シンガポール

- 輸入を禁止している食品は、チューインガム、ハイリスク水産品(冷蔵牡蠣、冷蔵トリ貝、調理済み冷蔵エビ、冷蔵カニ肉)で、その他は食品添加物の使用についての規制はあるが、これらを除いて輸出の際に妨げになるような規制はほぼないため、世界中から食品が輸入され、競合品が多く、価格競争が激化している。
- 消費者の節約傾向が続く、飲食業界は一時より安定傾向であるものの不景気が続いている。そのため、価格(適正価格)と品質の両方が求められている。
- 小売店は委託販売方式が中心で、賞味期限が近付くと返品されるリスクがある。

(3) 東アジア

①台湾

- 生鮮品、加工品を問わず、多くの日本産の食品が輸出されており、店頭には多くの日本産食品が販売されている。また、日本料理店も非常に多い。
- 北海道に対するイメージは良いものがあるが、多くの台湾人が日本を訪問しており、日本での価格を知っているため、北海道物産展における売価を高いと感じることとなり、販売は縮小傾向となっている。
- 輸入時の最大の課題は、輸入検疫・通関手続きに非常に時間を要することである。1ヶ月程度かかることも珍しくなく、相当の余裕をもって輸出する必要がある。
- 輸入規制としては、原発事故に伴う規制、青果品の残留農薬規制、二枚貝の規制、部分水素添加油脂の使用禁止などである。

②香港

- 地域の自給率がほぼゼロであり、食品を輸入に頼っていることから、輸入規制はほとんど存在せず、非常に輸出しやすい市場である。
また、基本的に食品に関税はかからず、所得水準が高い地域であることから、輸出を初めて手掛けるには、取り組みやすい。
- ・高級ゾーンの小売店には数多くの日本産食品が販売されているほか、寿司店など日本料理店も多く、鮮魚や青果品も相当数が輸出されている。
- ・一方で、世界中から輸入していることもあり、競争環境はかなり厳しく、他国産との競争だけでなく、日本の産地間競争もある。

（４）北米・EU

○北米、EU ともに各種輸入規制があり、その基準等を満たす商品しか輸出することができないが、ISO・HACCP等の国際認証を有する道内企業は未だ少数であることから、現状、北米・EUへ輸出可能な企業・商品は限定されている。

（例）下記の認定施設で加工処理された品目のみ輸出できる

牛肉：輸出食肉認定施設（道内には認定施設がない）

水産品：輸出水産食品取扱認定施設等（アメリカ向け～72施設、EU向け～22施設）

○また、例え商談が成約しても、新たに商流・物流を構築することは困難（ロットが少ない等）であることから、既に商流・物流を有している貿易商社（輸出者）を通じた輸出と現実的となるが、当該貿易商社は道内にほとんどなく、輸出地は道外（首都圏、関西圏等）がメインとなる。

（５）イスラム圏（中東、UAE）

○イスラム諸国とは、原則イスラム協力機構(OIC)に加盟している57ヶ国とされる。

- ・イスラム教は、宗派や国・地域により解釈の違いが多様であることから、非ムスリム国である日本はイスラム法を理解するのが難しい。
- ・輸出に取組みやすい対象国は、トルコやドバイ首長国(UAE)と考えられる。

○トルコ

- ・現地通関状況は、円滑でなく通関までに2週間から長い時には1ヶ月を要する事もある。また関税が全体的に高く商談成立の妨げとなっている。食品輸出の将来性は、日・トルコEPAの締結次第ではあるが、日EUEPAが発効されたことで加速されると推測される。
- ・中堅・大手の食品関連企業は、現地生産化を開始し、ムスリム国であるトルコを生産拠点として、同国の他、中東やアフリカ、ヨーロッパへ商流形成を行なっている。

○ドバイの現状

- ・高級な日本食レストランが増加しており2017年にその数は250店舗を超えたとのことである。このような背景の下、日本食材は注目されつつあり、売り込みのチャンスではあるが、複数の課題があり輸出環境が整っていないのが現状である。
- ・物流面では、道内からドバイへ輸出するには、物量がまとまらず、コストの高い航空輸送を利用するしかないため、定期便と混載化の構築によるコスト低減が必要になる。
- ・また、食品輸入に関する規制や制度は、比較的歴史が浅く法整備が確立していない中で、規制や制度が改正されることが頻繁に発生する。また、為替リスク、回収リスク、商品欠陥による管理体制、訴訟等の管理体制など、危機管理体制を整えておく必要があることから、現地の商流を得意とする専門商社の創出や開拓が必要となる。

2. 平成 30 年度事業実施結果

○道内企業の訪問・対応

- ・継続して輸出に取り組む道内企業のフォローと、新たに輸出を希望する企業や輸出案件を発掘するため、企業訪問を実施した。
- ・訪問企業数：累計 162 社。

2-1 アドバイザーの活動実績（道内企業への対応実績等）

タイ、シンガポールおよび道内に計 5 人のアドバイザーを配置して、道内企業との対応や輸出支援活動を実施した。

○輸出実績総括表 国・地域別の輸出金額

国・地域名	輸出実績		主な輸出品目
	件数	金額 (百万円)	
(1) タイ	50	4	米、牛肉、水産加工品、果物加工品、野菜、ミネラルウォーター、アルコール飲料(焼酎、ビール、ウイスキー)、乳製品(牛乳、チーズ等) 他
(2) シンガポール	53	13	水産品(ウニ、鮮魚等)、冷凍水産品、アイスクリーム、スイーツ、野菜 他
(3) 東アジア (台湾)	2	2	青果品、水産品、加工品各種
東アジア (香港)	2	3	水産品、加工品各種
(4) 北米・EU	0	0	—
(5) イスラム圏(UAE)	4	6	牛肉、水産品
合計	111	28	

(1) タイ

- これまで実施した商談会参加企業等のフォローや、新たに輸出に取り組む企業の発掘・支援および継続取引中の企業の商談支援等を実施した。
- 北海道からタイへの輸出は、冷蔵・冷凍コンテナ 3 便体制で取組んでおり、今年度は、荷物の不足がなく、この 3 便体制が確立できるよう販路の拡大に取り組んだ。
- 北海道産食品は人気があるが、道内で加工され最終製品として輸出されたものは、価格が高く販路拡大は難しいため、北海道産食品を原材料(一次加工を含む)として、それを一部使用した現地生産の加工品を提案し、価格を抑え現地のボリュームゾーンを狙う取組も実施した(例：道産原料を一部含んだ飲料やパンなど)。

(2) シンガポール

- 現地の日本食レストラン等の取引先を訪問し、道産食品の売込みをおこなったほか、FOOD HOKKAIDO 2018 にバイヤーとして参加し、道内企業約 20 社と商談を実施した。また、来道時には、企業訪問により輸出商品の新規開拓、既存取引企業との情報交換を実施した。
- 現地百貨店が実施した北海道フェア等のイベントにおいて、道内から出展した企業の支援をおこなったほか、支援機関や自治体が実施した商談会等への支援を実施した。

（3）東アジア（台湾・香港）

○両地域で開催した商談会への参加企業や輸出案件の発掘のため、道内企業の訪問・対応を実施した。

（4）北米・EU

○両地域については、道内からの輸出に関する情報が少ないことから、まずは EU(主要 6 カ国)に特化して、調査活動から実施した。

○まずは、輸入規制、現地ニーズ、価格競争力等を勘案して下記のとおり輸出可能性が高い品目の候補を選定し、その品目について現地および国内の事業者へ聞き取りを実施した。

・候補品目：牛肉、米、かまぼこ等の練製品、米菓、日本酒

（5）イスラム圏（UAE）

○道内の食品企業が中東諸国に進出するに当たり、ドバイを商流拠点地として定期的な物流便を構築し、その構築に向けて中東専門商社の創出を図ることで、流通（輸出）環境を整えることを目的として活動を実施した。

○まずは、物流の核となる商品として、UAEのみならず世界中でニーズがあり、高い航空運賃にも耐えられる高価な食材である和牛肉を継続的に輸出する環境整備を支援した。

○和牛肉の安定供給体制を整え定期的に航空コンテナ便を設けることで、牛肉以外の品目の混載が可能となったことから、その他の道産食品について、現地バイヤーと道内企業とのマッチングを実施した。

2-2 道内企業・商品情報リストの作成

○海外バイヤーより引き合いがあった場合や、海外バイヤーへ商品提案する際に活用するため、道内企業の個別訪問や、個別相談、他事業における商談会等の参加時等に、情報を収集し、企業・商品情報のリストを作成した。

・リスト掲載商品数：292 品

2-3 海外バイヤーリストの作成

○道内企業から輸出相談があった際に、商品の紹介先として活用するため、各アドバイザーの活動を基に、海外バイヤーリストを作成した。

・リスト掲載バイヤー数：計 104 社

（タイ 26 社、シンガポール 22 社、台湾 15 社、香港 20 社
北米・EU 6 社、イスラム圏（UAE） 15 社）

2-4 輸出個別相談会の開催結果

（1）第1回 「マレーシア向け輸出相談会」

- 名称：マレーシア向け輸出相談会
- 日時：平成30年7月19日（木）15:45～16:45
- 場所：ACU-A（ASTY45 16階）
※「マレーシア食品市場セミナー」と同時開催
- 相談企業：4社

（2）第2回 「食品輸出に関する個別相談会」

- 名称：食品輸出に関する個別相談会
- 日時：平成30年8月27日（木）16:30～17:35
- 場所：札幌パークホテル
※「道産食品輸出セミナー」と同時開催
- 相談企業：8社

（3）第3回 「フード特区機構アドバイザー輸出個別相談会」

- 名称：フード特区機構アドバイザー輸出個別相談会
- 日時：平成31年2月25日（月）13:00～17:00
- 場所：北海道経済センター7階 第5会議室
- 相談企業：4社・5件

（4）第4回 「食品輸出に関する個別相談会」

- 名称：食品輸出に関する個別相談会
- 日時：平成31年2月26日（火）17:10～17:55
- 場所：ANAクラウンプラザホテル札幌
※「道産食品輸出促進セミナー」と同時開催
- 相談企業：5社・6件

2-5 報告会の開催結果

- 名称：道産食品輸出促進セミナー・相談会
※「道産食品販路拡大推進事業（台湾・香港・マレーシア）」と共同開催
- 日時：平成31年2月26日（火）13:30～17:55
・15:00～17:00 「アドバイザー活動報告」
- 内容
 - ①多田羅アドバイザー活動報告（タイ）
 - ②新谷アドバイザー活動報告（シンガポール）
 - ③越智アドバイザー活動報告（台湾・香港）
 - ④佐藤アドバイザー活動報告（イスラム圏）
- 参加者：67名（43社）

3. まとめ

（1）タイ

○規制や物流等について

・FDA 輸入許可登録について

- ・タイへ食品を輸出するにあたっては、輸入商品毎に事前に保健省 食品医薬品局 (FDA) に登録する必要がある。登録手続きは輸入者がおこない、申請から輸入許可・登録までには早くても 1 ヶ月程度はかかるため、余裕を持った準備が必要である。
また、FDA の登録には登録費用および手数料がかかるため、小ロットの販売しか見込めないような場合は、輸入者が手続きを敬遠する場合も多い。

・部分水素添加油脂の使用禁止について

- ・平成 31 年 1 月 9 日より部分水素添加油脂およびこれを含む食品の製造・輸入・販売が禁止されたため、油脂を使用している加工食品については、輸入者に対し「水素硬化によって製造された食用油の不使用申告」を提出する等の対応が必要な場合があるため、輸入者への確認が必要。

・日・タイ経済連携協定 (JTEPA) による特惠税率(一般税率よりも低い)の適用について

- ・タイは他の国と比べて輸入関税が高いが、日・タイ経済連携協定 (JTEPA) で規定された原産地規則を満たした日本原産品については、輸入関税が引き下げ、または撤廃される。申請にあたっては日本商工会議所が発給する特定原産地証明書が必要となる。
特に北海道産品は価格が高いことから、少しでも価格競争力を高めるため JTEPA の適用対象品目に該当するかを、必ず事前に確認する必要がある。

○市場環境や商流等について

- ・日系の百貨店や小売店の進出が続いており、今後は価格競争が激化する可能性がある。特に北海道産品は物流面の課題等により、他県の日本産品よりも価格が高い傾向にあることから、小売向けの加工食品等については、市場環境が厳しくなることが予想される。

（2）シンガポール

○規制や物流等について

- ・小ロットで商品を輸出する場合、物流コストが割高となり、それが商品価格に反映されるため、成約は一層難しくなる。
よって、個々の事業者が輸出する方法としては、輸出入商社の商流・物流を活用するのが簡単で効果的な方法の一つである。

○市場環境や商流等について

- ・シンガポール人は、価格に非常にシビアである一方で、品質に対しても厳しい目を持っている。不景気の影響を受け、低価格かつ品質の良い商品が求められている。
- ・一人当たりの所得は日本よりも高いため、何でも高く売れるイメージを持たれている方も一定数いるが、他国産の同等製品が大量に安く流れているため、価格が高いと全く売れない市場である。成約させるには明確なターゲティングと提案力、コストパフォーマンスが求められている。

（3）東アジア

①台湾

○規制や物流等について

- ・ 輸入時の検疫・通関手続きが非常に厳しく、様々な規制があることから、初めて輸出する商品に関しては、輸入事業者を通じて、事前に輸入が可能かどうか、衛生福利部 食品薬物管理署 (FDA) に確認することが重要である。
- ・ その際、製造工程表や成分分析表などのメーカーの情報提示を求められることが多い。また実際に輸入検疫が実施される際に、台湾側で分析を行うことも多く、非常に時間を要する最大要因となっている。
- ・ 物流面では、道内の港湾から台湾への直接航路は存在しないことから、釜山港や国内港(東京港・横浜港など)でコンテナを積み替える必要になる。
- ・ 釜山港経由の方が運賃は安いですが、釜山港からの接続が悪いと 3 週間ほどかかることも珍しくなく、スケジュールどおり運行しないなど、到着予定日が遅延する例がある。
- ・ また、運賃がかなり高く設定されており、他の産地の競争上、道内企業は不利な状況にあると言える。これを少しでも緩和するためには、数量をある程度まとめてから輸出することが必要である。

○市場環境や商流等について

- ・ 北海道の知名度は高く、商談会においては、活発な商談が行われ、引き合い等もあるが、継続的に商談を実施し、実際の輸出にまで結びつけることができるのは、かなり少ない。
- ・ その要因の一つとして、商流の構築がうまくできないことと思われる。道内の中小企業にとって、直接輸出は輸出実務のノウハウ不足やリスク管理等も考えると難しい面もあり、当初は輸出入商社等の活用による商流の構築が必要である。
- ・ 一方、商談相手も一般のレストランや小売店であれば、輸入ノウハウはなく、現地の輸入事業者を通じて仕入れすることになる。
- ・ これらの商流を意識した商談を進めることで、成約率の向上を目指していく。

②香港

○規制や物流等について

- ・ 輸入規制はほとんどないが、一部、着色料、甘味料などの食品添加物（日本で使用可とされているが香港では使用不可のものがある）、乳製品（牛乳は予め香港側より工場の認可を受ける必要がある）などの規制があるため、初めて輸出する商品については、輸入事業者を確認の方が安全である。
- ・ 検疫、輸入通関は 24 時間体制で処理スピードも速い。
- ・ 物流面では、台湾と同様に、道内の港湾から香港への直接航路は存在しないことから、釜山港や国内港(東京港・横浜港など)でコンテナを積み替える必要になる。
- ・ 航空便については、ホタテ貝の輸出が活発に行われていることから、香港便を中心にカーゴスペースの空きが少なく、また運賃も高止まりしていることから、航空便においても不利な状況となっている。

（４）北米・EU

○規制や物流等について

- ・様々な規制があるため、輸出可能な商品であるか否かの確認（必要書類の有無も併せて確認）が必要

【主な確認事項】

<input checked="" type="checkbox"/> 原材料	：輸出不可な原材料を含んでいないか確認（肉、乳・卵など）
<input checked="" type="checkbox"/> 食品衛生	：食品衛生規則（微生物学的基準、温度管理、HACCP）
<input checked="" type="checkbox"/> 食品改良剤	：食品添加物はポジティブリストがある
<input checked="" type="checkbox"/> ラベル表示・容器	：ラベル表示の規則がある、ワイン・蒸留酒の容量規制がある
<input checked="" type="checkbox"/> 検疫（動物、植物）	：輸出先国の要求に応じて輸出検疫を行い、証明書を添付
<input checked="" type="checkbox"/> 残留農薬・重金属	：使用可能な農薬及および残留農薬と重金属残留上限値が設定
<input checked="" type="checkbox"/> 放射性物質	：船積み前に検査証明書・産地証明書を用意する

（出所）道産食品輸出塾「商談スキルアップ 貿易実務講座」資料（2018年9月26日、JETRO）

- ・上記以外にも、輸出認定施設からの出荷（肉、水産品）、輸入ライセンスの有無、輸入関税率等についても事前に確認が必要。
- ・トランス脂肪酸に関する規制等
国や地域ごとに様々な規制があるため事前に確認が必要。
- ・原発関連規制
現時点で、北米・EU 諸国は、原発事故に伴い、対象県（北海道は対象外）において生産・製造された品目に対する輸入停止措置や証明書（産地証明書、放射性物質検査証明書）の発行・検査の実施を講じているので、確認が必要。

○市場環境や商流等について

- ・特定の商品（日本酒等）を除くと市場規模は必ずしも大きくなく、EU 市場へ参入可能な商品は、まだ少数と考えられる。
- ・特に、新規商品等認知度が低い商品の場合、プロモーション等の PR を実施する必要があることから、時間を要する。
- ・そのため、JETRO 等が現地で開催する商談会に参加するなど、自社商品をバイヤー等へ PR する“場”と“機会”が必要である。
- ・または、日本の輸出商社へ売り込みを図るなど、商品の評価を得ることが必要であり、併せて、EU 市場に受け入れられるためのアドバイスをいただくことも必要。
- ・日本食ブームにより、寿司店など日本食レストランの出店が増えているが、価格に敏感であることから、物流費を抑えて価格を下げるのが必須条件となる。
そのためには、輸出商社を経由して輸出することが最初の STEP とならざるを得ない。

（５）イスラム圏（UAE）

○規制や物流等について

- ・ドバイを初め中東諸国では、その国に輸入されるものは原則ハラールであるという観念からハラール認証など証明をする必要性はない。
しかし、食肉（牛肉）については、必ず輸入する国のハラール認証を取得することが義務付けされている。

平成 30 年度 道産食品販路拡大推進事業（アドバイザー事業）

- ・輸出書類は、他国とほとんど同一の種類であるが、前述のとおり食肉(牛肉)を輸出する場合はハラール証明書が必要となる。
- ・輸出する前には、必ず輸出する商品を FIRS (Food Import Re-export System) に登録しなければならない。この作業は輸入事業者が行なうが、輸出者は事前に必要な情報(ラベル、バーコード、外箱の写真、商品の写真など)を提供する必要がある。
- ・ラベルの記載内容は、日本とほぼ同様であるが、アラビア語もしくはアラビア語と英語の併記で記載することが義務付けられている。
- ・アルコール飲料や豚肉などハラームな食品については、特別なライセンスを取得した上で、輸入されている。
- ・その他の食品の規制は、CODEX を基にアメリカの FDA や EU 規制に準じて UAE Standard を作成しており、よって他国の食品規制と大きな違いは無い。
- ・放射能関連では、対象県は福島県の 1 県となっており、使用原材料を含有量が多い順に合計 50%以上になるまで並べ、その中に福島県産の原材料があれば、放射性物質検査が必須となる。
- ・現在、新千歳空港発(経由便)と羽田空港発(直行便)を利用した定期輸送便の構築することができた。新千歳空港便は経由便となるが、効率が良い経由地はバンコクもしくは香港である。
- ・また鮮魚や野菜など生鮮品は鮮度が重要視される中、当日収穫・水揚げされた生鮮品を翌日にドバイへ届ける事が可能な羽田空港直行便もしくは香港経由便の利用がベストである。