

第8章

日本の対台湾農産物輸出と対中輸出のインプリケーション

池上 寛

はじめに

現在、政府は日本産農産物の輸出拡大に本腰を入れようとしている。それは、2005年1月21日に行われた小泉首相の施政方針演説の中にも「農産物の輸出増加を目指すなど『攻め』の農政に転換すること」を言及したことで明らかである。また、農協や各都道府県などの自治体も農産物輸出を拡大させるために、様々な売込みなどを実施している。

2003年の財務省貿易統計によると、日本が農林水産物を輸出している相手先の上位3カ国・地域の上位はアメリカ、香港、台湾であった。特に、香港、台湾はアジア地域に属する地域であり、経済関係においては中国大陸とも密接な関係がある。また、この両地域は中華圏に位置付けられている地域である。そのため、中国大陸と香港、台湾の人々の味覚も非常に似ていると考えるのが妥当であろう。

このため、既に農産物輸出においては実績のある香港や台湾をケーススタディとして概観することは、福島県が将来中国・上海地域での福島県産農産物の輸出をさらに拡大するために大いに役に立つと考えられる。本稿では、日本の台湾への農産物輸出について取り上げ、このケーススタディから何らかのインプリケーションを引き出すことを目的としている。

本章の構成は以下の通りである。まず、第1節では台湾に対する日本産農産物の輸出状況を台湾の農業年報などから概観する。第2節では、台湾の検疫制度、関税制度などの農産物を輸出する場合の制度に関することを述べる。第3節では、日系百貨店・スーパーのヒアリング結果について述べる。これらを踏まえた上で、最後に福島県が中国・上海への農産物輸出を拡大させるために、何らかのインプリケーションを与えたい。

第1節 台湾に対する日本産農産物の輸出状況

日本側の農林水産物に関する輸出状況を財務省統計で見ると、2003年では1959億円で前年よりも-3.0%という状況であった。その中で、台湾への輸出が占める割合は、総額では516億円余、割合でも15%を占めている。上位のアメリカと香港は前年から減少しているにも関わらず、台湾は前年よりも4%余の増加をしている。特に、りんごでは台湾が03年における最も多い輸出先であった。このことを考えると、台湾での日本農産物が受け入れられていると言える。

台湾農業委員会が発行している「農業年報」の2000年から03年までを参照すると、輸入農産物上位30品目の中で、輸入取扱量上位3カ国に日本が入っている農産物は2000年ではでんぷん製品のみで、第3位（輸入金額における占有率：0.47%）であった¹。しかしながら、01年以降には穀物類の加工品が第1位になり²、02年以降にはりんごと第2位になり、03年も継続している。01年以降の状況を示したのが、表1である。この表から明らかなように、農畜漁業製品の輸入における割合は全体の1%も満たない状況である。しかし、これらの農産物は日本が輸出している代表的な農産物（加工品も含む）といってよいであろう。

表1 農産物輸入上位30品目中、日本がランキングしている農産物の輸入金額

産品 対象年	穀物加工品			りんご	
	2001年	2002年	2003年	2002年	2003年
1位 シェア	日本 41.05%	日本 34.42%	日本 24.26%	アメリカ 49.92%	アメリカ 38.96%
2位 シェア	韓国 13.32%	韓国 11.77%	インドネシア 21.25%	日本 14.19%	日本 24.30%
3位 シェア	アメリカ 9.91%	香港 9.01%	香港 13.32%	チリ 12.23%	チリ 16.48%
輸入金額	40850	41947	53220	70005	75921
割合(注)	0.60%	0.59%	0.68%	0.99%	0.98%

注:農産物輸入全体に占める産品の輸入金額の割合を示す。

出所:行政院農業委員会編印『中華民國農業統計年報』各年版。

次に、台湾における農産物の主な輸入先をまとめたのが、表2である。この表では、農産物を穀物類、野菜類、根菜類、果物類の4種類に限定した。これら農産物の合計を見ると、数量、金額とも2001年の輸入金額を除いて、上昇トレンドが見て取れる。また、これら農

¹ ここでは農産物のみ言及しているが、畜産も含めた農漁業では2000年には塩漬けの豚皮、干し貝なども取引金額の上位3位までに入っている。

² 2000年にはビスケットの上位輸入国の第1位は日本であった。日本側の貿易統計から、ここでのビスケットはあられや煎餅などの米菓を示し、01年以降はビスケットに即席めんなどの他の穀物から出来た産品を穀物加工品と言う表現を使用していると考えられる。

表2 台湾の主な農産物輸入先

(単位:輸入量=トン、輸入金額=1000USドル)

	2000年				2001年			
	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア
日本	18,673	0.2%	43,659	2.7%	26,014	0.3%	37,374	2.4%
アメリカ	6,424,042	84.8%	1,070,592	67.4%	6,483,985	83.8%	1,026,609	66.9%
オーストラリア	218,414	2.9%	52,851	3.3%	290,051	3.7%	61,610	4.0%
カナダ	57,751	0.8%	14,299	0.9%	25,415	0.3%	9,930	0.6%
インドネシア	17,485	0.2%	12,247	0.8%	25,280	0.3%	12,004	0.8%
タイ	410,306	5.4%	117,872	7.4%	453,563	5.9%	123,629	8.1%
マレーシア	17,146	0.2%	10,337	0.7%	17,038	0.2%	11,693	0.8%
その他	408,120	5.4%	266,862	16.8%	417,897	5.4%	251,006	16.4%
合計	7,571,937	100%	1,588,719	100.0%	7,739,243	100.0%	1,533,855	100.0%

	2002年				2003年			
	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア
日本	32,797	0.4%	46,166	2.9%	43,363	0.6%	56,644	3.2%
アメリカ	6,088,750	78.1%	974,794	60.2%	6,150,741	78.4%	1,104,737	61.8%
オーストラリア	360,915	4.6%	77,679	4.8%	131,843	1.7%	38,792	2.2%
カナダ	37,158	0.5%	11,550	0.7%	20,757	0.3%	9,310	0.5%
インドネシア	20,047	0.3%	12,054	0.7%	14,481	0.2%	17,533	1.0%
タイ	489,552	6.3%	148,120	9.1%	519,234	6.6%	148,536	8.3%
マレーシア	8,921	0.1%	7,650	0.5%	10,565	0.1%	9,356	0.5%
その他	759,383	9.7%	341,572	21.1%	958,663	12.2%	403,199	22.5%
合計	7,797,523	100.0%	1,619,585	100.0%	7,849,647	100.0%	1,788,107	100.0%

出所:行政院農業委員会編印「中華民國農業統計年報」各年版。

産物の輸入先は量、金額共ににおいてアメリカが圧倒していることが理解できよう。日本についてみると、量、金額とも非常に小さいものである。しかし、年を追うごとに日本からの輸入は量、金額とも上昇し、日本の台湾に対する農産物輸出は着実に成果に結びついていくと評価しても良い。

では、日本はこれらの農産物の中でどれが比較的強いのであろうか。それをまとめたものが表3である。この表から日本の台湾に対する輸出は穀物類が中心であることが理解できる。この穀物類は米と言うより、加工された穀物類と考えるのが妥当であろう。そして、その次には果物の輸出割合が高いことが理解できる。また、2002年以降には果物の割合は輸入量、金額とも急上昇している。この背景には2002年に韓国のりんごが輸入禁止になってことに伴い、その代替品として日本産りんごの輸入を拡大した結果と考えるのが妥当である。これは、品目別で日本からのりんごが2番目に多く輸入されていることから明らかである。また、近年地方自治体が桃をはじめとして他の果物を台湾へ輸出することに力を入れていることもその背景にあることも考えられる。

一方、根菜類は輸入量、金額とも比較的安定した取引をしていると考えられる。これは、台湾では「山薬」として珍重されている長芋がこの部類に入るためだと考えられる。長芋

表3 台湾における日本産農産物の輸入

(単位:輸入量=トン、輸入金額=1000USドル)

	2000年				2001年			
	輸入量	シェア	輸入金額	シェア	輸入量	シェア	輸入金額	シェア
穀物類	12,901	69.1%	27,566	63.1%	16144	62.1%	22933	61.4%
野菜類	839	4.5%	1,771	4.1%	4183	16.1%	2413	6.5%
根菜類	2,120	11.4%	7,835	17.9%	2752	10.6%	6292	16.8%
果物類	2,813	15.1%	6,487	14.9%	2935	11.3%	5736	15.3%
合計	18,673	100.0%	43,659	100.0%	26014	100.0%	37374	100.0%

	2002年				2003年			
	輸入量	シェア	輸入金額	シェア	輸入量	シェア	輸入金額	シェア
穀物類	15014	45.8%	21182	45.9%	19999	46.1%	21784	38.5%
野菜類	3339	10.2%	2409	5.2%	1869	4.3%	3063	5.4%
根菜類	4150	12.7%	8246	17.9%	3698	8.5%	8235	14.5%
果物類	10294	31.4%	14329	31.0%	17797	41.0%	23562	41.6%
合計	32797	100.0%	46166	100.0%	43363	100.0%	56644	100.0%

出所:行政院農業委員会編印「中華民國農業統計年報」各年版。

については、台湾では大きいものが好まれている。そのため、日本では大きすぎて市場では売れないものを台湾へ輸出していると言われている。また、漢方でも滋養強壮など山芋の効能が言われていることもあり、台湾への輸出は安定していると言えよう。また、2000年から03年の貿易統計を見ると、山芋の輸入先は日本からが95%以上を占める独占状況を構築し、日本産の認知度がかなり高いことを示している。

しかし、野菜については、数量、金額共に他の農産物に比べても、その割合は大きいものではない。これは台湾ではそもそも野菜の価格が安いこともあり、日本から輸入した場合とは明らかに価格差の大きさが反映した結果と言えよう。果物は高級品として贈答する機会があるが、野菜に高級なものは一部のものを除いてほとんどない。このような結果から、野菜の割合は低くなっていると考えられる。また、野菜の場合には検疫制度もネックになっていると考えるほうが妥当である。これについては、次節で考えたい。

第2節 台湾における農産物の輸入制度

農産物における貿易において、輸出側が最も重要視しなければならないことがある。それは、関税、輸入制度、検疫の3つである。それぞれについて概観すると、近年大きく変化したのが、関税である。これは、台湾は中国大陸と2002年1月にWTOに同時加盟したことにより、現在自由輸入品目で輸入許可証が免除されているのは1万品目以上を超え、全体の95%近くまで達している。そのため、当然農産物もその恩恵を受けている。梨がその一例として挙げられる。1999年から2001年まで、1年間につき400トンの輸入枠を特例で設ける形で日本からの輸入が実施されてきた。台湾のWTO加盟以後、なしについては輸入数量枠が

緩和され、4900トンに拡大された。また、輸出国別の地域差別措置も撤廃された。数量枠は03年には7340トン、04年にはさらに9800トンと拡大している。この梨の例はWTO加盟以後における最もその恩恵を受けた農産物の一つであった。しかしながら、地域別差別措置を撤廃されたことにより、日本産よりも安い韓国産のなしの輸入が急増し、現在では韓国産に圧倒されている

では、台湾での農産物に対する関税率はどのような現状であろうか。それを示したのが表4である。日本はWTO加盟国であるため、リスト2に該当する。この表から明らかなように、WTO加盟国に対する関税率は徐々に低減する方向になっているのに対して、加盟国ではない国々に対する関税率は2003年以降全く変化がなく、高い水準を維持することになっている。また、バナナやパイナップルといった台湾が日本などへ輸出している農産物は元々の関税率は非常に高く、今後も農産物を保護するために高い関税率を課すことになる。りんごや桃などの日本側が輸出を考えている農産物の関税率が記載されていないので一概には言えないが、台湾のWTO加盟は農産物の輸入関税を引き下げ、日本側にとっては台湾での販売価格を抑える効果になり、今後さらにプラスに働くと考えてよいであろう。

表4 主な農産物の関税率

	2003年		2004年		2005年		2006年		2007年	
	コラム1	コラム2	コラム1	コラム2	コラム1	コラム2	コラム1	コラム2	コラム1	コラム2
椎茸	50%	24%	50%	24%	50%	22.8%	50%	21.4%	50%	20%
冷凍小豆*	27元	24.5元	27元	22元	-	-	-	-	-	-
冷凍山芋	50%	24%	50%	23%	50%	22%	50%	21%	50%	20%
バナナ	134%	124%	134%	114%	134%	113.6%	134%	106.8%	134%	100%
パイナップル	204%	188.5%	204%	173%	-	-	-	-	-	-
スイカ	50%	30%	50%	30%	50%	29%	50%	27%	50%	25%
梨(除西洋梨)*	58元	53.5元	58元	49元	-	-	-	-	-	-
梅	45%	22%	45%	21.5%	45%	21%	45%	20.5%	45%	20%
柿	144%	133%	144%	133%	144%	133%	144%	133%	144%	133%

注1:冷凍小豆、梨(除西洋梨)についてはキロ当たり。他のものは申請価格に対する関税率。

注2:コラム1はWTO加盟していない国が対象、コラム2はWTO加盟国を原則。

出所:財政部関税総局・經濟部国際貿易局編刊「中華民國海關進口稅則 進出口貨品分類表

合訂本 中華民國91年(2002年)3月修訂」

次に、農産物における輸入制度である。台湾ではライセンス制を実施しており、ライセンスを持たない業者は農産物輸入をすることが出来ない。輸入業者はこのライセンスを購入して、農産物輸入に従事することが出来るのである。このライセンスの購入は入札で行われている。そのため、台湾へ農産物を輸出したい地方自治体や農家などはこのライセンスを取得している業者とのチャンネルを築くことが非常に重要ということになる。台湾では、大手の農産物輸入業者は5社ほどで、残りは中小の輸入業者が従事しているとのことであった。このライセンス方式は輸入数量枠とも絡んでいるため、非常に重要である。という

のは、数量枠の配分方式はこれまでの実績割り当てと抽選割り当てによって実施されているためである。例えば、梨の場合には近年韓国から新高梨などの輸入が拡大しているので、事前に数量枠を取っておかないと台湾へ輸出することもできないということになる。このような割り当て制度は米や指定された果物で実施されている。地方自治体が海外への輸出を実施したいと考えたとしても、輸出したい品目によってはライセンスが必要な場合がある。このライセンスを持っている業者との関係を持つことが輸出実施のためには必要なことである。

最後に、植物検疫の問題である。植物検疫は通常の貿易とは違い、農産物貿易における独特の問題であると考えられる。特に、植物検疫は輸入国にとって、自国の生態系や環境、さらには農業生産にも影響を及ぼす可能性があるため、植物検疫は非常に厳しく行われると考えてよい。台湾では行政院農業委員会の一機関として動植物防疫検疫局が置かれ、実際の任務を担当している。

台湾での輸入植物に関する植物検疫制度は、「植物防疫検疫法」、「植物防疫検疫法施行細則」、「中華民国輸入植物及び植物産品検疫規定」などの法律や規則で定められている。これらの法律や規則のうち、台湾では農産物を輸入する際には、輸出国の植物検疫証明書を添付して、貿易港などに設置されている検疫局の出先機関に申請することになっている。また、法律や規定によって禁止されている植物や植物産品、土がついている植物などは予め輸入許可を得ていなければ、輸入は出来ないことになっている。さらに、- 17.8度以下で冷蔵された植物や植物産品は輸入検疫が免除されている。検疫所にかかる日数は、燻し、消毒、培養分離、隔離検疫などの特殊状況を除いては、2日以内に終了することになっている。土日祝日をまたぐ場合にはその期間分順延すると規定には書かれている。

このような規定によって植物検疫が行われているが、実際の税関の通り方はバラバラであり、担当官によってかなりばらつきがあると実際に日本産農産物を販売している小売からは複数同じ意見を聞いた。例えば、半日で通過する場合もあれば、1週間かかる場合もあるという。少なくとも、台湾では検疫のために24時間は税関で留められる。また、土がついた農産物についてはかなり台湾当局もうるさいという。しかしながら、その品目によって、その対応はばらついているとのことであった。例えば、生姜は空港で没収になった一方で、大根や日本産が独占状況にある山芋は問題なく通過している。また、ネギやナスはよく引っ掛かっているが、実際には入ってくるという。実際の植物検疫における運用はかなり恣意的に行われている可能性は否定できないと考えるのが妥当である。この恣意的な運用状況があるため、果物に比べて野菜は輸出するのが難しいと思われる。

各品目によって実施される植物検疫はバラバラであるが、日本産農産物の中で具体的に検疫条件を記載されているのは、りんご、梨、柿である。りんごと梨については全く同じ検疫条件が記載されており、その要点を述べると次のようになる。農林水産省植物防疫所が発行する植物検査合格証明書に、有害植物に指定されているフランクリエラ・ウアッキ

二が未検出と記載されている場合、あるいは輸出前に燻し処理をしている場合に輸入検疫を受けられる。また、柿の場合には農林水産省植物防疫所が発行する植物検査合格証明書の添付が検疫には必須である。その上で、完全密閉包装であり、害虫が侵入できない梱包を求めている。

植物検疫は農産物それぞれに対して検疫条件が異なる。中国へ輸出を考える場合、どのような関税や検疫制度、植物検疫条件を実施しているかを情報収集することは、自治体や生産者がまず行わなければならないことであると言えよう。このような情報を踏まえた上で、中国へ輸出するための梱包などの対策をとっていくことが肝要である。

第3節 日系百貨店・スーパーでのヒアリング結果

今回の調査の中で、日系百貨店・スーパーの食品売り場担当者に対してヒアリングを実施した。また、アポイントメントは取ることが出来なかったが、どんな品揃えをしているかを見るために数軒の百貨店・スーパーにも足を運んだ。

この調査を通じて、特徴的なことがいくつかあった。まず、ターゲットにしている購買層の違いで、日本産農産物の品揃えや売上状況が全く違うことであった。また、客の平均購入単価が高いほど、日本産農産物の品揃えは豊富ということであった。全般の品揃えを日本から輸入したものを中心に形成しているところでは、日本産農産物の販売状況も良いということであった。この店舗では日本から輸入した品揃えで高級感を出すことを意識しているため、自ずと富裕層が顧客層として形成されていると考えることができよう。しかし、この店舗を除いて、他の小売店ではニュアンスこそ違っていたが、日本産農産物の販売は近い将来曲がり角を迎えるという考えで一致していた。

これは、日本産農産物は高い品質を有しているが、値段が決して安くはないということに起因する。日本の商品を意識して置いている店舗より他の小売店は概してターゲットにしている購買層は下のレベルを対象としているため、日本から直輸入している農産物（特に果物）はギフト用以外に将来は生き残れないとのことであった。また、量としてまとまって伸びるのは難しいとも言われた。このことは、現状の価格を続けていくと、大きな所得の増加がない限り、そのうち市場が飽和状態になると考えることができる。また、近年の地方自治体の売り込みは、結果として日本の産地間での競争を台湾で誘発する要因にもなる。さらに、近年では韓国産の梨やりんごの輸入が増え、品質にも日本に近いものを生産している。韓国産の果物は価格面でも日本産の7割程度であるという。今後の日本産農産物は日本の生産地での競争だけではなく、海外の産地との競争にも晒される状況である。

また、最近では日本から農産物の苗や種を輸入し、それを台湾で栽培し、収穫して市場に出荷する動きもある。日本の種苗会社も技術指導のために、台湾へ技術者を赴任させている。現在の状況は、挿し木などをした場合には1年間しかもたないが、ほぼ日本と同様の

ものを収穫できるという。このような活動に伴い、種苗の品種改良が行われ、台湾の風土に適し、かつ日本と同等の質を持つ農産物が生産されることも今後十分考えられる。

このような形で栽培された野菜や果物を既に販売している小売店も存在し、またこれらの農産物を販売の中心に置いている小売店もあった。こうした農産物は台湾産日本農産物と言えるかもしれない。この形で栽培されている農産物は野菜が多く、果物ではほとんど見られなかった。これには気候条件や土壌のなどの関係だけではなく、植物検疫を通過してからは店頭と並んでも新鮮さを保つことが出来ないこともその一因にあるのであろう。そのため、野菜は日本から野菜自体を輸入するよりも、種や苗を輸入し、台湾で栽培したものを販売していると考えられる。

一方、果物では野菜に比べて日持ちをするものが概して多いこと、また現状では日本と同じ品質のものを栽培できないことから輸入している可能性が高いといえる。確かに、梨や桃も台湾でも栽培されている。しかし、日本の果物と比べると、台湾産果物の値段は安い、品質や味では見劣りする。そのため、日本産果物はギフト用で非常に売れ行きが良いのである。しかし、さらに日本産農産物を拡大させるには高級感を追求しつつも、いかに廉価で消費者が手にすることが出来るかを考えるのが重要である。中国に比べて経済発展を達成している台湾でも、日本産農産物は他の国で栽培された農産物の値段と比べてもかなり高いのが現状である。

また、農産物は生鮮食料品に属する。そのため、この食料品は売れ残った場合には最後には廃棄処分という選択を取らなければならない。例えば、日本では生鮮食料品を見切るときは半額などかなり値引き販売をし、廃棄処分の割合を小さくする努力をしている。台湾の場合には、日本から輸入している場合には輸送コストや関税も価格に含めて販売されている。廃棄をすることは、販売側が国内産で販売する場合よりもコストを被るということになる。そのため、廃棄は可能な限り少なくしなければならない。日本と同様に、売れ残った農産物を採算度外視で販売している小売店もあった。この場合の価格も、国内産よりは随分高い水準であった。しかし、高級感を売りにしている小売店では値引き販売が品質の落ちた商品を取り扱っているなどの良くないイメージを与えかねない。そのため、値引きはせずに廃棄を少なくする方法として、「試食」を積極的に実施していた。売れ行きが良くない商品に対しては、試食を実施することでその農産物を知ってもらい、可能な限り廃棄を少なくする努力をする。この方法が成功すれば、廃棄というリスクの回避ができるだけでなく、改めて同じ商品を輸入した時には既にその農産物の味や品質を知ってもらっているので、今後につなげることができるかもしれない。また、試食の際には単に販売したい農産物だけを対象にするのではなく、その農産物の調理方法を紹介する形で、調味料などの商品も一緒にした上で試食をする。このような試食方法をとることで、農産物だけではなく、他の商品の販売に結びつくような販売戦略を行っていた。

この試食を利用した販売方法は単に廃棄に対するリスク軽減を目的にしたものではなく、

これから販売をしたい商品を売り込む方法としても有益な方法である。既に台湾に日本産農産物を販売している地方自治体が消費者に対してその農産物を売り込む方法として、試食を積極的に行っているところもある。この販売方法は、今後海外への農産物の輸出を考えている地方自治体では参考に値すると考えられる。しかし、実際の試食や販売を考えると、販売先との協調が重要である。そのために、販売店だけに依存することなく、地方自治体も消費者に売り込むためにどのような形で参画できるかを考えるべきである。台北で調査をしていた週末に、島根県産米のフェアがたまたま開催されていた。実際に足を運んでみてみたが、島根県から派遣された県職員や農協職員と思われる方々が先頭に立って試食や売込みを行っていた。このような地道な活動が将来的には自県の農産物輸出にプラスに働くと考えてよいと考えられる。

おわりに - 中国・上海への農産物輸出のためのインプリケーション -

今回の調査から、福島県が中国・上海への農産物輸出をするためには、次のようなことを言えるであろう。

まず、販売にあたっては、どのような場所で、どのような顧客をターゲットにするかを明確にすることである。上海地域は中国全土の中でも、現在最も繁栄している地域であることは言うまでもない。しかし、そこに居住している全ての人々が日本産農産物を購入できるのではなく、購入できる人々はまだごく一部の人々である。農産物の売り込みはこの富裕層をターゲットにするのが現状では最も常識的な考え方であり、これらの人々が生活必需品などを購入しているスーパーや百貨店などへの売り込み、そしてそこを拠点として福島県産農産物を知ってもらうことが重要であろう。そのためには、実際の販売する小売店への売込み、農産物を知ってもらった上での関係を構築することがまず必要である。そのプロセスを踏まえてから、購入者である人々に対して試食や売込みの機会を設けてもらい、消費者に福島県産農産物を知ってもらうのが有効な手段であろう。

また、調査の中で、台湾のことを「中国大陸のショーウィンドウ」と言われていることを聞いた。これを意味するところは、中国大陸で販売されているものは、台湾では当然販売されているということである。言い換えると、台湾で販売されていないものはかつて販売されたが結局売れずに取り扱いをやめた、あるいはまだ販売されていないと解釈することが出来よう。また、台湾で販売されていないことは、食品の場合には中国大陸で販売しても失敗する可能性が高いと解釈することも可能である。これは、これら両地域の人々の味覚が比較的似ていると考えられるからである。そのため、中国大陸で販売することを視野に入れながらも、まず台湾で販売実績を積むという方法も有効な手段と考えられる。台湾に輸出することで、そこで様々な経験や学習を得ることが可能になる。それを生かして、中国で販売活動をすることも可能である。これが将来的には中国におけるリスクの回避に

もつなげられるのではないだろうか。

農産物についても、既に多くの地方自治体が輸出しているものを販売し、その中で差別化をはかることも可能である。一方で、中国で栽培されていない果物や野菜の発掘し、その販売を積極的に行っていくのも一つの方法と考えられる。台湾の例で言うと、南瓜である。台湾でも南瓜は栽培されているが、その調理方法は炒めるのが中心で煮物には向いていない。そのため、煮物にできる南瓜を日本から輸入することで、日本産農産物の新たな販売が始まったという。台湾では山芋のほかにも、蕪、三つ葉、なめこ、紫蘇、ししとうなどは台湾で栽培されておらず、日本からの輸入のみで販売され、好評を博していると言う。また、これらの農産物は台湾では日本産の独占状態にあるとも言え換えられる。このような中国で栽培されていない野菜などの発掘を福島県が積極的に行い、農協などと連携して栽培して輸出し、それを上海の人々に知ってもらうことも今後の農産物輸出を促進させる方法としては有力ではないだろうか。

さらに、中国の生活スタイルや食生活を調査した上で、彼らのスタイルに合致したものを販売することも市場に進出するためには必要である。例えば、果物は皮をむくことを除けば、そのほとんどが生で食する。そのため、特に何らかの加工をする必要はない。一方、野菜や加工品の場合には、調理の際には何らかの処理をしてから食べることが出来るものの方が多いと思われる。調理の際に処理を必要とする農産物や加工品の輸出を考える場合には、家庭にはどのような調理器具が一般的には使用されているか、彼らがどのような料理の加工方法を知っているかなどを十分考慮したうえで販売戦略をたてることが肝要であろう。中国の人々の生活スタイルと合致しない農産物やその周辺品を福島県が輸出しても、利益を見込めないばかりか、返品のリスクが高まることを十分認識しなければならない。特に、中国の場合には、地域によって生活スタイルや食文化は全く違う。将来的に、中国全土への市場を広げたい場合には、地域の事情に沿った戦略を立てる必要がある。

現在、中国には台湾から赴任したビジネスマンや家族が多く居住し、その数は100万人とも言われている。それに伴い、ここに居住している台湾出身をターゲットとした中小の食品関係企業、商店なども進出していることは十分考えられる。特に、経済発展著しい上海に多くの台湾ビジネスマンや家族が居住し、その数は50万人以上とも言われている。このような企業や商店を通じて、富裕層の中国人だけではなく、台湾出身のビジネスマンなどもターゲットに入れた販売戦略を立てることは今後の上海での活動にプラスに作用するのではないか。

中国大陸の市場は、台湾と比べて人口の圧倒的な大きさもあり、富裕層だけでもかなりの潜在需要が大きいと考えるのが妥当である。また、着実に農産物輸出が増えている地域でもある。1999年の中国大陸への農林水産物輸出は152億円であったのが、その4年後である2003年には344億を超え、貿易額では倍以上を記録している。中国における人口の規模や今後の潜在的な需要などを考えると、上海をはじめとする中国大陸への農産物輸出は将来

性も大いにあると言える。福島県が農産物輸出のターゲットを上海にするのには当然のこととである。しかしながら、多くの自治体も現在農産物輸出に力を入れようとしていることは周知のことであり、中でも将来性のある中国大陆に多くの自治体が興味を持っているのも事実である。このような状況で、今後の展望にはいかに福島県が他の自治体との間で農産物や販売戦略で差別化を図っていくかどうかを考える必要がある。

また、今回の調査の中で、日本産農作物を販売するためには、安定的なルートが出来、ルートを大きくして、価格を下げるのが重要であるとの意見があった。これは上海への輸出を考えている場合でも、当てはまる重要な論点であろう。いかにして、このような課題を克服していくかが、今後の日本産農産物の輸出の鍵になる。

参考文献

ジェトロホームページ <http://www.jetro.go.jp>

農林水産省ホームページ <http://www.maff.go.jp>

台湾・行政院農業委員会動植物防疫検疫局 <http://vision.csie.ntnu.edu.tw/coa/index.html>