

三年連続

りんご高値を探る

前編



販売課 米澤 松太

販売動向 「輸出好調」

平成27年産りんごの販売は、早生種の販売価格から堅調に推移し、中生種は食味が良好であったことに加え、競合する梨・ぶどう等の切りあがりも早く、りんごへの引き合いが強まりました。

また、爆弾低気圧の影響により、キズ果等の下位等級品の入荷割合が多かったことにより、贈答や輸出用の上実が不足したことから上位等級品が高騰しました。

サンふじについては、年内は上位等級品を主体に国内贈答向けや海外輸出向けへ傾注し、価格は順調に推移しました。

さらに、年明け以降は、消費宣伝会の積極的なPR等により売り場が拡大し、値頃感のある中・小玉及びキズ果等の下位等級品は、多種多様な企画販売を設定した事により順調な販売となりました。

輸出については早生ふじ・トキ等の中生種が台湾・香港を中心に拡大し、また米国産が天候

平成27年度産りんごは終始高値で販売され、25年産から3年続けての高値となる見通しとなった。背景には海外への輸出が大きく増えたことが要因にある。その最大のりんご輸出国である台湾の販売事情を探る。





仲卸しが数多く並ぶ台湾・三重果菜市场

不順等による品質低下で、台湾国内が果実全体で品薄傾向となったことから2016年産4月末累計輸出量が3万4千トン（財務省貿易統計）となり、統計上、過去最高の実績となりました。当JAにおいても、きおうから輸出がスタートし、サンふじ・王林を中心に台湾・香港向けに千トンを超え、昨年を上回る輸出量となりました。

〇木箱・イフコ入庫で選果を大幅に短縮

早生種の販売については、前進出荷傾向で、堅調に推移しましたが、桃やぶどう等の競合果実が増量したことにより、りんごの売場は縮小され、価格は日々下げ基調で推移しました。しかし、食味が良好で売場の拡張と共に相場は落ち着き、概ね保合いで推移しました。

また、昨年までつがるの選果・荷造り作業は10月上旬まで行なわれていましたが、クス・青実・ピンコを木箱とイフココンテナでそのまま出荷したことにより、今年は9月中に選果・荷造り作業が終わり、中生種りんごへとスムーズに移行されました。

しかし、10月2日の爆弾低気圧、10月8日の台風23号の影響で落果や樹上損傷が発生し、大きな被害を受けました。その影響で、産地市場では風害果等の下位等級品の入荷割合が多かったこと、贈答や海外向け等の上実が著しく不足したことから上位等級品が高騰し、二極化現象となりました。

〇年内は流通量が抑制され価格は順調

11月中旬から各県ともサンふじが出揃い、引き合いは上位等級品を主体に、国内贈答向けや海外輸出向けへ傾注しており、国内流通量が抑制され価格は順調に推移しました。

しかし、小売価格が高めに設定されていることから荷動きが鈍く、他県産の低位等級品の増量に伴い厳しい販売が続きました。

また、競合果実のみかんについては、産地・流通段階で腐敗や浮き皮等の品質低下が見られましたが、流通量の減少から価格は概ね順調に



袋詰めされた「風のいたずらりんご」が店頭に並ぶ

推移しました。

いちごについては、クリスマス需要前の流通量増加に加え、食味が伴わず厳しい販売が続きましたが、年末には二番果との端境期になり回復基調となりました。

当JAでは例年にも増し、贈答需要が多く飛馬ふじ・みつまるくん等を中心とする上位等級品の供給に追われ、年内は休まず選果・荷造り作業が続きました。

〇キズ果は企画販売で価格の底上げ

年明け以降、消費宣伝会の積極的な実施により売場は拡大、値頃感のある中・小玉及びキズ果等の低位等級品は順調な販売となりました。特にキズ果では企画販売を設け「風のいたずらりんご」のシールを作成、スーパーで袋詰め販売し、価格の底上げを図りました。

4月以降の王林は、小売段階でヤケや軟質果等の品質低下が散見されたことや大量に出回ったことにより相場は下げの展開となりました。

ふじ系についてはGW明けからサンふじから有袋ふじへと本格的に切り替わり、小売価格が一段上げの売り込みとなったことから荷動きは低調となりました。

〇台湾におけるふじ消費・流通実態調査

2002年、台湾のWTO加盟を契機に始まった輸出は、平成27年産4月末累計輸出量が2万7千トン（財務省貿易統計）、香港や中国



「ROCKIT」4個入れが人気

等を併せると3万5千トンと年々りんごの輸出量が伸び、統計上過去最高の実績となっております。当JAでも年々輸出货量が伸び、27年産は初めて千トンを超える量となっております。

輸出が始まった当初、青森県産は高級果実として世界一や陸奥、有袋ふじの太玉で贈答用を中心に輸出が行われてきましたが、近年、地元のスーパーマーケットを中心に食味が良いサンふじの需要が増え、また小玉の取引も増えてきています。

台湾は大小86の小島から構成され、総面積が



上 規模の大きな三重果菜市场
 中左 アメリカ産は安価で店頭に
 中右 ニュージーランド産DIVA
 下 相馬産トキは売れ筋



36,000km²(九州とほぼ同じ)、南北の長さが386km、総人口が約2,343万人、最も人口の多い都市は台北市で397万人となっています。

近年、台湾は工業・貿易の推進により、飛躍的な経済発展を遂げ、東アジアの中であって経済振興地域として重要な位置を占めています。

また、第一次産業の農業は、気候が亜熱帯から熱帯に当たり、高山は比較的冷涼な気候であるため、バナナやマンゴー等熱帯果実が生産されています。りんごはわずかな生産量しかなく、台湾国内での消費量に対応しきれないのが現状であり、また気象条件によって栽培が困難な果物となっています。

そのため、海外からの輸入が主力となっており、平成26年産は13万9千トンで、内訳はアメリカが6万4千トン、チリが3万トン、日本が2万3千トンと3番目になります。

○台北市の三重果菜市场

台北市には果物の市場が2か所あり、今回は

その中の1つの三重果菜市場を訪れました。市場の中には仲卸会社が数百社あり、今の時期、ニュージーランドや南アフリカ等南半球からの果物が取引されていました。

現在、りんごはニュージーランドやチリ等を合わせて毎週500コンテナ(日本では1コンテナ＝アイス10キロで1,008ケース)が輸出され、主にサンふじが取引されています。サンふじは20キロ(100玉)で6,000円、スーパーでは3個で3000円で販売されています。また、目を引いた商品としてニュージーランドから輸入されている50玉クラスのりんごを円筒形の容器に4個を入れ「ROCKEET」という商品名で販売しており、人気商品となっています。数百社ある中で、仲卸会社の「新隆水果行」の林社長に話を伺ったところ、日本産は毎年250コンテナを販売しており、主にサンふじの取扱量が多く、珍しい物では星の金貨も販売しているそうです。

また、台湾の仲卸では珍しく自社の冷蔵庫を持つっており、市場から10km離れた場所に2,400坪の大きさで最大70コンテナ分の貯蔵能力を有しています。

日本産のりんごは数年前だと台湾の旧正月が終わるとほぼ終了していましたが、サンふじが甘味と硬さがあるということなどで年々販売期間を延ばし、今年は4月いっぱいまで販売をしました。また、贈答用として32玉以上の大玉の引合いが強かったが、数年前からスーパーを中心に

40・46玉の小玉が値頃感で食べやすいということとで注文が増えてきています。

○日豪貿易

日豪貿易は、台中にある果実専門の貿易会社で市場に7割、スーパーに3割の割合で卸しています。しかし、これからはスーパーの割合が多くなります。市場だと大きさと等級指定で仕入れますが、スーパーはほとんどの大きさと等級を仕入れるため卸しやすいとのこと。

日本産りんごの輸入は、サンつがるから始まり、中生種のトキや早生ふじ、晩生種はサンふじや王林を販売しています。その中で、トキは最近台湾で人気がある品種です。健康志向で一日一個りんごを食べる人が多い台湾は、9月から10月の間、南半球のりんごがほぼ終了で、台湾国内にりんごが流通していない期間となります。その期間に、トキを輸出にすることによって需要が出てきました。また、黄色品種＝酸味があるというイメージでしたが、消費宣伝会を続けてきたことにより「甘味と硬さ」が認知され、人気商品となっています。しかし、2倍、3倍と輸出量を増やすと単価は安くなり、売れなくなってきました。一方、早生ふじはサンふじに比べ甘味がなく、軟質果が進みやすいため需要が減ってきています。

また、日豪貿易は当JAのりんごを取り扱っているスーパー(台湾楓康超市)との取引があり、サンふじの36玉をメインで販売しています。

他スーパーは40・46玉を中心に値頃価格で販売していますが、多少単価高になるものの、他スーパーとは異なるブランド商品として、特色を出し業績を伸ばしています。

今まで台湾のイメージとして、旧正月の贈答用に世界一や陸奥、有袋ふじの大玉が多く取引されていると思っていました。日本と一緒にりんご＝サンふじという認識であり、世界中から輸入され、また小玉の需要があるということを知ることができました。

今後は、値頃感のある家庭消費者向けの輸出量が増えてくると考えられるとともに、ふじやトキ以外もほしいとの要望もありました。ますます増える台湾輸出を安定的に継続し、組合員の所得向上を図ってまいります。

今回は市場関係者との座談会を特集します。

