

ヤマトグループの 農水産品輸出拡大に向けた取り組みについて







平成28年5月24日(火)



梅津 克彦



1. ヤマトグループの海外事業展開について



ヤマトグループの海外現地法人は17社 世界23か国で展開「宅急便」事業については海外5カ国(地域)にて展開!



2. 沖縄国際物流ハブを活用した宅急便展開国間のスピード輸送



国内外の宅急便展開国間を沖縄国際物流ハブを活用して地方からもスピード輸送を実現!!



3. 付加価値創造基地としての沖縄国際物流ハブ

Confidential

国際物流拠点産業集積地域 沖縄グローバルロジスティクスセンター (通称:サザンゲート)



■施設概要 GLOBAL LOGISTICS CENTER

延べ面積	26,590㎡(倉庫15,257㎡、事務所1,067㎡)
構造・階数	鉄筋コンクリート造5階建て
有効天井高さ	倉庫:4.7~5.7m(梁下)、事務所(1~5階):3.0m
積載荷重	1~2階:20,000N/㎡、3~5階:15,000N/㎡、R階:5,400N/㎡
着車バース	1階:40フィート(7台)、2階:10t車両、3·4·5階:4t車両対応
ドックレベラー	1階:4基、2·3階:1基、4·5階:4基、 通過荷重6t
照度	倉庫: 300lx、事務所500lx、エントランス300lx
搬送設備	貨物用EV(2基) 積載荷重3,500kg
駐車台数	置場:36台、屋上61台、計:97台

24時間通関機能





製品商品最終加工機能









セントラルキッチン機能



保税保管·保税加工





化粧品最終充填工場





農林水産品を輸出拡大し、本邦の外貨獲得・生産者の所得拡大をはかり、 永続的な農林水産業の発展を目指す。

我が国農業の状況整理

プラス面 強み ・特産品の多様性 (四季×47都道府県の産物)

·高品質·高付加価値

マイナス面

弱み

・事業(生産)規模が小さく 価格競争力が弱い 一次産業成長ビジョン

他国との価格競争を回避し、 高いものを高く売ることがポイント。 商流・物流の両側面での改革が必要

機会

- 関税障壁撤廃
- ·GI(地理的表示)
- ・ 通関の迅速化

外的

- ・日本食ブーム
- 海外市場の拡大

脅威

- ・安価な輸入作物の流入
- 国内市場の縮小

我が国の農業の特色とTPP等による市場変化から、 特産品を生産する中小事業者による地域特産品のブランド化による輸出拡大が

一次産業成長の鍵となると期待

TPP

その為の物流・商流切り口としては、

- ①生産者からの
- ②多品種,小ロットでの
- ③高付加価値商品の

輸出拡大=攻めの農業

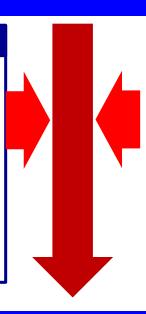




そもそも、日本の農水産品の輸出戦略(目指すべき姿)は何か?

生産者の声(中小事業者)

- ✓ 海外に向けた販路がない。
- ✓ 既存の販売ルートであるスーパー等では、日本産品 同士が産地間競争に陥っている。
- ✓ 新たな販売手法、市場を開拓したいが、物流・決済な どが煩雑。
- ✓ 国際保冷輸送について決まった<u>ロットが纏まらない=</u> 輸送コスト高。
- ✓ 現地国においての輸送品質に不安。



バイヤー・消費者の声

- ✓ 日本の産品の魅力は「旬」「安心・安全」(共通)
- ✓ 日本からの仕入れは築地など中央卸市場に頼らざるを得ない。(地 方からの十分な供給量がない)(バ)
- ✓ サンプル輸送等、生鮮品を対象とした小口輸送(宅配)ができない。(特に保冷品)(バ)
- ✓ 地方からの物流インフラが整備されていない (バ)(特にコールドチェーンは都市圏に集約されているのが現状)
- ✓ 販売価格が高い。(共通)
- ✓ <u>生鮮品について販路の多様化(ECなど通販)が必要(消)</u>
- ✓ 現地国での配送について個別(店舗・個人宅)に保冷輸送をする輸送手段がない。(共通)

「旬」・「安心・安全」が最大の売りであり、唯一の他国との差別化要素である。

特性を活かした高品質な物流サービスの提供・構築が必要である。 「旬」の「安心・安全」な農水産品が「日本」からくる「こと」が重要!!

物流をコストとしてとらえるのでなく、 高品質な輸送で商材の特性(品質/価値)を活かし(守り)、 さらには日本から来る「こと」づくりが「付加価値」につながる!!

6. VOCを踏まえた、農水産品の輸出強化に向けた取り組み(何をするのか?)



【商流の構築(日本産品の特性を活かした商流づくり)】

- ◆ V O Cを反映した日本の農水産品の特性である「旬」「安心・安全」を活かした商流づくり・販路拡大 ⇒商材の特性を活かした販路づくり
- ◆ 国内産地間競争ではなく、オールジャパンブランドでの商材別の戦略が必要
 - ⇒商材ごとのブランド統一やプロモーションの効率化・共通化
- ◆ 高度な加工技術を活かした商品づくり(冷凍技術の活用など)

日本の農林水産品の輸出拡大 (質的な拡大を目指す)

【物流の構築・高度化】

・ヒト/会社の所得倍増へ貢献

- ◆日本ならではの高品質なコールドチェーンの海外への展開・国際基準化
 - ⇒日本の高品質な農水産品の品質を劣化させない輸送モードの確立
- ◆生産~消費までの流通経路全体の見直しによる、物流コストの適正化
 - ⇒個々の流通の壁を越えた、生産地(各県)ごとの物流の構築または、 物流事業者・流通事業者の協業による物流コストの見直し・適正化

IT

X

LT

FT

IT・LT・FTの融合による物流・商流の総合的な支援が必要

消費者動向・ニーズや、陸と空・陸と海の最適な輸送プラットホームを オールジャパンで共有し、他国への競争に打ち勝つ

X

7. 日本の農水産品輸出強化に向けた取り組みについて



官邸主導の「農水産業の輸出力強化ワーキンググループ」の 有識者会議にて農水産品輸出力強化に向けた枠組みを提言

1. 流通経路の見直しによる物流コストの削減

※赤文字は国のサポートが必要な事項

- (1) 国内輸送:各都道府県ごとの最適物流インフラを策定
- (2)輸出手続き:必要書類発行・検査の等の一元化、24時間対応化
- (3) 輸入手続き:グリーンチャネルの構築(短時間での輸入通関・検査の実施)
- (4)現地国内配送:貨物の特性に合わせた最適な輸送モードの提供・保冷宅配輸送の構築

2. 商流の構築(販路の確保ならびに中小事業者の輸出支援)

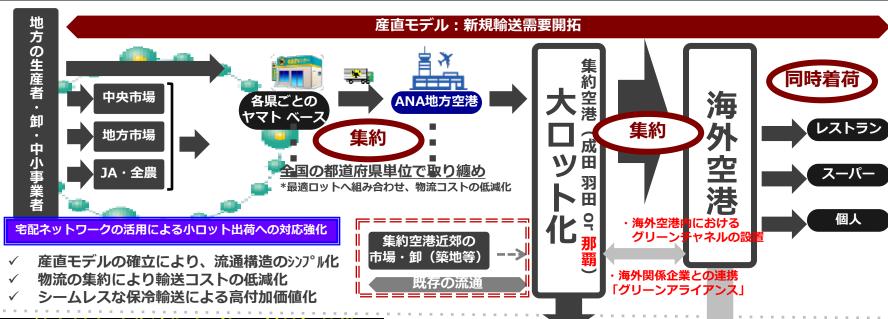
- (1)中小事業者などを主な対象とした輸出(代行)商社の設置(ハードル・障壁の除去)
- (2) 現地国内における輸入(販売)商社の設置または販路開拓を目的とした商談会の実施。
- (3) 新たな販路(ECを活用した通販など)づくり・多様化(それに伴う個人輸入規制の緩和)
- (4) 商材のブランド統一化・商材・産地の壁を越えた共同プロモーションの実施

3. 流通加工・市場などの設置(6次加工化・地産外商の推進)

- (1) 流通加工基地の設置。具体的には、沖縄・成田などに空港一体型 農水産品加工基地の設置。※空港⇔加工基地の接続(一体化)が必要 全国産品のマージから調理なども含めた一元的な加工基地を設置する。
- (2) 海外または国内集約拠点(主に沖縄を想定)において日本産品の取引市場の設置。 国内外の高品質商品の取引市場を設置する。

参考資料①(農水産品輸出拡大に向けたインフラ整備)もご参照ください

■ 国内外 シームレスな保冷輸送の確立 / 流通形態の見直しによる物流コストの低減化



■ 輸出対応型 物流拠点(加工基地)整備

- ✓ 保冷状態での荷扱いが可能な大型保冷施設設置
- ✓ 6次加工センターの設置

第1フェーズ

第2フェーズ

第3フェーズ

農水産品の高付加価値化により更なる競争力強化

沖縄をモデル地区として整備・推進(臨空型・空港一体型加工基地の整備)

■ 販売インフラ整備による更なる輸出拡大

- ✓ 輸出入商社機能整備により、販路拡大を目指す (商社機能の構築・提供)
- ✓ 全国の生産者、中小事業者の輸出支援 (販路の開拓ならびに提供)

全国の農水産品輸出量拡大に寄与

輸出商社機能整備

大型保冷施設

中継貿易

- ・販路、商流構築の為の販売インフラ整備
- ・大田市場、築地市場との連携
- ・越境外貨決済
- · 仲介事業者(合弁会社)

市場創出

加工施設

加工貿易

輸入商社機能整備

・大型販路開拓

・海外における

プロモーションの統一化

8

当社の全国のネットワークを活用した全国産品のご紹介 特に、「県」単位で連携協定協定県を中心にご紹介



