

ヒアリングでの主な意見

JA 福岡 (ふくれん)、JA 佐賀、JA 長崎、ホクレン農業協同組合連合会、福岡農産物通商㈱

産地 (JA 等)	輸出・流通 (商社等)
<p>○卸売市場間での出荷先の優先順位</p> <p>○府市場での取扱高の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 府市場付近には、物流センターがあり物流拠点という認識がある。 ・ 個々の市場に出荷するという考え方ではなく、卸売会社との取引。 ・ 買取価格が高ければ、取扱高は増加する。 <p>○市場内施設・機能への要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コールドチェーン化が進むことはいいことだが絶対的な条件ではない。 ・ 産地から直接荷物を運び、市場内で加工や包装等をできる施設があればありがたい。 ・ 輸送ドライバーの高齢化が進み、荷降ろし作業が重労働。卸売場に横付けするだけで荷降ろしできる仕組みがほしい。 <p>○活性化事業 (産地 PR 等) について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 成蹊女子大との提携など、産地品を使っのレシピ開発は PR になる。 ・ 食育について、もっと PR 機会を増やしてほしい。 ・ 資金は出せないが、出来る協力はする。 ・ シェフなどを産地に案内する産地ツアーを実施すれば、産地も喜ぶ。 <p>○その他の提言</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場内流通を中心に考えているが、実際には地域の農協が量販店に直接営業することも増えている。 ・ 青果のパレット回収率が低い。 	<p>○輸出事業の品目・輸出先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 海外では品質による価格差は生じないため、最上級品で富裕層をターゲットとしている。 ・ 輸出先の東南アジア地域は煮炊きする習慣がないところが多く、甘く柔らかいものが求められる。(果実：りんご、もも、イチゴ 野菜：さつまいも、かぼちゃ など) ・ 提案内容に差異が生じないよう原則、一か国一業者と取引。 ・ 日本産は美味しい、きれいというイメージがあるが、安全というイメージは少ない。 ・ 日本国内の「～県産」というアピールや J A ブランド名は浸透しにくい。「日本産」として押し出す工夫が必要。 ・ 今後の東アジア圏向けの輸出は消費層の取り合いになることが予想される。 <p>○卸売市場 (卸・仲卸) の役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 産地と直接交渉し、荷引きを行っている。不足分を卸売市場で賄っている。 ・ 市場取引が中心だとコストが高い。 ・ 輸出事業にとって、市場流通品は補完的なものであるが、隙間を埋めていくためには必要である。