

청과물의 수출전략안(案)

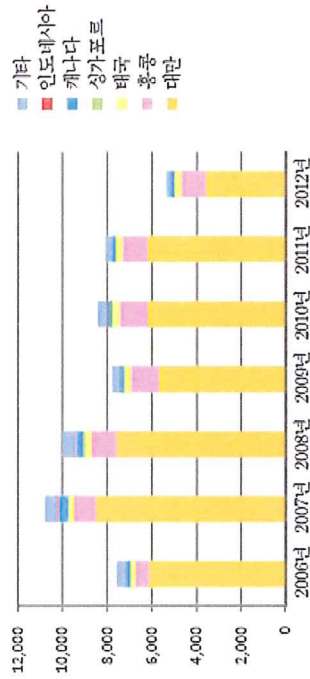
2013년 4월
농림수산성

1-1. 현황(과실 전반(※주요 8품목)) ※ 「과실야채」인 딸기와 멜론을 포함

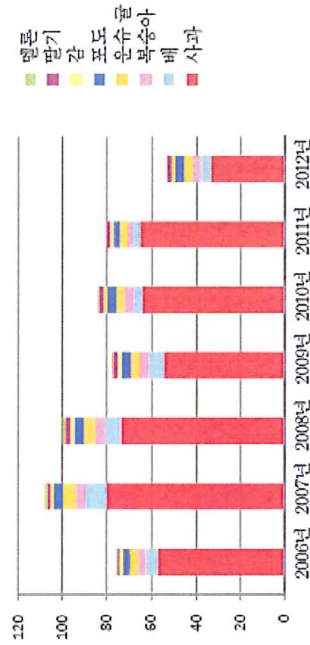
- ▶ 과실 등의 수출은 엔고와 세계적 불황 등에 따라 2007년을 피크로 감소경향.
- ▶ 수출국(2012년)은, 주요 8품목의 합계 54억엔 중, 대만이 36억엔(약 70%), 홍콩이 11억엔(약 20%)를 차지하여 두 나라가 전체의 90%를 차지.
- ▶ 품목별(2012년)로는, 주요 8품목의 합계 54억엔 중, 사과가 약 60%인 33억엔(대만 27억엔, 홍콩이 3억엔 등).

*주요 품목: 사과, 배, 복숭아, 운슈(温州)를, 포도, 감, 딸기, 멜론

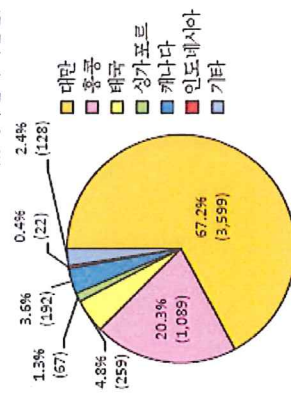
○ 국가별 수출액의 추이(단위:백만엔)



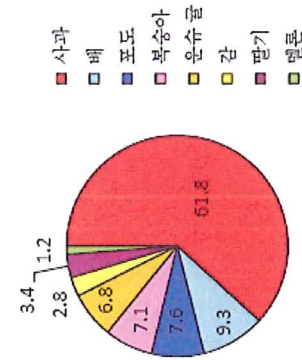
○ 품목별 수출액의 추이(단위:억엔)



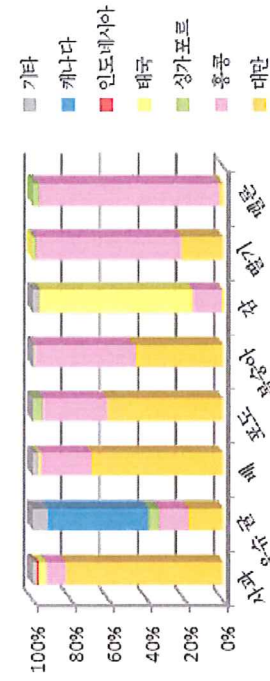
○ 2012년 국가별 수출 점유율
(())내의 단위:백만엔



○ 2012년 품목별 수출 점유율(단위:%)



○ 각 품목의 수출국 및 지역의 비율



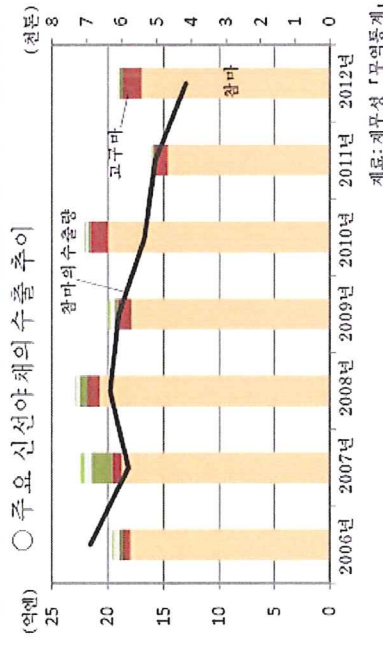
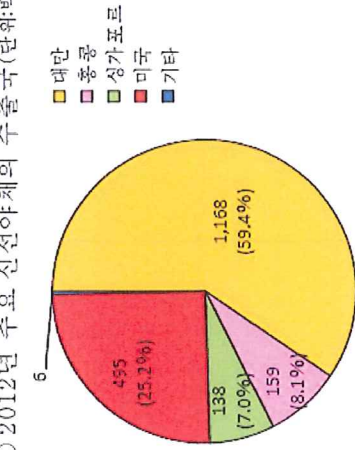
자료: 재무성 「무역통계」를 바탕으로 농림수산성이 작성

1-2. 현황(야채 전반(※주요 5품목))

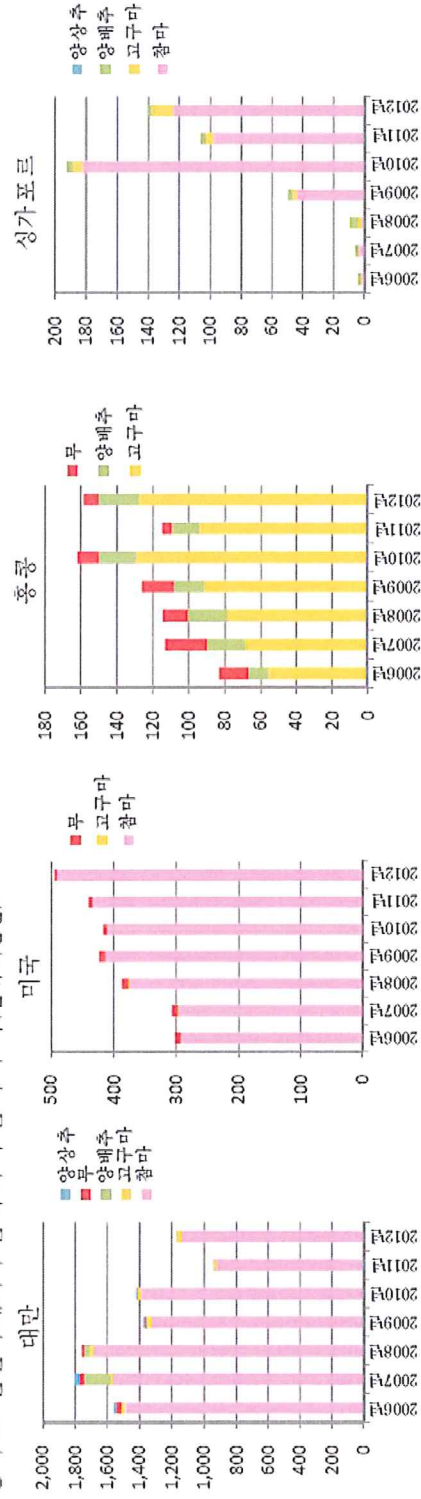
- ▶ 주요 신선야채의 수출액(2012년) 중, 약 90%를 「참마」가 차지하고 있다. 수출액은 2008년을 피크로 해마다 감소경향.
- ▶ 주요 신선야채의 수출국은 대만(60%), 미국(25%), 홍콩 및 싱가포르가 각각 10%.

*주요 품목: 참마, 고구마, 양배추, 무, 양상추

○ 2012년 주요 신선야채의 수출국(단위:백만엔)



○ 주요 신선야채의 수출액 추이(단위:백만엔)

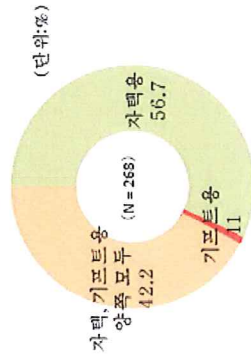


자료: 제무성 「무역통계」, 농림수산성 「생산물하통계」, 동경도중앙도메시징

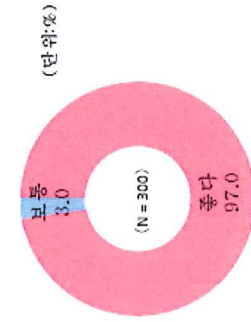
1-3. 현황(사과)

- 대만은 일본산 사과와 지명도가 높아, 춘절(春節: 음력1월1일로 중국과 대만의 최대 명절)때의 기프트용으로 정착하였으며 더불어서 맛과 안전성에 대해서도 높은 평가를 받고 있다.
- 일본산의 과실에 대해 대만의 거의 모든 소비자 가 「우수한 외관」을 평가하고 있다. 또한 황색계통의 「도키(トキ)」와 같이 종래의 적색계통이 아닌 사과에 대해서도 「색깔이 풍수적인 면에서 운수에 좋다」는 등의 평판을 얻고 있다.
- 낙엽과수가 재배되지 않는 동남아시아 국가는 잠재적인 사과 시장으로 매우 유망하다.

○ 일본산 과실의 구입용도(대만) ○ 일본산 과실의 외관에 대한 평가(대만) ○ 부가가치의 사례



자료: 농림수산성 조사사업 성공(2007년)



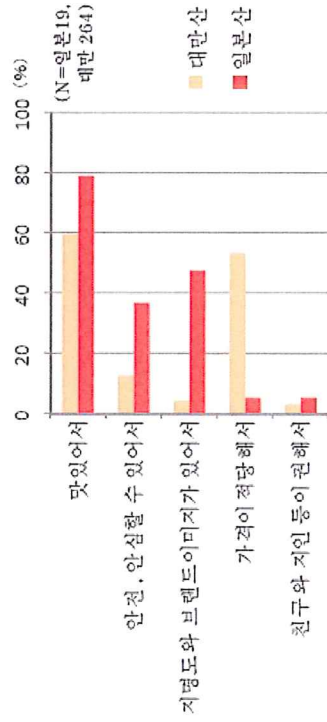
자료: 농림수산성 조사사업 성공(2007년)



사진: 아오모리(青森) 현정 홈페이지

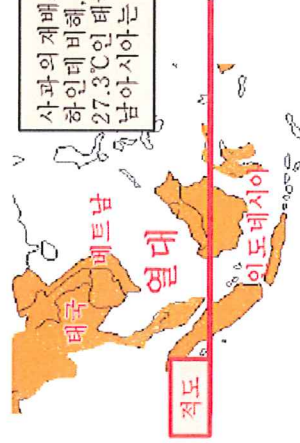
○ 운수에 좋은 황색 사과 「도키」
대만 현지에서는 중생종 「도키」의 황색이 풍수민에서 운수에 좋다는 평가를 받고 있어서 향과 맛 이외에 대만 현지의 생활습관(풍수)에 관련된 한 부가가치에 착목.

○ 산지별 구입이유(대만)



자료: 농림수산성 조사사업 성공(2007년)

○ 동남아시아는 사과 재배가 부적절



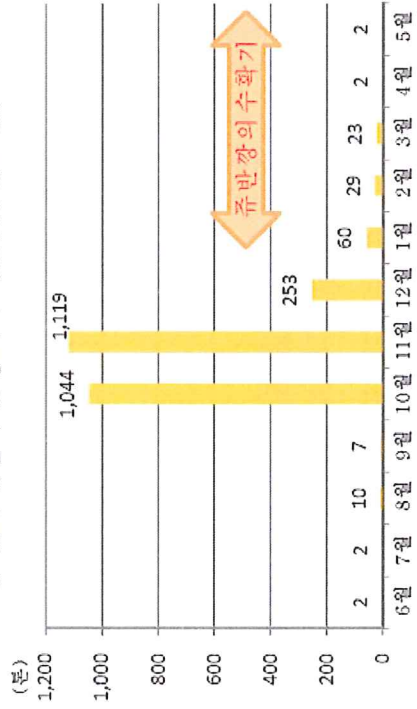
사과의 재배조건상, 적정 평균 기온은 14℃이하인데 비해, 연평균 기온이 23.3℃인 베트남, 27.3℃인 태국, 27.5℃인 인도네시아 등의 동남아시아는 재배가 부적절함.

1-4. 현황(감귤류)

- ▶ 일본산 귤의 주요 수출국인 캐나다는에서는 풍부한 품종과 고품질로 높은 평가를 받고 있으나, 수출은 근년 들어 엔고와 중국 산과의 경쟁으로 인하여 감소경향을 보이고 있다.
- ▶ 캐나다는 뉴질랜드에서는 크리스마스 전(10월~12월)이 귤 수요의 최대 전성기로, 그 후로는 수요가 급격히 감소되는 상황. 1월부터는 주반짱(中晩柑)의 수확기에 접어들어, 이들 감귤류의 수출가능성이 있음.
- ▶ 다만, 미국에서는 일본산 귤의 지명도가 거의 없어서, 일본산 귤을 지역 바이어와 소비자들에게 알리는 것이 필요 하다.

* 주반 짱(中晩柑, 중만귤): 1~5월경에 수확되는 운슈 귤 이외의 감귤의 총칭

○ 귤의 일별 수출량의 추이(2011년도산)



※ 귤에는 풍강(ポンカン) 및 이요강(イヨカン) 등의 주반짱도 포함되어 있음.
자료: 개루성 「무역통계」

○ 지명도를 높이기 위한 PR(예)



사진: 타이페이navi

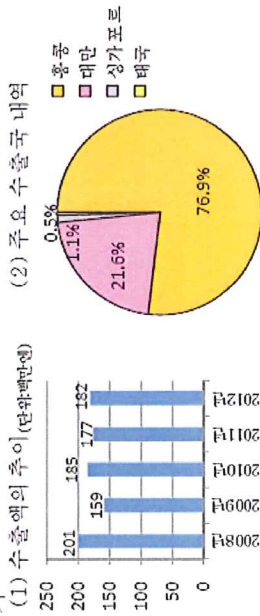
- 이벤트를 통한 「에히메(愛媛)・히로시마(広島) 귤」의 PR
 - ・「세토우치 시마나미 해도」의 사이클링 대회에 대만의 자전거 메이커를 스폰서로 세우는 한편, 대만의 소비자에게 「에히메・히로시마」를 PR.
 - ・이를 계기로 대만에 에히메현산 귤의 신규 수출에 성공(2012년 9월).

* 세토우치 시마나미 해도(瀬戸内しまなみ海道): 히로시마현 오노미치시에서 6개의 큰 섬을 거쳐 에히메현 이마바리시를 잇는 전장 60km의 해상도로.

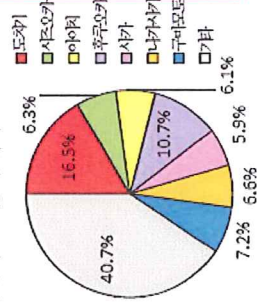
1-5. 현황(사과, 감귤류 외)

- ▶ 딸기, 배, 복숭아 수출의 90%를 넘게 차지하고 있는 나라는 홍콩과 대만이다.
- ▶ 주요 수출국인 홍콩과 대만에서 원전사고에 따른 규제로 후쿠시마(福島현과 도치기(栃木)현에서의 수입을 정지중.

○ 딸기

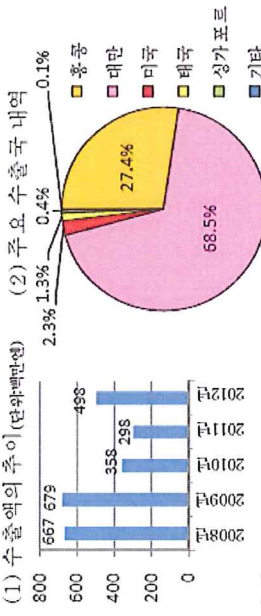


(3) 주요 산지 내역

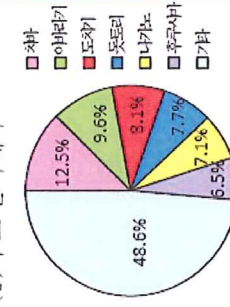


- <대만>
- 수입량 중, 80%가 미국산으로 일본산은 5% 정도를 차지.
 - 타국산(미국과 뉴질랜드, 한국 등)에 비해 고가여서 파실 코기 등의 차별화가 필요함.
- <중국>
- 수입량 중, 60%가 미국산, 30%를 한국산이 차지하고 있으며 일본산은 5% 정도를 차지.
- <대만·홍콩>
- 가격 및 맛에서 미국산과 일본산의 중간인 한국산과 산미가 적고 당도가 높은 것이 인기.
 - 원전사고에 따른 규제로 도치기현으로부터의 수입이 정지.

○ 배

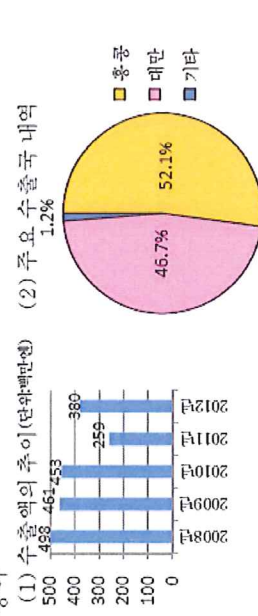


(3) 주요 산지 내역

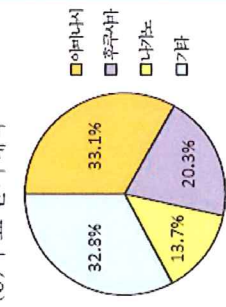


- <대만>
- 대만내 유통량의 약 40%를 수입에 의존하고 있으며 그 중에 95% 이상을 한국산이 차지하고 있음.
 - 관세할당제도를 적용하여 대만 국내산업의 보호에 주력.
- <중국>
- 수입량 중, 70%가 중국산, 미국, 남아프리카가 각각 10%씩을 차지하고 있으며 일본산 비율은 2%정도.
- <대만·홍콩>
- 일본산 배는 주로 기프브랜딩으로 고소득층이 수요.
 - 원전사고에 따른 규제로 도치기현으로부터의 수입이 정지.

○ 복숭아



(3) 주요 산지 내역



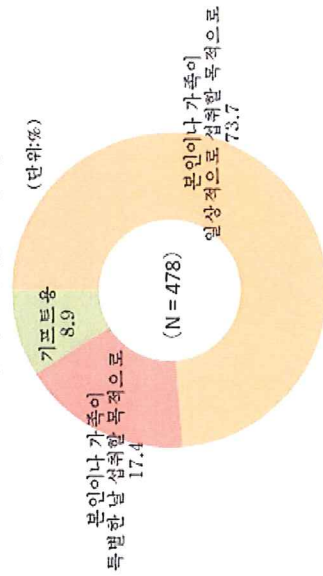
- <대만>
- 대만내 유통량의 약 20%를 수입에 의존하고 있으며 그 중에 95% 이상을 미국산이 차지하고 있음. 일본산 점유율은 1%에도 미치지 못하고 있음.
 - 복숭아 심식나방 방제에 비용이 듦.
- <중국>
- 수입품에서 일본산의 점유율은 1%에도 미치지 못하고 있음. 호주, 칠레, 미국, 중국이 90%를 차지.
- <대만·홍콩>
- 일본산 복숭아는 주로 기프브랜딩으로 고소득층이 수요.
 - 원전사고에 따른 규제로 후쿠시마현으로부터의 수입이 정지.

참고: 제우성 「제우동계」, 농림수산성 「생산물통계」, 「2011년 국가별 전략적 마케팅사업」, JETRO 「Food&Agriculture」

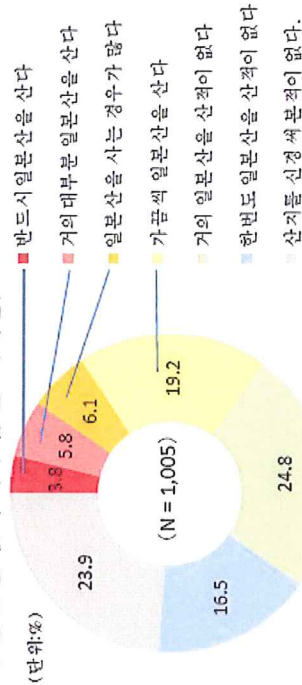
1-6. 현황(참마)

- > 일본산 참마는 약식식재용 뿐만 아니라, 일상적 식재로 서의 인식이 퍼지고 있는 상황.
- > 일본산 참마는 「크고 하얗다」고 고품질 평가를 받고 있어서 일본산을 선호하여 구입하는 소비자층이 존재.
- > 대만에서는 부유층을 필두로 중소득층을 포함한 폭넓은 소득층에서 일본산 참마에 대한 일정한 평가 및 수요가 있음.

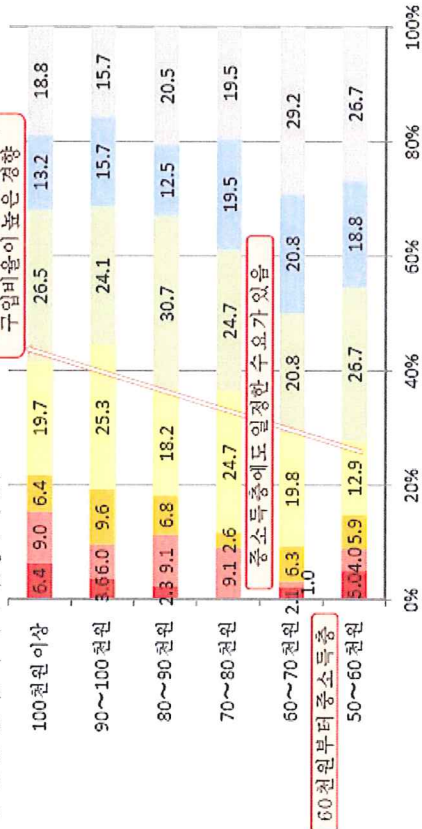
○ 일본산 참마의 구입 목적(대만)



○ 일본산 참마의 구입 빈도(대만)



○ 일본산 참마의 구입층(대만)



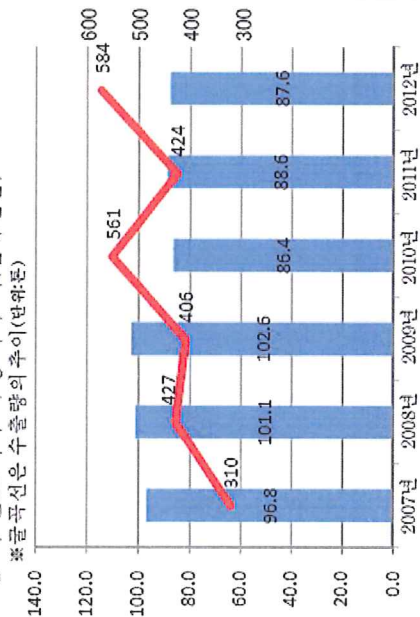
자료: 농림수산성 2011년도 국가별 전략작 마케팅사업조사 보고서

자료: 농림수산성 2011년도 국가별 전략작 마케팅사업조사 보고서

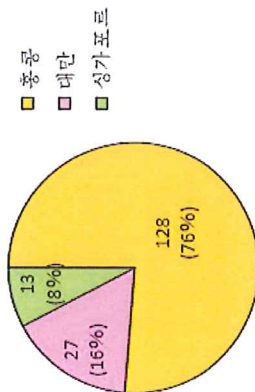
1-7. 현황(고구마)

- 수출총액 1.7억엔 중, 홍콩 1.3억엔, 대만 3천만엔으로 두 나라가 90%를 차지하고 있다. 수출은 원전사고 등의 영향으로 매년 증감을 반복하고 있으나, 향후 증가경향이 전망됨.
- 일본내 주산지는 가고시마(鹿児島)현, 이바라기(茨城)현, 미야자키(宮崎)현이 상위(전체의 80%)를 차지하고 있으나, 원전사고에 따른 규제로 인하여 이바라기현, 치바현산은 홍콩, 대만, 싱가포르에 수출금지조치가 내려져 있다.
- 일본은 세계 전체의 약 1%를 차지하고 있는 제 6위의 고구마 생산국. (제1위는 중국으로 세계 점유율 80%인 1억톤).

○ 각 연도의 수출량의 추이(단위:만톤)



○ 2012년 고구마의 수출국 및 지역 (단위:백만엔)



○ 주산지에서의 수확량 추이

	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	최근 5년 평균
전국	97	101	103	86	89	88	94
가고시마현	37	40	42	35	35	32	37
이바라기현	17	17	18	16	17	18	17
치바현	13	13	12	10	12	12	12
미야자키현	7	9	9	8	7	8	8
기타	22	23	22	18	18	18	20

○ 시장가격 추이

	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	단위:엔/kg
	197	193	171	198	196	173	

【과제】

○ 고구마의 해외시장을 어떻게 확대시켜 나갈 것인가.

→ 고구마의 생산은 중국 등을 중심으로한 아시아, 나이지리아와 우간다 등의 아프리카, 중남미, 이들 나라에서 생산되는 고구마는 주로 가족의 사료나 전분 등의 가공원료, 주식으로 소비된다. 한편, 고구마를 먹는 습관이 있는 신진국(미국과 일본 등)에서는 고구마에 많이 포함되어있는 식이섬유와 비타민C, 칼륨 등에 주목하여 건강야채로 섭취되고 있다. 최근들어 자색 고구마 등, 안토시아닌과 카로틴 등의 기능성 성분이 많이 포함되어 있는 신제품 고구마가 주목을 받고 있다.
향후, 건강야채로서 홍물과 대만 등 뿐만 아니라, 아시아 이외의 지역의 수출확대에 힘을 기울임과 동시에, 파자의 원재료로서의 사용 등, 새로운 활용방법을 제안하면서 해외수요 개척을 목표로 한다. 또한, 고구마전분을 원료로 하는 식품(당면, 냉면 등)도 더불어 수요를 개척한다.

참고: 제무성 「제무통계」, 농림수산업성 「생산출하통계」, 동경도 중앙도매시장

2-1. 수출전략과 2020년의 목표

사과의 수출전략

- ① 중간층(불림존)과 연중 시장개척
「맛」과 「안전」을 어필하여 중간층 확보와 연중 출하를 목표로 한 시장개척.
- ② 품종의 증점화, 부가가치가 있는 상품 제안의 추진
대만의 소비자 수요를 정확하게 파악하여 브랜드의 증점화 및 부가가치가 있는 상품을 제안.
- ③ 동남아시아에 수출국을 확대
인도네시아, 베트남 등의 낙엽과 수의 재배가 되지 않는 동남아시아 국가에 수출.

○ 부가가치의 사례
운수에 좋은 펍백사와 「도끼」



자료: 아오모리현정 홈페이지

감귤류의 수출전략

- ① 운슈 팔과 유반깡(中晩柑)을 조합한 수출기간의 장기화
캐나다에서의 운슈 팔과 유반깡을 조합한 수출기간의 장기화.
- ② 대만, 미국 등의 새로운 수출국 개척을 위하여, 지명도를 높이기 위한 PR을 강화
- ③ 수급조정을 위한 수출이 아닌, 품질 높은 감귤류의 수출을 전략적으로 전개

딸기의 수출전략

- ① 일본산 딸기의 지명도를 높이기 위한 PR강화. 우선은 부유층을 타겟으로 한 PR활동을 실시
- ② 품질열화를 경감하기 위하여, 일본내 유통과정에서 보고 깨달은 「1단 포장」 등의 수출형태를 실행하면서 최적의 유통체제를 확립

참마의 수출전략

- ① 일상식재로서 소비자층을 확대
예: 일본산 참마, 우유, 당분을 믹서기에 갈아서 만든 「참마쥬스」를 시중의 주스판매점에서 소화할 수가 뛰어나고 자양강장에 좋다는 기능면을 어필하여 판매.
- ② 일본산을 어필한 판매전략의 전개
일본산의 우수성을 어필함. 예를들어서 일본요리의 식재료로서의 시장개발.
- ③ 소비자에게 어필할 수 있는 유통체제의 확립
예: 중화권사람들이 많이 이용하는 가열조리를 전제로, 일본산 참마를 사용한 「참마채볶음」 등을 제안.



자료: J.A 오비리코(帯広)가와다시



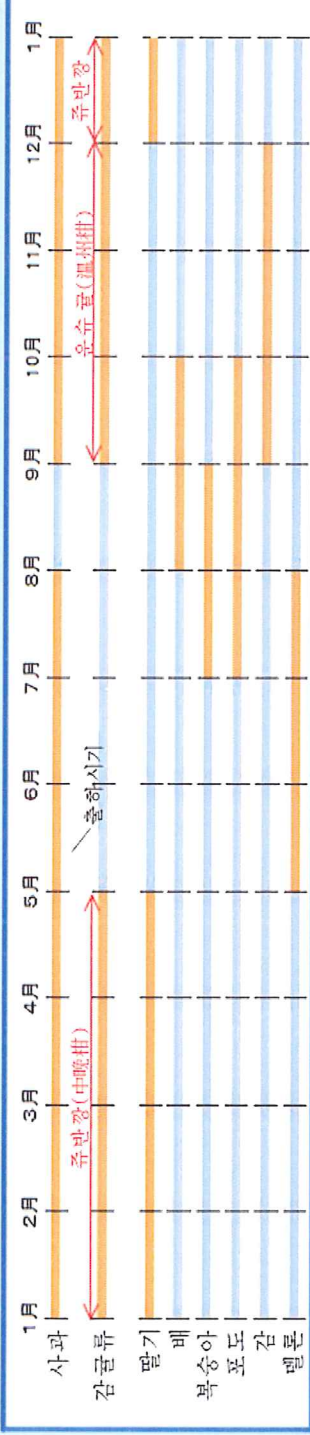
자료: J.A 오비리코(帯広)가와다시

2-2. 수출전략과 2020년의 목표

다품목 공급전략

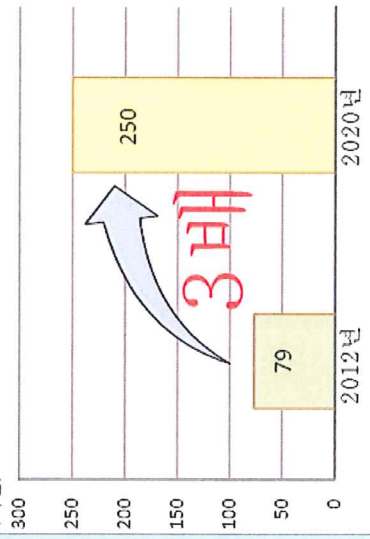
동남아시아를 중심으로 중심으로 연중공급이 가능한 사과를 메인으로, 감귤류와 딸기 등을 조합하여 일본산 과실이 해외의 백화점과 슈퍼 등의 매장에 항상 진열될 수 있는 공급체제를 확립하여, 고급과일하면 「일본의 〇〇」와 같은 브랜드 확립을 목표로 함.

○다품목 연중공급 캘린더



참고: 쿠다모노 나비 <http://www.kudamononavi.com/notes.htm>

(억엔)



2020년까지 현재의 3배인 250억엔 수준으로 확대

● 중점품목

- ① 사과 ② 감귤류 (운슈귤, 주반깡 (데코봉 (デコポン), 기요미 (清見), 핫사크 (はっさく) 등)
- ③ 딸기 ④ 참마 ⑤ 고구마

● 중점국가 및 지역

- ① 사과
대만, 싱가포르, 태국, 인도네시아, 베트남
- ② 감귤류 (운슈귤, 주반깡 (데코봉 (デコポン), 기요미 (清見), 핫사크 (はっさく) 등)
캐나다, 미국, 대만, 싱가포르, 태국, 인도네시아, 베트남
- ③ 딸기
홍콩, 대만, 싱가포르, 태국
- ④ 참마
대만, 미국, 싱가포르, 홍콩, 태국, 말레이시아, 베트남, 인도네시아
- ⑤ 고구마
홍콩, 대만, 싱가포르

3. 수출환경의 정비 및 구체적 대응

수출환경 정비를 위한 논점 등			
규격기준	제조공정인증	검역	기타
산류농약의 Import Tolerance(수입식품 농약 잔류허용기준)의 촉구(홍콩, 대만)	Global G.A.P의 인증(EU)	- 병해충의 방제기술의 개발 및 보급(복숭아심식나방(대만) 수출사과, 배, 복숭아 등) - 식품검역상의 조건정비(베트남 등)	- 원전관련 규제의 완화(중국, 홍콩, 대만 등) - 기상상황에 영향을 받지 않는 재배기술과 품종개발 - 저가의 장기보전기술의 개발 - 도매상으로 부터의 직접수출 - 인도네시아의 수입항 제한, 수입할당의 설정 - 베트남에서의 식물유래식품에 걸리는 규제

