

ロシアウラジオストクにおけるすいかテスト販売について

平成21年7月21日

農 政 課

1 成果

【輸出・交流】

- (1) ロシアの貿易ルールや国内物流は複雑で不明な点が多かったが、ひとまず輸入手続きを通過して販売することができた。すいかは荷痛みもなく品質は良好であった。
- (2) 沿海州政府、議会、ウラジオストク市及び新聞・テレビ等のマスコミを表敬訪問し、友好親善を深めるとともに、現地の新聞でPRできた。
- (3) 市内の児童福祉施設を訪問してすいかをプレゼントするなど、地元の人々との交流を深めることができた。

【試食販売】

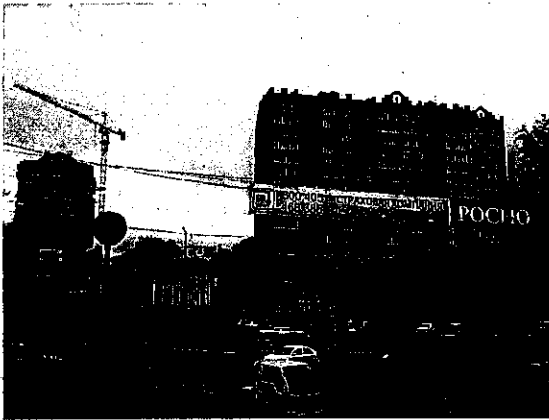
- (1) 市内に7店舗経営する高級スーパー「VL マート」の内、2店舗で7月17日、18日の2日間試食販売を実施。1玉2093ルブル（日本円で6300円）と現地すいかの3倍の高値にもかかわらず、60玉を販売した。
*現地の平均的な月収は6～9万円とのこと
- (2) 試食した人は「甘くてとてもおいしい」と大好評であり、「ジャパンプレミアム」のシールを貼った鳥取すいかの品質の良さをPRできた。
*すいかは現在も継続して販売中であり、7月19日現在の累計販売数は9.5玉（店舗仕入れ数200玉の半分を販売）

2 問題点・今後の課題

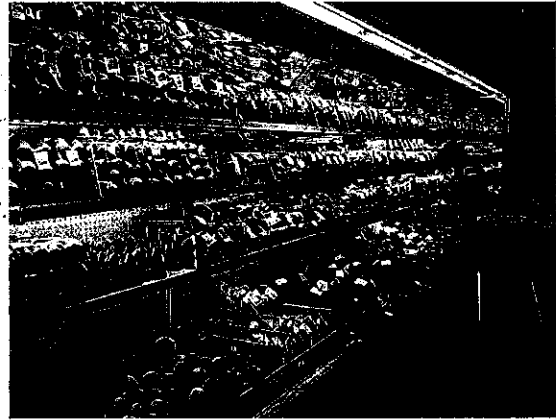
- (1) ロシアへの農産物輸出の手続きには通常3ヶ月必要とされているが、今回は企画から実施まで約1ヶ月であり、多くの困難を乗り越えての輸出となった。
今後とも、本県農産物を継続してロシアへ輸出するためには、市場調査を行うとともに、日本の輸出業者とロシアの輸入業者をうまくマッチングさせて輸出ルートを確立することが重要。
- (2) 各種経費を加算すると、販売価格は現地すいかの3倍程度の高級品となるため、「おいしいけど買えない」との声が多かった。高級ブランドとしてのイメージ定着を図るとともに、「カット販売」の方法も検討する必要がある（現地は玉売りが一般的）。
*日本のリンゴは現地リンゴの3～4倍の高値にもかかわらず、非常に人気。
- (3) 8月からは地物のすいかが出回るため、輸出は6月～7月上旬が有利と思われた。
- (4) ロシアは果物の嗜好が高いため、今後はナシやカキ等の輸出を検討するとともに、次年度はメロンやブドウも検討したい。また、県内農産物のみならず、ウラジオストクで人気のリンゴを含め、ミカンなど広く国内の農産物流通拠点としての機能を検討していく必要があると考えられる。

ロシアウラジオストクにおけるすいか販売の状況

平成21年7月21日
農政課



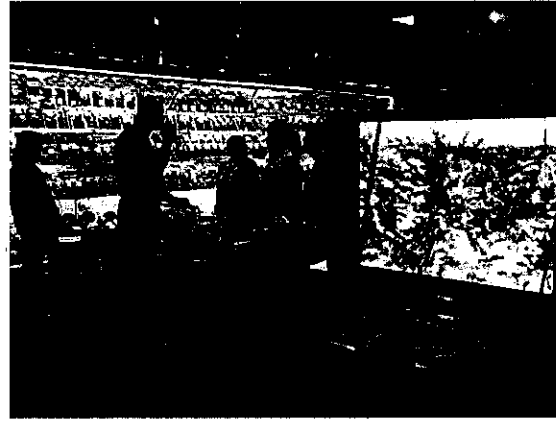
VLマートは市内に7店舗展開する大手スーパー。その内、市の中心部に位置するギーベル店で試食販売を実施（写真右下）



色鮮やかな果物コーナー。周辺諸国から数多く輸入されている



試食した人は、「甘くておいしい」と大好評。



売り場の横では、すいか栽培の映像を放映



すいかのカット実演会。地元のテレビ局も取材



すいかは1玉2093ルーブル（約6300円）で中国産の3倍の価格
「高くて買えない」との声が多かった