

8 高知県シンガポール事務所

シンガポール事務所

1 概要

高知県シンガポール事務所は今年で開設 17 年目を迎え、シンガポール及び周辺諸国の生の経済情報の収集及び提供、現地企業との取引斡旋並びに文化交流事業など、高知県経済の国際化を目指して活動しています。

同県がシンガポールに事務所を開設した目的は、1990 年代後半、同県の工業製品出荷額が全国下位ランクであった状況を改善すべく、国内市場だけでなく、海外へも販路を広げ、主に県産品（工業品・農産品）の東南アジア輸出を促進するといった産業振興施策が必要であったことによります。

現在、所長（商社 OB）、副所長（県より派遣）、現地秘書の 3 名で運営しています。

2 ゆず果汁輸出の成功例

高知県は農林漁業中心でコメ以外の 1 次産品の販売で成り立っている産業構造であり、その中でゆずについては、高知県の生産高は全国 1 位（2 位：徳島県）です。

当初、高知県産ゆず果汁及びゆず製品の輸出は、シンガポール伊勢丹の四国フェアにおけるゆず製品の出展からスタートしました。そこで気付いたことは「輸出すれば何でも売れるわけではなく、戦略を練ることが必要」ということであったといえます。

高知県産ゆずは、高知県の気候及び農業技術が生み出す高い「品質」の面において、また苗木から実の生育まで約 18 年を要する果樹といった「時間」の面においても、中国や韓国といった競合相手が追従することが非常に困難であり、農産品の輸出において高知県にとって比較優位を有する商品でした。こうした理由から、さらにゆず（ゆず果汁）の輸出を促進していきました。

シンガポールにおけるゆず需要への期待と自信が深まったのが、2010 年（平成 22 年）にシンガポールで開催された FHA (Food and Hotel Asia) という食品展への出展でした。出展商品構成をゆず・ゆず製品に特化し出展した結果、多くの食品メーカー、特に飲料メーカーからの引合い・問い合わせが多く生じたのです。

その後、ゆず果汁を飲料メーカー（ジュースのブランド「Peel Fresh」を販売する Malaysia Daily Industry）に絞って販売し、年々輸出が増加しています。2011 年の秋には 20 トン



熱心に質問をする参加者の様子

ほどの輸出を行うまでになりました。

併せて、シンガポールでの販路開拓において必要不可欠である人的ネットワークの醸成を継続的に行ったこと、現地雑誌において高知県産ゆずを使用したメニューを掲載したプロモーションの実施、飲料メーカーによるシンガポール人の多くが利用するバス停留所への広告設置など、卸売りから消費者までを対象とした販路拡大への取組みが精力的に行われたことも、輸出量を増大させるひとつの要因となりました。

現在、シンガポールの多くのスーパーマーケットでは、高知県産ゆず果汁を使用した「Peel Fresh」ジュースが販売されていますが、オレンジ、りんごといった他の果物ジュースよりも販売価格が若干高いにもかかわらず、売り上げが好調であり、「Peel Fresh」ジュースのなかでも人気銘柄となっています。

3 所感

高知県シンガポール事務所のゆず果汁輸出に関する事例は、自県産品の特徴と販売市場の特性を分析して生かすといった輸出拡大策の先進的事例であるものと思われます。

現在、東南アジアにおけるゆず果汁の主な輸出先はシンガポールのみには留まりますが、シンガポールは東南アジアのショーケース的存在（国）、すなわちここでの成功が他の東南アジア諸国に波及する例が多くある国であり、今後、高知県産ゆず果汁が東南アジア諸国に広く普及・輸出されることが期待できます。

東南アジア、特に中華系の多いシンガポールにおいては、商品販路拡大のためには継続的な人的ネットワークを形成しなければなりません。通常、地方自治体の場合、人事異動サイクルが3～4年であることから、担当者が代わるとその時点で人的ネットワークが寸断されてしまう懸念がありますが、高知県シンガポール事務所の場合、前任の所長は事務所開設以降 15 年もの間在任したこと、また現職の所長も商社 OB、副所長も前職は高知県においてシンガポール輸出関連の部署に所属していたとのことであり、県当局が人的ネットワーク形成に配慮した人事配置・サポートを行っている点も、県産品輸出成功の一要素であるものと感じます。

(吉田所長補佐 岩手県派遣)