

# ベトナム向け輸出りんご消費動向



「ふじ」=約1,200円/1kg  
(1バック約800円前後)

しつつあり、東南アジアの中でも特に期待できる市場となっている。もっと多くの日本産りんごが求められている

現地では金星・世界一が人気だ。特に金星は、今まで以上に多くの数量が欲しいとのことだった。現地では、甘味があるりんごの評価が高いほか、日本特有の品種が好まれているようだ。また、日本産りんごは他国産に比べて香りが豊かで人気があるため、今後も輸入を継続していきたいとのことだった。

りんごの購入層については、ベトナムの中流階級以上から訪越外国人まで多種多様であり、マーケット

リパックされ、店頭に並ぶりんご



成長している背景には日系企業をはじめ諸外国からも企業が参入していることがある。イオン等外資・地元資本によるスーパーマーケットの展開によって、露天商から量販店での購入へと消費体系が移行

## ベトナムは期待出来る市場

飛馬りんごの輸出拡大と農業所得増大を図るため平成29年産からベトナム向け輸出を開始した。今回は、実際に現地へ足を運び、消費動向と生産面において求められている実情に迫る。

高層ビルやマンション、大型ショッピングモールが広がるベトナム都心部は、以前に比べて街を走る車の数が増加し、まさに好景気と感ずる姿だった。  
GDP成長率が6.7%と経済が急

トはまだまだ伸びる見込みとなっている。店舗によってベトナム人が多く利用する店、訪越外国人が利用する店など様々あり、「日本から来たりんごをその嗜好に合った店に振り分けて売ることができると、どんどん商品をください」「両国でお互いに助け合いますよ」とアピールする業者もあり、味の評価とともに販売についても積極的な姿勢であった。継続することで需要はまだまだ伸びると考えられる。

## 販売・卸売業者の取組

今回訪れた4業者のうち、輸入卸売業者であるトニーフルーツは青森県産りんごを高く評価している。りんごがベトナムに着いてから店頭で並べられ、消費者に渡るまで品質が悪化しないように様々な取組がされていた。

### ① コールドチェーンの整備

ベトナムは南北に長く、南のホーチミンでは12月でも日中の気温が



ベトナム輸出には、生産園地登録と防疫官園地検査が必須



登録園地別に栽培日誌を作成し、園地No.別に入庫して管理



園地別に荷造りされた製品は、園地No.が印字され、全ての情報が分かるようになっている



冷蔵保管されているリンゴ

30℃を超える地域である。しかし、冷蔵施設が発達しておらず、ベトナム到着後は常温にさらされていることが多いため、傷みやすくなっている。外国産は鮮度保持剤（スマートフレッシュ）によって品質が維持されているが、日本産は処理をしていないため棚持ちが悪い

と指摘されている。しかし、トニーフルーツは、ハノイ近郊の冷蔵施設を借りて輸入されたリンゴを冷蔵保存しており、品質の保持に努めている。

## ② パッケージの工夫

ベトナム人は商品を手に取り、香りを嗅いで物を見極める傾向がある。リンゴが何度も同じことを繰り返されるとオセが付きやすく、乱暴に扱われると傷もついてしまう。そこで、トニーフルーツはオリジナルのパックにリンゴを入れるなどして直接触れないようにしているほか、モールド出荷されている

## ③ 「冷蔵保存」の表示

「5℃〜10℃の冷蔵で保存」という表示をパッケージに添付することで、小売店の従業員から購入者にまで冷蔵保存の重要性を周知することができる。日本では当たり前なのだが、果実に表示するというのは画期的なことだそうだ。

その他、マネキンを使った積極的な試食販売や、消費者への品種の説明など、教育が行き届いた販売を展開していたのがとても印象的であった。

## 今後の方向性

ベトナム向けリンゴ生産については、園地指定や有袋果の限定、収穫時期の指定など生産者の負担、園地毎の選果や国内贈答期と重なる選果・出荷といった出荷施設の負担を考えると、いくら販売マーケットがあると言っても素直に出荷量を増やせない事情がある。