

中国 生鮮ナシの輸出価格は前年比で下落

FreshPlaza 2024年1月29日

好天と栽培管理技術の向上により、2023/24年度産の中国ナシの収量と品質は向上し、販売される率も高くなると見られる。豊作と出荷シーズンの開始に伴い、出荷は通常に戻り、海外市場の需要は安定した。輸出量は昨シーズンに比べて増加しており、輸出価格は様々な要因により下落した。

泊頭東方果実会社(泊頭東方果品有限公司)は、主にヨーロッパや北米などの市場に焦点を当てた生鮮ナシの生産と輸出販売に従事している。同社の郭ツォンタオ氏は「現在、当社の輸出量は前年比で約20%~30%増えている。輸出価格が下がった理由の1つは、輸送運賃の高騰と不安定な出荷スケジュールが前の四半期の価格を押し上げていたことである。出荷が通常に戻った後、価格は自然に下がった。第二に、今年は豊作のためナシの在庫が多く、市場での競争が激しいため、販売業者は顧客を獲得するために価格を下げることを余儀なくされている」と述べた。(以下「」は同氏の発言)

最近の海上運賃の高騰は、輸出価格に影響を与えている。「海外市場の需要は比較的旺盛である。しかし、紅海の危機が発生して以降、欧州市場の需要は減少している。現在、ヨーロッパ向けコンテナ1個当たりの運賃は、1千米ドル強から5千ないしは6千米ドルと、4倍に上がっている。最近このルートの価格が安定し始め、徐々に下がっていることは注目に値する。」

「また、北米向けとオーストラリア向けの海上運賃も上昇している。その理由の1つは、コロナ禍で運賃が高騰した後、まだ以前の通常の水準まで下がっていないことだ。もう一つは、喜望峰を回らなければならない船の数が大幅に増加し、コンテナの数が不足しているため、コストが押し上げられている。例えば、カナダ向けのコンテナ運賃は、2千米ドル強から4千米ドル強に倍増した。」

郭氏は、上昇する海上運賃を取引先と分担するように交渉したため、輸出価格と利益率が圧縮されたと述べた。「最近注文が多い理由の1つは、旧正月の休暇で出荷が2週間止まるため、海外の取引先は休暇前に十分な在庫を確保する必要があることである。当社の施設は、2月5日から休暇が終わるまで輸出向けの出荷を停止する。」

国内の販売について郭氏は、12月以降ナシの価格が下落し、値が下がる時期が過去よりも早かったと述べた。「出荷シーズンが始まった時にはナシの仕入れ価格は比較的高かった。また、今年は多くの果実が豊作で取引先の選択肢が多く、このため販売の足が比較的遅い。シーズンが進んでもナシの在庫は多いままで、市場の消費は弱く、これがナシの価格が早期に下落した主な理由である。」

同社は、拠点となる果樹園と選別出荷施設を有し、その輸出市場は北米、南米、オーストラリア、ヨーロッパ、東南アジアの30以上の国と地域をカバーしている。

ペルー産マンダリンの主要市場は英国と米国 日本は5位

FreshFruitProtal 2024年1月30日

ペルーの2023年のマンダリン輸出量は合計3万3,878.377トンで、輸出額(FOB)は3,584万7,910米ドルであった。この数字は、2022年の総輸出量3万3,563.070トン、総輸出額3,723万5,491米ドルと比較的近いと、アグラリア(ペルーの農業情報サイト Agraria.pe)は報じている。

アグロデータ社(ペルーの農業貿易情報会社)の報告書によると、2023年の主な輸出先は英国で、輸出額は1,018万6千米ドルであった。次いで米国が728万6千米ドル、カナダが570万6千米ドル、オランダが536万1千米ドル、日本が287万3千米ドル、アイルランドが131万6千米ドル、スペインが42万7千米ドルであった。

主な輸出企業は、ラン加工会社(総売上高1,172万939米ドル)、果実生産者コンソーシアム(同1,058万3,378米ドル)、トルブレランカ加工会社(同202万7,968米ドル)、スターリングペルー社(同175万1,868米ドル)、チンチャ果実会社(同126万4,521米ドル)、ラスマリアス農産(同114万3,403米ドル)等であった。