

## 米国北西部 サクランボ出荷シーズンの状況

[FreshPlaza](#) 2025年6月3日

今年の北西部のサクランボは、豊富な収穫量が予想されている。CMIオーチャード社のジョエル・ヒューイト氏は、「ザダレス市(オレゴン州北部)からオカノガンバレー地域(ワシントン州北部)まで、すべての産地で着果状態が素晴らしい。初期の予測では、2025年の北西部のサクランボの出荷量は昨年よりも多く、現在のところ昨シーズンより約9%多い2,140万箱が見込まれている」と述べた。

今シーズン、同社はパシフィックコーストチェリーパッカーズ社及びレジェンダリーフルーツ社(旧シェランフルーツ社)と提携することで、梱包能力を拡大した。同氏は、「両社の追加により、弊社の出荷能力が大幅に向上し、高品質なサクランボを最高の鮮度で国内外の市場に届ける能力が向上する」と話す。

同社が北西部で扱うサクランボは、慣行栽培及び有機栽培のレイニア品種といわゆるダークスイートレッド系のほか、ストロベリーチェリーと呼ばれるものやスカイラーレイ®ブランドなどである。同社のロシェル・ボーム氏は、「スカイラーレイは今年、出荷量の顕著な増加が見られ、高級なサクランボのカテゴリーで引き続き人気を獲得している。このサクランボは、その特別に高い糖度、歯触りの良い食感、鮮やかな赤黄2色の外観で、際立った食体験を提供する。また、そのユニークな逸話(自然交配と命名の背景)と入手が限られることにより、夏のサクランボの品揃えの向上と差別化を目指す小売業者にとって理想的な製品となっている。北半球と南半球の提携生産者のおかげで、弊社の取引先は強力なマルチシーズンの販売計画を構築する機会が拡大する。スカイラーレイは、世界中で入手可能な唯一のブランドサクランボになる可能性がある」と語る。

なお、有機栽培の出荷量も昨年の2倍に増加した。

### 早期の収穫開始

米国北西部の今年のサクランボの収穫は今始まっており、来週には出荷量が急速に増加すると予想されている。6月の第2週には販促が可能な数量が出回り、出荷のピークは6月中旬から7月になる。ヒューイト氏は、「特に7月は、重要な7月4日(独立記念日)の米国の休日に向けた強力な取組みなど、小売業者にとって主要な販売促進のチャンスがある。一定のサイズ、品質、供給量が期待されるため、この需要の高い期間を中心に自信を持ってサクランボの販売計画を構築することができる」と述べている。

一方、レイニア品種の収穫も6月上旬に始まり、7月中旬から下旬にかけて販売促進できる量が予想されるため、小売業者には夏の売上を増やす追加のチャンスを提供することとなる。

これらすべては、北西部のサクランボ出荷シーズンがスムーズで安定した果実の流れで始まり、大きな供給不足が予想されないことを意味する。ヒューイト氏は「良好な気象条件と戦略的な果樹園管理により、我々はバランスの取れたシーズンを迎えることができた」と述べ、カリフォルニア州の収穫量が予測を大きく下回ったため、世界のサクランボ市場にかなりの量を供給する北西部の出荷シーズンの開始に向け、市場では準備が整っていると付け加えた。

これはすべて、極端な寒波や熱波がなく比較的穏やかであった太平洋岸北西部の春の天候など、今年の生育条件によるものである。春先は暖かく乾燥した天候で、地域全体で確実な受粉と十分な着果を促進するのに役立った。過去のシーズンとは異なり、2025年は霜が大きな問題にならず、遅い低温が生育を妨げることもなく、収穫はスムーズかつ着実に進行している。ヒューイト氏は、「これらのバランスの取れた条件、つまり一定の気温、適度な雨量、十分な日照により、並外れた収穫に向けた準備が整った。生産者達は、理想的なサイズ、硬さ、糖度を備えた優れた果実の成長を目の当たりにしている。すべての兆候は、これから高品質なサクランボの収穫シーズンがやって来ることを示している」と言う。

### 需要の推移

サクランボの需要に関しては伸びが続いており、この傾向は健康志向の消費者、プレミアムな果実品種の人気、市場の拡大等、さまざまな要因の組み合わせによって推進されている。ボーム氏は、「小売業者は、特にプレミアム品種と特産品種に焦点を当ててサクランボの品揃えを拡大することで需要の高まりに対応して

いる。ネイチャーズキャンディ®、アメリカンドリーム®、XXL™ チェリーズ等のブランドが人気を集めており、消費者に独特の風味と視覚的な魅力を提供している」と述べ、CMI社はバラ売り、グラムシエル、ポーチバッグ、トップシールパッケージ等、いくつかの形態でサクランボを提供していると付け加えた。グラムシエルは100% PETのプラスチックパッケージで提供するが、トップシールはPETプラスチックを30%削減する。同社のポーチバッグは、リサイクル性を高めるためすべて低密度ポリエチレン製になった。

今シーズンの見通しが楽観的であることは間違いないが、いくつかの課題もある。同社は既存の国際的顧客基盤の中での関係強化に注力しているため、関税の課題や進展する世界貿易のダイナミクスにより、主要市場、特にアジアで不確実性が生じている。スコット・アグニュー氏は、「最近の関税の導入は、特定の国での価格設定と米国のサクランボ輸出業者の競争力に影響を与えており、今年の国際的な成長に対してより慎重かつ戦略的なアプローチを促している。弊社は、事業を拡大する代わりに、長年の輸出パートナーに対して安定した品質、信頼できる数量、及び先方に合わせた販売サポートを提供することに注力している」と話す。これには、翻訳された店頭(POS) 宣伝素材、デジタル素材、アジアやカナダなど需要の高い地域での主要な販促プロモーションの期間中にサクランボが最高の鮮度で到着するためのタイミングの調整等、市場ごとに固有のサポートが含まれる。

### コストに対する継続的な懸念

一方で、労働力需要の増加と労働法規の厳格化が進む中、労働コストの上昇はサクランボ生産者にとって依然として重要な課題となっている。ヒューイト氏は、「賃金の調整から、住宅、交通、食事の提供に関する要件の拡大まで、生産者は複雑で費用のかかる規制環境を乗り越えようとしている。これらの追加費用により、労働力はサクランボ生産における最も大きなコスト要因の1つになっている」と話す。

このため、ピークシーズンに一貫した品質と量のサクランボを供給するという目標を念頭に、同社は在庫切れを回避し、収穫後の廃棄を最小限に抑えるための多層的なアプローチを取り入れた。これは、様々な標高と地域の果樹園に戦略的に植栽することで、収穫のタイミングをずらし、出荷期間を延長し、圧倒的な量を一度に動かすのではなく安定した果実の流れを作り出す。また、最盛期における広告計画と価格設定を支援するため、リアルタイムの収穫情報も提供している。

次に、外部との連携についてである。ボーム氏は、「弊社は、国内外の市場でインパクトのある販促プロモーションを行うため、小売パートナー、輸出取引先及び品目別の委員会と協力し、出荷のタイミング、数量及びメッセージ発信を調整している」と述べ、さらにカスタマイズされた販促プログラム、店内宣伝素材、デジタル素材及びソーシャルコンテンツ、消費者教育を通じて小売業者をサポートしていると付け加えた。

つまり、同社は小売業者に対して、独立記念日(7月4日)の特売を含む7月の販促の好機を活用するよう促すとともに、地域の天候情報を監視してシーズン後半の変化に積極的に対応し、供給業者と連絡を取り合い、タイミング、販売数量及び店舗戦略を調整することを推奨している。ボーム氏は、「また、北西部サクランボ生産者協会のような団体と協力して、品目カテゴリー全体の販促キャンペーンの影響範囲を拡大している」と述べ、これらの連携協力には、広告の共同実施、広報活動の展開、インフルエンサーの起用、小売業者との共同マーケティングの取組み等が含まれることが多いと付け加えた。

執筆者: アストリッド・ファン・デン・ブローク

(翻訳は情報の提供を目的としており、特定の企業や製品を推奨するものではありません。)