

## 2012年11月18日～23日 カナダビーフ視察ツアー報告

### 規制緩和を目前に、カナダビーフの優位性を再確認し 日本とカナダとの緊密なパートナーシップを再構築する旅

カナダビーフ国際機構（CBII 日本事務所：東京都中央区 駐日代表：下嶋大介）は、月齢規制緩和以降のビジネスチャンス、日本とカナダのビーフ業界のパートナーシップによって大幅な輸入量と各企業の販売拡大につなげるためのカナダ視察ツアーを11月18日～23日の4泊6日の日程で実施。全国のカナダビーフ取扱い業者の中でも、そのチャンスを活かすための積極的な拡販プランをすでに実施、もしくは予定する量販店3社、外食関係1社の代表者にご参加いただきました。

今回のツアーは、カナダビーフの優位性を一般的に説明することに止まらず、具体的な裏付けをその目と耳で確認していただくための情報提供と現場視察を心掛けました。また、カナダのビーフ生産および流通、販売の全体的な流れの中でご確認いただけるよう、各現場訪問と、その関係者との直接的な交流の場面を多く設定しました。参加各位は、氷点下20度近い寒さの中での視察ツアーから、今後のカナダビーフビジネス拡大に強い確信を持たれたようです。

カナダビーフ国際機構は今回のツアーを一つのモデルケースに、日本とカナダの業界関係者のさらなる強固なパートナーシップを築くための活動に邁進してまいります。



カーギルハイリバー工場にて



CBI本部にて各畜産団体による講習

●到着翌日11月19日の午前中には、カナダビーフインク（CBI）本部においてビーフ関連団体から、輸入制限緩和後の日本市場に対する強い期待感を背景に、カナダビーフの優位性についてそれぞれの立場から詳細な説明を受けました。カナダビーフインク（Canada Beef Inc.）ロブ・メイジャー会長は、今後の対日マーケティング戦略について説明。日本市場をプレミアム商品の供給先として非常に高く評価しており、数値目標としては、日本市場は付加価値を評価してもらえ、今後アジア市場向けに想定する5万～6万トンのうち日本市場においては3万トンを目標に取り組みたいとの表明がありました。

カナダ畜牛協会（Canadian Cattlemen's Association）からは、カナダビーフの優位性について生産者の立場から説明するとともに、規制緩和後の日本市場の可能性に強い期待感と輸出意欲が示されました。カナダビーフ畜種協会（Canadian Beef Breeds Association）からはカナダの畜種の遺伝的優位性ととも、さらに高品質の牛を生産するための取組について説明がありました。環境保護団体のCaws and Fishからは

カナダの畜牛生産者が水や資源環境の保全に向けて積極的な取組を行う中で良質な牛を生産している現状について報告がありました。統計機関の Canfax からは各種データをもとに、今後のカナダビーフの生産状況、供給見込、輸出余力などについての説明がありました。カナダビーフ諸団体の一連の説明に参加者の一人からは「自然環境の利点を科学的な裏付けにもとづいて高品質のビーフ生産に活かしていること。その姿勢が全ての生産段階に貫いていることに感銘を受けた」との高い評価をいただきました。

● 19 日午後は、カナダの典型的な量販店の "Sobeys" と "Calgary Coop" を視察し、いずれの店でもストアマネージャーやミート販売担当者から、カナダにおけるビーフの販売方法や消費者ニーズをつかむための工夫などについて説明を受けました。今回は量販店からの参加者が多く、日本とカナダの品揃えや販売方法の違いなどについて強い興味を示されました。大きな違いとしてはブロック販売中心でステーキ用商品が多いカナダに対して、スライスや小口カットでバラ系販売も多い日本。共通点としては、調理提案や中食製品 (Ready Type)、新たなライフスタイルに合わせた販売方法で、消費者ニーズに応えようとする努力などが見られました。また、同じカナダでも各店の販売ターゲットに応じた品揃えの違いなど、興味深い現状を確かめることができました。今後、CBII が日本各地の量販店と共同拡販企画を推進する際、従来のバーベキュー提案にプラスアルファのコンセプトを考えるうえにも、大きなヒントとなりうる現場視察となりました。



量販店「Sobeys」



「Calgary Coop」



● 視察 3 日目、11 月 20 日の午前中は、北米でも最大規模の生産量と最新鋭の設備を誇るカーギル社ハイリバー工場を視察。現状の対日向け輸入規制に伴う牛の選別状況、対日向け製品に特別に設置された生産ライン、交差汚染を防ぐための様々な工夫などが特に参加者の注目を集めました。視察後、カーギル社から、今後、日本向けには特にプライム・トップチョイス製品の供給を拡大したいとの説明がありました。参加者はあらかじめ各社の戦略アイテムを絞りこんだうえで視察を行い、工場視察の中でも、各商品の供給体制について具体的な質問が出されるなど、実際のビジネスに直結する視察となりました。

午後は、ハイリバー工場に牛を供給するウェスタンフィードロットを視察。ここでも飼料に蒸した大麦を使ったりミネラルを配合するなど、単なる穀物肥育に終わることなく、さらに高品質な肉の生産を目指す生産者の姿勢に、参加達からその徹底ぶりに高い評価をいただきました。



●視察最終日、11月21日の午前中には、高品質アンガスビーフを生産し、昨日訪問したウェスタンフィードロットに供給する、繁殖農場のエリックバターズランチ (Eric Butters Ranch) を視察。初日に環境保護団体の Caws and Fish から説明を受けた、ミネラルウォーターにも使用されるレベルの畜産用水の利用など、自然環境を生かし守りながら牛を生産する状況を目の当りにし、参加者たちに強い印象を与えました。ここでも今後のビジネス展開についての話し合いがもたれました。畜牛生産者からは、日本の量販店向けにプライベートブランドでの出荷も可能であるとの説明がなされ、参加達からもより緊密なパートナーシップの構築に積極的に取り組みたいとの意向が示されました。

●最終日の夕食はカルガリーで唯一のドライエイジングステーキを売り物とする人気の高級ステーキハウス “Chicago Chophouse” を訪問。店の全面的な協力のもと、実際の調理現場に入りながら、カナダで人気のステーキカット、ドライエイジングの具体的な方法など、ステーキの本場ならではのテクニカルな説明を担当者から受けました。今回、外食関係者として唯一参加した日本人シェフからは、「同じ現場調理担当者として、ステーキ一枚の背後にある、本場ならではのおもてなしの意識の高さに感銘を受けました。帰国後、すぐにでも新たなメニュー作りに活かしたい。」との感想をいただきました。



●CBII は今回のツアーを通じて、カナダビーフの販売の第一線において、日々、商品の差別化に取り組んでおられる皆さんにその裏付けとなる事実を、それぞれの目と耳で確認していただき、さらに自信を持ってカナダビーフの拡販に取り組んでいただくことを目指しました。帰国後にいただいたアンケートの回答からは、その目的の多くが達成できたことが確かめられました。あらためて参加各位に感謝申し上げますとともに、さらに幅広い日本とカナダビーフ業界のパートナーシップ拡大に向けてご協力をお願い申し上げます。

カナダビーフ国際機構は、カナダ畜牛およびカナダビーフの国際的なマーケティングおよびプロモーション活動をになうカナダで唯一の組織である、カナダビーフ インクの日本事務所として、カナダビーフの卓越した品質と特性を生かして、日本におけるカナダビーフの立場をより強固なものにして行くことを使命として活動しています。

このリリースに関するお問い合わせ先

**カナダビーフ国際機構** (担当：鬼沢)

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-15-9 日本橋 TS ビル 2F

TEL : 03-6225-2391 FAX : 03-6225-2392

E-mail: yonizawa@canadabeef.ca