

## ペルー 高品質のマンダリンで日本市場を目指す

[FreshPlaza](#) 2024年6月13日

「マンダリンの新しいラベルで最も要求の厳しい市場(日本)に高品質の製品を提供する計画である」

ウンシュウミカンハペルーの産地、特にコンテナ船用の新しい港が現在建設中のワラル市地域(リマ州)に最初に導入されたマンダリン品種であった。(新港建設の)目標は、ペルーからアジア市場への輸送時間を12日短縮することである。また、ワラル地域には日系人の重要なコミュニティがある。様々なマンダリン品種の栽培を専門とするアグロインダストリアルG&P社のディエゴ・ガリバルディ氏は、「実際、ウンシュウミカンはそれらの人々によって持ち込まれたものだ」と言う。(以下「」は同氏の発言)

「今から40年以上前、私の父が彼にとって初めてのウンシュウミカンの樹を植えた。現在、ここワラルには60ヘクタールのマンダリン果樹園があり、主にウンシュウミカンが栽培されているが、ナドルコットやハニーマーコットも生産している。また、バランカ市(リマ州)には140ヘクタールの農場があり、現在80ヘクタールの園地にプリモソーレ品種とタンゴ品種を植えている。後者の品種は、その強烈な赤色、高い糖度、種が無いこと、及び輸送に適していることにより、現在ほとんどの市場で大変高く評価されている。」

### 米国、ヨーロッパ、アジアへの出荷

同氏によると、ワラル地域の気候条件は、早生品種であるウンシュウミカンの成長に適している。「ナドルコットとタンゴの両品種は、日照時間が長く夜は寒いもっと砂漠のような気候に適している。弊社は2つのマンダリン果樹園で生産することで、3月から10月までの8カ月間にわたって果実を供給することができ、米国、欧州連合、英国、カナダ、中国、日本に、年間約230コンテナを出荷している。」

### ターゲット市場は日本

同社は数年前から直接輸出に力を入れており、昨年自社ブランド「ヌナ・フルーツ(Nuna Fruit)」を持ち、最も要求の厳しい市場に高品質の製品を提供することを目指している。ウンシュウミカンの場合、目標は利用できるコンテナのうちかなりの量を日本市場に送ることである。「日本で手にできる価格は、ヨーロッパで手にする価格よりもかなり高い。しかし、日本市場が求める品質や糖度の要求を満たすには、多くの努力が必要である。ウンシュウミカンは脱緑処理に適した品種であるが、主として匂いが残ることから日本人はこの処理に熱心ではない。」

### 新ブランドで「どこでも笑顔分かち合う」

「弊社はペルーの家族経営企業であり、情熱を持って果実を栽培し、社会の発展と環境的責任を重んじる文化を促進している。ヌナ・フルーツというブランドは、取引先と最終消費者の両方に高品質の製品を提供し、笑顔分かち合う素晴らしい瞬間のための場を作ることを目的として生まれた。」

### 出荷の序盤は非常に魅力的な価格

「出荷期間の序盤に関しては、今年の価格は概ねこれまでの出荷シーズンよりも高くなっている。これは、果樹園で平均的または高い生産量を得ることができた生産者にとっては興味深いことである。弊社の場合、ウンシュウミカンの生産量は通常70トン/ヘクタールであるが、今年は1ヘクタール当たり55トンで出荷シーズンを終える予定である。今年は価格が高いため、天候に恵まれず収穫サイクルの乱れによって収益性が低かったこれまでの数年を補うような、良好な収益性を達成したいと考えている。」

(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。)