

## トルコ ザクロ栽培に最適な天候

[FreshPlaza](#) 2024年9月17日

トルコの青果物輸出業者アクスン社の販売部長であるアキン・ソイレン氏は、今年のトルコ産ザクロは期待できるとして、「今年は豊作で、例年よりも出荷量が多くなることを喜んでいる。気象条件が良好で大雨が降らなかったことから開花期は大変良好で収量の増加に貢献した。この豊作により、高まる需要に対応し、既存の市場と新興市場の両方で立場を強化することができる。さらに、出荷期間が5月まで延び、通常よりも長く高品質のザクロを提供することができる」と述べた。(以下「」は同氏の発言)

天候がトルコのザクロ栽培に非常に適していたため、アクスン社は出荷シーズンの延長を予想していると同氏は説明する。「今シーズンのトルコの天候は、ザクロの栽培に非常に適している。生育期間の重要な時期における穏やかな気温と適時の降雨は、弊社の果樹の健全な成育に貢献した。大雨や雹を伴う嵐、予期せぬ降霜などの極端な天候がなかったため、作物のストレスや病害の蔓延が最小限に抑えられたことは重要である。その結果、最適な開花期となり、味と外観が優れた高品質の果実が得られ、出荷期間が延長された。」

ソイレン氏によると、消費者がザクロを食事に取り入れる傾向がますます強まっている。「現在、ザクロの需要は堅調で、世界的に成長を続けている。消費者は、高い抗酸化レベル等の健康上の利点が認識されたザクロのようなスーパーフルーツをますます求めている。供給シーズンが5月まで延長されたことで、この高まる需要に対応することができる。特に、ヨーロッパ、中東、アジアの市場から強い関心が寄せられている。」

物流上の課題があまりにも長期化したため、同社は新しい状況に適応することができたとソイレン氏は言う。「紅海の危機が物流上の課題をもたらしたことから、弊社では輸出戦略を積極的に適応させ、最適化した。潜在的な混乱を軽減するために、弊社では輸送ルートを多様化し、代替の港や輸送パートナーと協力してきた。出荷シーズンを5月まで延長したことで、これらの課題を乗り切るための柔軟性がさらに高まった。このアプローチにより、弊社の商品は遅滞なく取引先に届き、先方が期待する信頼性と効率性が維持される。」

出荷シーズンが安定しているように見えるため、アジア市場での拡大を目指す同社は、既存のクライアントと新規のクライアントの両方に焦点を当てる。「今シーズンの弊社の焦点は2つある。出荷シーズンの延長と出荷量の増加により、需要が堅調で安定しているヨーロッパ諸国との関係を強化することを目指す。一方、新規市場での新たな機会も模索して行く。弊社では、ザクロのような健康的でエキゾチックな果実への欲求が高まっているアジア市場への拡大を目指している。今シーズンのこの時点では、価格は生産者と消費者の双方にとって良好である。昨シーズンと比較すると、供給量が多く、入手可能期間が長いことを反映して、価格はわずかに低くなっている。この価格戦略は、取引先に利益をもたらすだけでなく、弊社が市場シェアを拡大するのにも役立つ。」

ソイレン氏は、トルコ産のザクロが今シーズンの競争で優位に立つための非常に強力な立場にあると感じている。「弊社の競争相手は主にスペイン、インド、エジプトなどの国に拠点を置いている。しかし、トルコ産のザクロには、それらと一線を画す明確な利点がある。良好な気象条件と最適な開花期のおかげで、より高品質な果実のより多くの生産につながった。また、主要な市場に近いため、輸送時間が短く、到着時の鮮度が確保できる。最後に、供給シーズンが延長されたことで、競合相手に対応できない時期にも需要を満たすことができる。これらの強みを活用することで、トルコ産のザクロは他国との競争において先行している。」

「今後数週間で活気に満ちた成功の時を迎えるものと予想している。弊社のチームは、収穫がスムーズに進み、ザクロが効率的に調製・出荷されるよう注力している。出荷シーズンが5月まで延長されたことで、需要は引き続き堅調に推移するものと予想しており、弊社は市場ニーズに迅速に対応する準備が整っている。」

執筆者: ニック・ピーターズ

(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。)