

해 외 출 장 결 과 보 고 서

I. 출장 개요

1. 출장건명 : 채소류 대일 수출 실태 및 가능성 조사
2. 출장목적
 - 1) 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 검역 조건과 품질 기준 파악
 - 2) 일본농산물 시장에서 수입산 채소류 유통 현황 조사
 - 3) 일본농산물 시장에서 한국산과 중국산 채소류 간의 비교 조사
3. 출장지역: 일본 동경, 치바
4. 출장기간: 2009. 11. 10 ~ 11. 13 (3박4일)
5. 출장자: 농업관측센터 채소팀 김재환(초청전문연구원)

6. 주요출장 일정

일자	시간	목적지	방문기관	비 고
10일 (화)	09:00	서울→나리타	출국	
	11:20 ~ 12:00	나리타공항	나리타공항 도착	입국 수속
	12:00 ~ 13:00	점심	점심 및 이동	
	13:30~14:00	나리타공항	나리타공항내 식물 검역소	식물검역소 직원 면담
	14:00~17:00	나리타공항	나리타공항내 식물 검역소	검역 과정 견학
	17:00 ~ 18:00	나리타→동경	지역 이동	
	18:00~	숙소	검정리 및 휴식	
11일 (수)	08:00~11:00	동경→치바현	이동	
	12:00 ~ 13:00	점심	점심 및 이동	
	13:00 ~ 14:00	치바현	수입업체 방문	관측 해외모니터 면담 (이동찬 사장님)
	14:00 ~ 16:00	치바현→동경	이동	
	16:00 ~ 18:00	동경	JASCO	채소류 소매가격 조사
	18:00~	숙소	검정리 및 휴식	
12일 (목)	09:00~10:00	동경	이동	
	10:00~12:00	동경	동경 aT 센터	권현주 과장 면담
	12:00 ~ 13:00	점심	점심 및 이동	
	13:30 ~ 14:30	동경	오타 도매시장	도매시장 내 중매인 면담
	14:30~16:00	동경	오타 도매시장	채소류 도매가격 조사
	16:00~19:00	동경	지역 이동	

	19:00 ~	숙소	검정리 및 휴식	
13일 (금)	10:00 ~ 12:00	동경	소매식료품점	.채소류 소매가격 조사
	14:00	동경	나리타공항	
	17:00	동경→김포	김포공항	귀국

7. 주요 면담자 소속 및 연락처

① 나리타공항 검역소

직책	통합식물검역관	차장
면담자	Jun Abe	曹根 一人
소속	농림수산성 나리타지소	농림수산성 나리타지소
전화	0476-32-6690	0476-34-2350
Fax	0476-32-6673	0476-34-2354

② 수입상(모니터)

직책	사장	사장
면담자	김동찬	김재서
소속	대진	우리인터네셔널
전화	0436-26-1187	02-503-9094
Fax	0436-26-1188	02-503-9097

③ 농수산물유통공사(aT센터 일본지사)

직책	차장
면담자	권현주
소속	농수산물유통공사
전화	0436-26-1187
Fax	0436-26-1188

④ 오타도매시장

직책	부부장	부부장
면담자	大石 富出實	ISAO SHIBAMOTO
소속	경영본부	야채 제5사업부
전화	0436-26-1187	03-5492-2190
Fax	0436-26-1188	03-5492-2450

⑤ 중도매인((주)菊池商事)

직책	사장
면담자	菊池孝成
소속	(주)菊池商事
전화	03-5492-3939
Fax	03-5492-3983

⑥ 기타 주요 방문지

- 일본 대표 할인점: JASCO Seaside점
- 일본 전통 청과점포: 세이카요코쵸
- 일본 대표 백화점: 미스코시 백화점
- 신주쿠 청과 매장, 나리타공항 소형 매장

II. 출장 결과

○ 우리나라 채소류는 주기적인 가격 등락을 보이고 있으며, 공급 과잉 시에는 정부의 수매 제도를 활용한 가격 안정정책이 많이 활용됨. 최근 이러한 공급과잉 시점에 수출시장을 통한 수요창출이 가격 안정에 좋은 효과가 있음이 나타나고 있음.

○ 따라서 한국과 가장 가깝고 높은 채소류 가격을 보이는 일본 시장의 수출 가능성에 대해 심도 있는 접근이 필요한 시점임. 특히 한일 FTA 등이 검토되고 있는 시점에서 한국 채소류의 공급과잉 문제를 해소하기 위한 방안으로 일본시장 진출은 불가피하다고 보여짐.

○ 본 출장결과 보고서에서는 검역과정, 유통과정에서 경쟁국인 중국산 채소류와의 비교를 통해 일본 시장으로의 수출 가능성을 점쳐 보았음.

1. 나리타 공항검역소

○ 본 출장의 첫 번째 목적인 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 검역 조건과 품질 기준을 확인하기 위해 일본의 대표적인 수도권 수입 경로인 나리타 공항을 방문하여 한국산 채소류의 검역 장벽의 현황을 파악하고, 한국 채소류의 수출 과정 가운데 검역단계의 문제점과 해결 방안을 확인함.

○ 일본에 수입되는 농산물의 주요 수입지 중심은 나리타와 간사이 공항 그리고 각 주요 항만이다. 이 중 물동량을 기준으로 할 때 동경에서 소비되는 농산물은 동경항을 이용하고, 오사카쪽은 고베항을 이용하여 들어오고 있으며, 건수로는 공항의 이용율이 높음.

- 나리타 공항에 들어오는 농산물 비율은 전체 일본 수입건수의 40% 수준임. 나리타 공항의 수입물량은 1) 절화, 2) 종자류, 3) 청과류(파프리카, 딸기류 등)이며, 채소류 중에서는 특히 대파가 많은 비중을 차지함. 일반적인 농산물 수입물량은 항만 비율이 크며, 전체 데이터는 요코하마 사무소에서 통합 관리함.

○ 인터뷰 과정에서 일반여행자용 안내서(금지품목 제시), 식물방역소역할 (비디오자료 시청) 등이 제시되었으며, 이 자료를 통해 확인할 수 있는 한국의 검역상 지위는 타 아시아 국가나 중국에 비해 유리한 것으로 판단됨.

한국은 중국이나 동남아시아와는 달리 일본 대상국 중 주요 검역금지 품목이 없는 국가로서 수입이 자유롭게 가능한 국가임. 특히, 지중해 과실파리 등 주요 병해충이 한국은 청적지역으로 분류되어 있어 매우 제한적인 농산물(감자 등)을 제외하고는 수입 검역과정에 아무런 문제가 없음.

○ 따라서 현재 한국산 채소류 중 수입 금지 품목은 없음. 그러나 감자, 고구마 등 종묘작물은 격리 절차를 거치고, 포장에서 전수로 6개월 간 병해 검사 후 수입을 결정하므로 사실상 수입은 불가능함. 즉, 수입한 물건 자체를 다시 밭에 심어서 다음 세대의 작물을 수입상이 일본 시장에 유통할 수 있는 구조이므로 수입 자체가 의미가 없음.

- 이는 서류를 식량작물로 인식해 식량 안보차원에서 검역을 다루는 일본 정부의 입장 때문임. 이와 반대로 한국은 일본으로부터 사과, 배 수입을 하고 있지 않는 상황임.

○ 반대로 중국 채소류 중 수입 금지 품목은 상당히 많거나 수입이 이루어지더라도 간헐적으로 수입이 되고 있음. 과실 파리류 영향으로 꾹과 추와 같은 과채류와 대부분의 과일류는 원칙적으로 수입이 금지임.

- 그러나 당근, 양배추, 대파, 양파 등은 제한이 없음. 단, 수입시 간헐적이거나 세척이 된 상태로만 들어옴. 따라서 검역과정에서 문제될 수 있는 소지는 극히 적음.

○ 통상적인 모니터링 수준에서 샘플 조사를 실시하는 것이 일반적이며, 이 과정에서 만일, 검역 대상 사항이 발견될 경우에는 소독한 이후 국내 유통을 승인하거나 반대로 바로 폐기하도록 함. 단, 2회 이상 동일 수입업자의 물건이 걸리게 될 경우에는 강제로 전수 조사되는 사례도 있음.

○ 검역 절차는 1) 검역 신고(전산화 되어 실시간 검역리스트가 검역 장소에 안내됨) → 2) 검역 샘플링(지게차를 이용해 보세 창고에서 검역소로 이동) → 3) 포장 해체 → 4) 검역 실시 → 5) 검역 완료(실시간으로 완료 여부를 시스템으로 입력) 으로 진행됨.

- 검역 절차는 40분 내에 신속하게 진행되며, 한국 항만과 달리 컨테이너가 있는 부두에서 이루어지는 것이 아니라 검역소 건물 안에서 이루어지고 있어 항공기가 들어오는 시간에는 항상 검역을 실시하고 있어 검역 문제가 발생하지만 앓는다면 신선도 등의 문제는 일어나지 않음.

○ 결론적으로 한 . 일간 채소류에는 대표적인 비관세 장벽인 검역 장벽은 없는 것으로 봐도 무방하다고 할 수 있음. 또한 그 검역 절차가 신속하기 때문에 신선도 등의 문제도 발생할 소지는 거의 없음.

2. 수입상

○ 본 출장의 두 번째 목적인 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 일본 유통 환경을 확인하기 위해 일본의 수도권 일대에서 한국산 농산물을 수입하는 한국인 수입상을 인터뷰 하였음. 이를 통해 실제 수입과정에서 부딪히는 일본 유통환경과 한국 채소류가 처한 위치를 확인하고 그 해결방안을 제시하고자 함.

○ 수입상 입장에서 경험하는 일본은 포장, 병해충, 잔류농약 등의 기준이 엄격해서, 단순히 수출국 가격 폭락에 따른 가격 경쟁력만으로 일본시장에 대량으로 일시에 들어오는 것은 어려움이 있다고 보고 있음.

- 특히, 일본의 수입자는 꾸준히 연중 공급을 원하고 있어, 단순히 수출국의 가격 하락이 소비자 수요로 이어지는 것은 거의 불가능함.

○ 또한 수입상들은 한국산 채소류의 수출기회를 잡더라도 한국에서 수입하기 위해 물량을 매집할 때에도 어려움을 겪고 있음. 한국 농산물 시장은 그 규모가 크지 않아 쉽게 일본 시장에 수출이 된다는 소문이 있으면 가격이 올라 물량을 맞추기 어렵기 때문임.

- 그러나 상대적으로 중국은 위도에 걸쳐 다양한 출하시기가 있고, 그 생산규모가 워낙 커서 수출 물량을 한국보다 더 쉽게 맞출 수 있어 한국 수입상은 어려움이 더 큼.

○ 수입상은 한국 수출업체나 농협이 일본 시장에 대한 수출을 위해서는 1) 꾸준히 소량 공급을 위한 지속적 계약 유지가 가능하고, 2) 가격 급락시에는 수입상 원하는 물량 확보가 충분히 가능해야 한다고 제시함.

- 일본 유통업체는 연간 수입계약을 실시하기 때문에 내년 가격 하락이 예상되는 품목의 경우에는 올해 수입 계약을 통해 낮은 수입단

가와 물량을 확보하고자 함. 일본 유통업체의 경우 단순히 낮은 가격만을 이유로 수입을 할 경우 그 물량을 일본 시장에서 급하게 소화하는데 상당한 부담감을 가지고 있음.

- 각국마다 선호하는 크기와 품질이 있으므로 한국 잔여 농산물을 갑자기 수출할 경우 그 상품의 크기나 상품이 일본 시장에 적합하지 않는 경우가 많음.

○ 따라서 수입상들은 한국산 채소류의 가격 하락시 수출 물류비용 지원 등을 통한 밀어내기 수출은 가능하나 이는 단기적인 국내 가격 상승효과를 나타낼 뿐 장기 수출 촉진 정책으로는 부정적이라는 의견을 피력함. 오히려 장기적인 수출 성공을 위해서는 수출 · 수입상들간의 지속적인 거래가 가능하도록 하는 정책적 유인 방법이 더 효과적이라 제시함.

3. 도매법인

○ 본 출장의 두 번째 목적인 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 일본 유통 환경을 확인하기 위해 일본 수도권 일대에서 가장 큰 물량을 취급하는 오타 도매시장을 방문하여 한국산 농산물을 취급하는 도매법인을 인터뷰하였음. 이를 통해 일본 도매법인이 보는 한국 채소류에 대한 의견을 확인하고 한국 채소류 진출 방안을 찾아보고자 함.

○ 방문한 곳은 오타 도매시장의 경영본부와 오타 도매시장 내 3개 도매법인 중 가장 큰 취급물량을 대일도매법인으로 100년 이상의 역사를 지닌 일본 주요 도매법인의 하나임. 본 도매시장과 도매법인은 한국산 농산물의 경우 파프리카를 중심으로 취급하고 있으며, 중국산 농산물은 대부분의 채소류를 상당량 취급함.

○ 도매법인이 이야기하는 일본 농산물 시장은 장기 디플레이션과 함께 안전문제에 따른 국내산 농산물 선호가 큰 시장임. 일본 농산물 가

격은 10년간 가격이 오르지 않고, 농산물 역시 태풍 등의 요인을 제외하면 거의 가격 움직임이 없는 시장임. 특히 젊은 층의 꾸준한 채소 소비량 감소 현상은 이러한 채소류 가격 정체를 부추기고 있으며, 한국과 같이 중국산 농산물의 가격 경쟁력으로 가격 상승은 거의 기대하기 힘든 시장임.

○ 또한, 두 번째 특징인 안전에 대한 과민한 소비자 특성은 일본 국내산 농산물 선호도를 급격히 상승시켰음. 이는 중국산 농약 만두 파동 때문인데 그 사건 이후 소비자가 직접 구입하는 매장 내 농산물의 대부분이 일본 국내산으로 바뀌고 있다는 사례를 들고 있음. 현재 중국산 농산물은 2년전부터 거의 매장에서 사라지고, 음식점용으로만 공급되고 있음.

- 대파의 경우 3년 전에는 매월 6천 톤이 수입되어 일본 국내 시장 6만톤의 10% 가량을 차지했으나 만두 파동이후에는 오히려 3천 톤으로 절반이상 감소함. 전체적으로는 일본 전체의 2005년도 중국산 수입 농산물 물량이 64만 톤에서 2009년 30만 톤으로 감소함.

○ 한국산 농산물의 경우 중국산에 비해 이미지가 좋은 편이기는 하지만 대부분이 음식점 용도로 중국산과 비슷한 가격에 판매되고 있어 좋은 이미지를 거의 살리지 못하고 있음.

- 최근 일본에서도 음식점의 원산지 표시가 이루어지기 시작하고 있어 그 영향이 있기는 하나 수입산과 일본 국내산만을 구분하는데 초점을 맞추고 있어 한국산 채소류가 크게 이익을 얻고 있다고는 보이지 않음.

- 일본도 축순의 사례에서 보듯이 원산지 위조 사례가 많은 상황으로 도매법인에서는 국내산의 경우에도 지역명을 명확히 표기해 주기를 요구하고 있음.

○ 몇 개 채소류에 대한 일본 도매법인 관점에서는 한국 채소류의 한계점을 크게 보여주고 있음.

- 한국산 청과류로 대표적인 파프리카는 최근 멜론 가격 하락에 따

른 일본 농가의 진출로 인해 앞으로 수출에 어려움이 클 것으로 예상되고 있어 한국산 파프리카는 앞으로 일본 시장에서 보기 힘들 수도 있다는 점을 강조함.

- 양파의 경우 일본 전체적으로 연중 생산 및 저장이 이루어지고 있음. 중국산도 깎양파의 형태로 일본산에 비해 3~4배 낮은 가격에 수입되고 있어 한국산이 들어올 수 있는 기회는 적은 편임.
- 한국산 양배추가 큐슈 쪽으로 들어온다는 이야기는 들었음. 그러나 일본 시장내에서 일본 채소는 소비감소의 영향으로 태풍 등과 같은 특별한 시기가 아니면 대부분 자급이 되고 있어 양배추의 수입이 크게 필요한 상황은 아님.

○ 수입품에 대한 잔류 농약검사는 도매법인의 주요 관심사임. 수입 농산물에 대한 모니터링을 실시 후 2차에 걸쳐 잔류농약이 발견될 경우에는 강제로 명령 검사를 실시함.

- 최근에는 만두 파동이후 늘어난 일본 국내산 소비 증가에 대한 반발로 국내 농산물도 안전한가에 대한 의문을 제기하고 있음.

4. 중도매인

○ 본 출장의 두 번째 목적인 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 일본 유통 환경을 확인하기 위해 오타 도매시장 내에 소속된 중도매인을 방문하여 한국산 및 중국산 농산물의 소비자 선호도와 한국 채소류 진출 방안에 대한 의견을 인터뷰함.

○ 방문한 곳은 대일청과법인 소속의 (주)菊池商事로 100년 이상의 역사 지니고 있으며 부부가 운영하는 전형적인 중도매인임. 한국산과 중국산 농산물을 취급하고 있음.

○ 중도매인으로서 취급하는 한국산 채소류는 1) 주로 일본 시장내에 단기 물량 부족에 따른 가격 급등 시점에서나 1) 1~3월 난방비 급등

에 따라 일본내 생산비가 올라가는 시점에서 거래함.

- 한국산 청과물로는 대표적으로 적/황 파프리카, 감귤, 배, 멜론 등이 들어오나 일본 시장내에 물건이 부족할 경우에 가끔 들어오는 형태임.
- 오이, 양배추 등은 1~3월에 주기적으로 가격 급등시 수입됨. 양배추는 외식업체용으로 kg당 5~60엔으로 중국산과 비슷한 가격대에서 거래됨. 일본은 주로 미니 토마토를 많이 먹으며, 큰 토마토는 샌드위치용으로만 사용되는데 12~익년 1월에 난방비에 따른 토마토 가격 상승 시 한국산 취급 가능성이 높음.

○ 일본 소매상들은 kg당 98엔에 많이 판매되는데 현재 파프리카의 도매가격 수준인 1,500엔/20kg 에서는 98엔을 맞추기가 어려움이 있음. 뉴질랜드나 네덜란드는 2000~3000엔/20kg 에 거래되고 있음.

○ 한국산 농산물의 최종 소비자 이미지가 나쁘지 않아 수입할 용의는 있으나 중도매인을 대상으로 하는 적극적인 마케팅을 벌이지 않고 있어 중도매인 입장에서는 중국산에 비해 거래할 기회가 많지 않음.

5. 소매상

○ 본 출장의 두 번째 목적인 한국산 채소류 수출 과정에 적용되는 일본 유통 환경을 확인하기 위해 소비자 접점인 동경의 주요 소매상을 방문하여 청과물 유통 현황을 살펴봄.

○ 세이카요코초에 위치한 100년 역사의 청과물 상점이 Hiranoya Food Market은 최근 청과물 상점에서 전형적인 일본의 슈퍼마켓으로 변화하여 운영 중임. 매장에 위치한 대부분의 채소류는 일본 국내산으로 98엔에 맞추어 판매되고 있음. 즉 중량 중심 판매가 아닌 금액 중심 판매로 품목에 따라 부피나 중량은 달라도 대부분의 포장단위는 98엔 단위에 맞추어 판매함.

- 세이카요코쵸 오랜 역사를 지닌 청과물 거리이기는 하나 최근 대형 할인점 등의 진출로 인해 쇠락한 편임.

○ JASCO는 EION그룹에서 운영 중인 대표적인 할인점임. 한국 파프리카가 진출한 상점으로도 유명하나 현재는 한국산 파프리카는 없고, 네덜란드와 뉴질랜드산만이 판매되고 있었음. 양배추, 대파, 감자, 배추 등 대부분의 채소류는 일본 국내산만을 판매함.

- JASCO도 역시 일반 슈퍼마켓과 같이 98엔으로 대부분의 포장을 함.

○ 미스코시 백화점은 일본의 대표 백화점임. 채소류 매장은 10여 평 정도로 작게 운영되고 있었으며, JASCO나 기타 매장에 비해 가격은 2~3배 비싸게 운영됨. 특히 외국산 채소류는 없음.

- 백과원은 신주쿠 시내에 위치한 청과매장으로 거리에서 청과류를 판매하는 전형적인 매장임. 과일과 채소류를 판매함.

6. 결론

○ 결론적으로 금번 출장을 통해 확인하고자 했던 일본 시장에서의 검역과 유통부문 현황은 한국 채소류에 많은 시사점을 제시하고 있음. 대표적으로 검역 대상인 해충이나 바이러스 문제 등은 한국이 아시아권에서 일본과 같은 청정지역으로 수출에 문제가 되지 않았음.

- 그러나 일본 유통과정과 소비자들에 대한 부문에서는 한국 농업계가 해결해야 할 많은 과제를 지니고 있으며, 단순히 생산과잉 시점에 저가 수출대상 지역으로서 일본은 검토하는 것은 그리 현명한 판단이 아니라는 점을 확인 시켜주었음.

○ 기본적으로 일본 소비자들은 안전성 문제 특히, 잔류농약 문제에는 매우 민감하게 반응하고 있어 만일 한국 채소류의 잔류농약 문제가 언론 등에 부각될 경우 채소류 뿐만 아니라 한국 식품, 농산물 전체에

크나큰 타격이 될 것으로 보이고 있음. 따라서 국내 소비 기준으로 재배된 채소류를 일본 시장에 수출하는 것은 매우 위험한 발상이 아닐 수 없음.

- 따라서 일본 시장 수출용 농산물의 경우 단순히 물류비 지원을 할 뿐만 아니라 잔류농약 검사와 같은 안전성 검사를 위한 비용과 관련 절차를 지원하는 것이 중요하다 판단됨.

- 특히 현재 일본에서 진행 중인 잔류농약 검사에 대한 정보를 수출을 추진하는 농협과 수출업체 등에 지속적으로 제공하는 것도 중요한 지원 절차라 판단됨.

- 또한 한국산 채소류, 농산물, 식품의 안전성에 대한 대 소비자 홍보활동을 통해 기 구축된 한국산 농산물의 안전성을 확대 재생산하여 일본 농산물과 같이 소매상의 매대 판매가 가능한 수준까지 인지도를 높일 필요가 있음.

- 마지막으로 일본내 대중화된 한국 식당에서 한국산 채소류를 사용하고, 이를 통해 한국산 농산물의 품질 우수성과 안전성이 홍보된다면 일본 시장에서의 마케팅에 큰 도움이 될 전망이다.

○ 현재 한국산 채소류의 이미지는 많이 좋은 상황이기 때문에 1) 품질 개선과 2) 소비자 요구 충족을 위한 품종의 선택이 필요함. 특히 한국내 수급에 따라 잔여 물량을 일본 수출에 활용하기 위해서는 일본산 품종과 소비자 기호에 대한 체계적인 조사가 필요함.

- 일본에서 최종 소비자가 소비하는 양배추의 경우 국내에서 판매되는 양배추 크기의 절반정도밖에 되지 않고, 한국산과 중국산 양배추는 최종 소비자에게 매대판매를 하지 않고, 음식점에서 식재료로 주로 판매 하고 있음.

- 따라서 각 품목별 일본 시장에서 판매가능한 한국산 채소류에 대한 조사가 선행되어야 하고, 수출을 활용한 수급조절을 할 경우 품종 선정 단계부터 개입할 필요가 있음.

○ 일본 중도매인의 경우 한국산 채소류를 취급하고자 하는 요구는 있으나 이에 대한 영업활동이 전무하고, 지속적인 거래를 위해 필요한

대상 수출상을 찾기도 쉽지 않다고 토로하고 있음. 또한 수출이나 수입상들도 장기 거래를 위한 물량 확보의 어려움을 토로하고 있는 실정임.

- 따라서 지속적인 수출을 진행할 수 있는 생산자-수출상-수입상의 네트워크에 대한 체계적인 지원이 필요함. 이는 단발성으로 진행되는 수출은 이후 지속적으로 확대되기 어렵기 때문임. 특히, 수출을 진행하는 수출상이나 소규모 한국인 수입상에 대해 체계적인 지원으로 기 구축된 수출 네트워크가 사라지는 현상을 최소화해야 할 것임.

○ 일본 소매상들은 98엔 단위로 판매하는 것이 일반적임. 따라서 일본내 유통비용을 제외하고도 소매상이 적정 단위로 98엔에 판매할 수 있는 수준의 가격 경쟁력은 최소한 필요하다 보여짐.

- 앞에서 예를 든 바와 같이 파프리카의 경우 뉴질랜드나 네덜란드산은 거의 이 가격에 맞추기 힘들지만 한국산의 경우 조금만 가격 경쟁력을 확보하면 98엔 단위 판매가 가능하여 일본 소비 대중화가 가능함. 따라서 98엔에 맞출 수 있는 가격 경쟁력은 확보해야 함.

○ 수출 및 수입상의 경우 국내 선행 중기관측 정보를 활용하여 가격 하락이 예상되는 품목의 경우 일본 유통업체에 계약을 통해 물량 수출을 선점할 수 있을 것이라 주장하고 있음.

- 가격 하락이 중기적으로 예상될 경우 사전에 일본 시장에 대한 공급 계약을 통해 1) 초기 물량 확보, 2) 가격 급등 방지, 3) 품질 및 품종 기준 사전 결정, 4) 수출 협상시간 확보 등의 장점이 있음.

○ 한국 채소류 역시 일본과 마찬가지로 장기적으로는 자급 및 포화될 가능성 높음. 따라서 일본 시장을 단순히 수출대상국으로만 판단하는 것보다는 제2의 내수시장으로 꾸준한 전략이 필요함. 현재와 같이 한국산 채소류의 가격 하락시 수출 물류비용 지원 등을 통한 밀어내기 수출은 단기적인 국내 가격 상승효과를 나타낼 뿐 장기 수출 촉진 정책으로는 부정적이라 보여지며, 다음 가격 하락시에는 단기적인 효과조차 기대할 수 없게 될 것임.

- 따라서 위에서 제시된 바와 같은 1) 안전성, 2) 유통 네트워크 유지, 3) 98엔 가격 경쟁력, 4) 중기 선행관측과의 연계 활용에 지속적인 투자를 한다면 한국 농산물의 일본시장 진출은 충분히 가능하 다 보여지며, 일본 시장 규모를 볼 때 국내 가격 하락 시에도 충분한 수급 조절 효과를 볼 수 있을 것임.