

農林水産大臣賞

## 株式会社ヤマナカ (宮城県石巻市)

ホタテ  
ほや  
牡蠣

・台湾  
・アメリカ  
・韓国

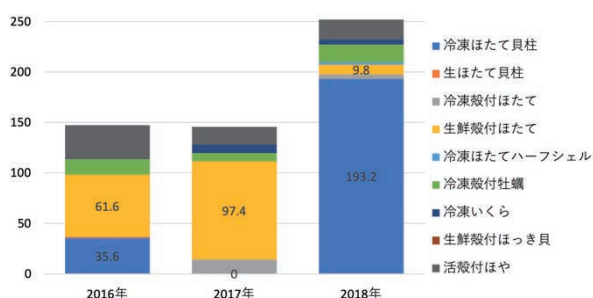
# 持続可能な養殖法で生産された水産物を世界へ

## 取り組み内容

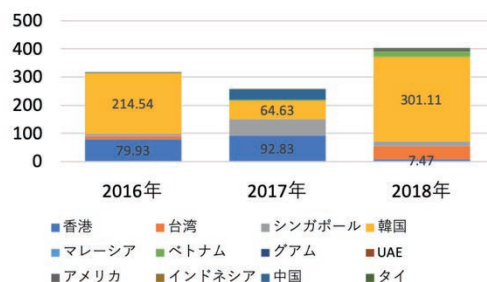
- 宮城県産のホタテ、牡蠣、ほやなどを自社で冷凍加工し輸出する流通加工業者。震災後、課題が山積する東北の水産業の発展のため海外へ進出し新市場の開拓を行う。
- 地元石巻の生産者から海外のローカルレストランまで、あらゆるフェーズでステーキホルダーと密接に関わりを持ち、顔の見える取引を行っている。
- 近年はベトナムに現地法人を設立し、現地での期待も高まっている。現地で信用を得つつ拠点づくりを行い、さらなる新市場の開拓を目指す。

## 輸出実績の推移

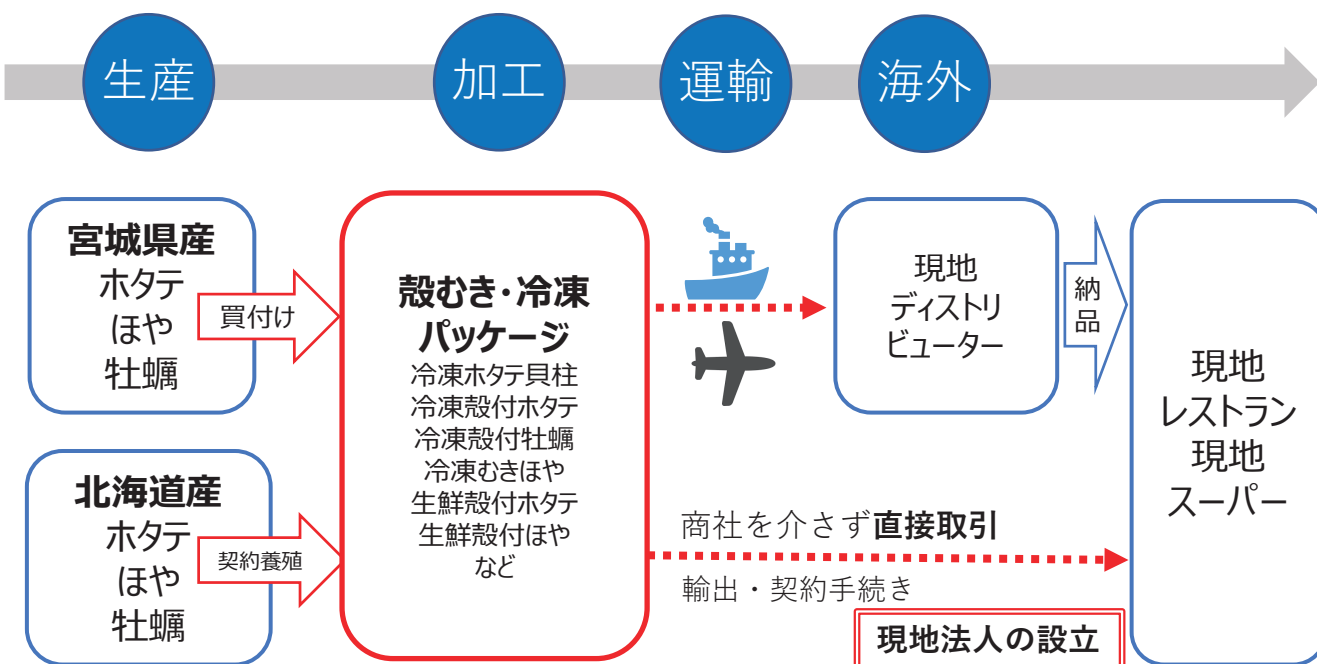
### 輸出金額の推移（百万円）



### 輸出量の推移（t）



## 輸出の仕組みチャート



## 輸出に取り組んだ背景

- 宮城の養殖施設は震災の影響で甚大な被害を受けた上、宮城県産ほやは韓国の輸入規制により廃棄処分を余儀なくされている。
- 海外では殻付き牡蠣が好んで食される。むき身加工の現場は担い手不足が深刻化しているため、殻付きのニーズに合わせた生産方法を模索、売り上げ増を目指す。
- 水産業の発展のため新たな市場を開拓するために台湾や香港、シンガポール、タイ、ベトナムなどアジア各国、また韓国系移民の多いアメリカでの機会を狙う。

## 課題と解決のポイント

### 👍 プロモーション

ジェトロや県などが主催する展示会や商談会へ積極的に出向いてきたが、単なる商品紹介では三陸の恵みの魅力を伝えきれない。

### 👍 ローカル志向

アジア市場においては北海道産冷凍加工物のシェアが大きく、当時宮城県産は認知度が低いため後手に回ってしまった。競争は避けたい。

### 👍 現地法人の設立

ベトナムとの取引額は増加傾向のためさらなる増大を狙いたい。現地での信頼関係の構築や取引継続性の不安を解消したい。

調査や取引先拡大のために何度も現地へ出向いており、生産者を同行して生産方法、日本での食べ方（カキフライ等）なども紹介。あらゆる現地ディストリビューターとの関係性を強固にしている。

売り先を日系マーケットではなく、現地の人が通うローカルマーケット（ローカルレストラン）に集中した。現地の料理に取り入れやすい加工方法を採用し、汎用性の高い商品を提供し高評価を得ている。

ベトナム・ホーチミンに現地法人を設立し、現地のニーズを早急に捉え輸出輸入の両面で事業を展開させることに。本社で研修を終えたベトナム人研修生の現地就職先としても活用し人材育成拠点となる。



冷凍ホタテ貝柱商品



ホタテ貝柱冷凍加工



自動貝柱むき機  
HACCP施設



ハノイ牡蠣自社主催イベント



タイJAPANFES

## 今後の展望

- 震災以降、東北の水産業は、販路の喪失や労働力不足、貝毒の多発など深刻な状況にあるが、生産者と信頼しあえるパートナーシップを構築し、環境に優しい持続可能な養殖物生産の実現を目指す。
- 韓国の輸出規制によって供給過多に陥っているほやを新たな海外市場へ供給すべく、180万人の韓国系移民が暮らすアメリカを次の市場に想定。プロモーション活動を展開する。
- 海外市場において牡蠣はむき身ではなく殻付きのニーズが大きい。そのため日本で一般的な養殖法である垂下式から、欧米の養殖法であるシングルシード式を用いた生産に着手。安定生産、安定供給をめざす。