

愛媛県宇和島市発の一気通貫型輸出モデルにより新しいマーケットを開拓

イヨスイ株式会社

代表者：代表取締役社長 萩原 達也

所在地：愛媛県宇和島市住吉町三丁目1-8

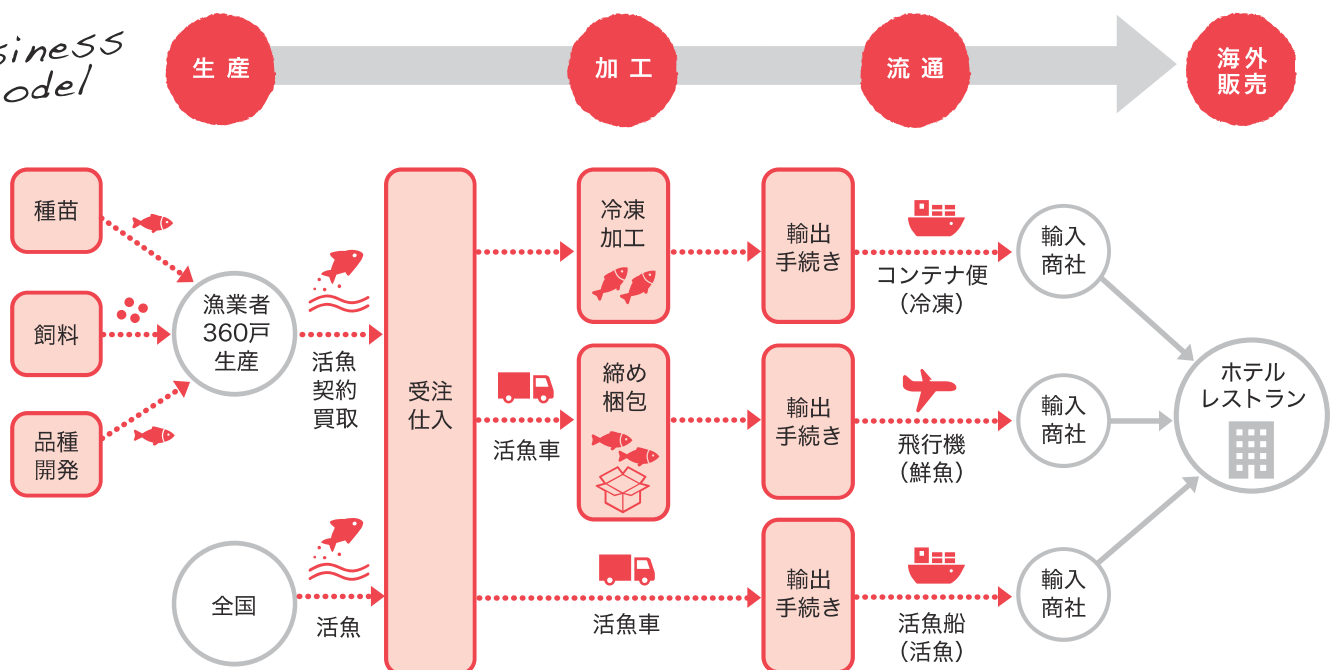
主な品目：水産物関連 約70品目

主な輸出先国：韓国・米国・中国等 約20カ国

事業概要：

1991年、活魚介類を海上輸送する住宝丸活魚運搬株式会社から、情報サービス部門が分離独立し、イヨスイ株式会社として事業を開始。養殖漁業に関する種苗の輸入・開発・販売、飼料の販売、水産物の加工・流通・販売を行っている。

Business model



輸出の取り組み内容

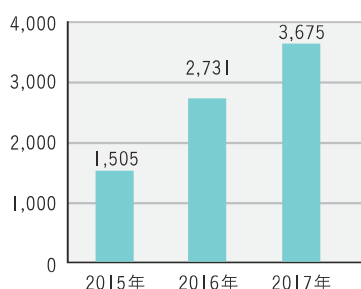
- 養殖漁業の盛んな宇和島市を起点に旬を追いつながら産地を選び仕入れた水産物を、東アジアには活魚、北米・東南アジア・EUへは冷凍、中国や台湾などのレストランには鮮魚で輸出しており、コンテナ・活魚船・活魚車・飛行機・活魚中継基地・加工場などを活用し多様な流通体制を構築している。
- 冷凍加工においては、FDA HACCP (米国HACCP)、EUHACCP、CHINA HACCPを取得した工場にて冷凍フィレ等加工して輸出している。
- 輸出体制は海外事業部が4名体制。また、輸出も手掛け、漁業者に対応する営業部所属の社員が4名、輸出仕様に鮮魚を締める作業を行う大阪事務所に社員が10名おり、社をあげて輸出体制を構築している。

取り組み経緯

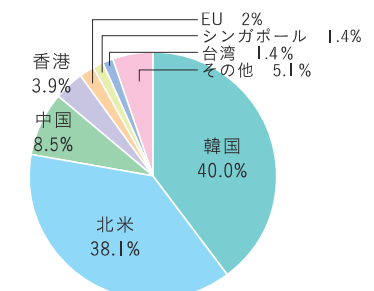
- 当社は宇和島では後発であったが、漁業者のために中国から種苗を輸入しており、海外との取引があったことから海外動向に通じていた。国内市場が縮小していく中で、漁業者を守るために輸出に活路を見出すしかなかった。
- 最初は韓国向けに活魚で輸出したが、当時は関税が高すぎて取引は継続しなかった。しかし、関税が下がるに連れて他国との競争が可能となり、和食ブームと相まって需要が拡大しビジネスが軌道に乗っていった。

実績

輸出額 (百万円)



輸出国別割合



Point!



- 最大の強みは、産地での漁業者との密接な連携と、活魚、鮮魚、冷凍の多様な販売網の構築により、産地から海外までの一気通貫の物流網を構築していることである。
- 宇和島および全国の水産物を、冷凍の場合は水揚げ後すぐに冷凍加工を行い、鮮魚の場合は活魚で大阪の事務所まで輸送して自社の生け簀で畜養しておき、輸出の時間に合わせて締めてパッキングして輸出等、高鮮度による差別化を実現している。

[課題と解決ポイント]

課題 01

海外のマーケットにおいて外国の水産物と日本の水産物をどう差別化していくかが課題だった。

課題 02

新しい国との取引については、取引先企業のリサーチもままならず資金回収に苦労した。

課題 03

取引国が拡大する中で、文化が広がるにつれて求められる商品形態が異なった。

解決 01

日本に求められる水産物が高付加価値の水産物であることから、漁業者と連携し、ターゲット国に合わせて脂の乗り方や鮮度による差別化を図るために輸出向け特別仕様の水産物を養殖してもらっている。また、アジア人がハタ類を好むことから「タマカイ」と「クエ」を交配させた新魚種「タマクエ（商標登録済）」の開発し、販売を開始している。

解決 02

過去には海外の企業と取引したにも拘わらず、いきなり倒産してしまい資金回収ができなかったこともあった。その経験も踏まえ、新しい国での取引では「前受金」を前提としている。一方で、実際に宇和島の現場を視察していただくことにより宇和島産が高品質な理由を理解してもらい、価格競争に巻き込まれないように「ルール作り」を心掛けている。

解決 03

韓国や中国では活魚で流通する食文化が根強く、当社の強みを生かすことができた。2010年以降に欧米で和食文化が広がり、流通網が拡大する中において冷凍の需要が高まったが、当社には加工事業におけるノウハウが全くなかった。そこで、意を決して冷凍加工に踏み切り、ターゲット国に合わせた認証を取得して冷凍加工に取り組んだ。

今後の事業展開

ようやく20年来の苦労が実り、2018年11月6日に宇和島港が「無線検疫対象港」に指定されることになった（当社が事務局）。今後はよりスムーズに輸送ができることを活かして地域一丸となってさらに輸出を拡大させていく。



活魚船での輸送の様子



HACCP対応の加工場



イヨスイが開発した「タマクエ」