

輸出事業計画

※申請者名：福岡ソノリク、品目：水産物（タイ、ヒラメ、スズキ、マアジ、ブリ、ヒラマサ、マグロ）

1. 輸出における現状と課題

＜現在の状況＞

当社で取り扱う品目における従来の商流は、高級日本食材（ワサビ、和牛など）を利用するホテルやハイクラスのレストランへの直接営業である。これらは和食の技術があるシェフや職人を擁しているが、タイ国内では職人の数が足りておらず、寿司店以外の業態で寿司を提供することに人材面でのハードルがある。また、価格競争力や提供魚種などに課題がある。

＜今後の展開＞

顧客のニーズを細かく吸い上げられる直接営業はそのままに、よりカジュアルで、寿司をメニューに加えたいであろう業態を狙った新規顧客獲得を展開していく。具体的には、カフェ、ダイニングバー、寿司以外の日本食レストラン（焼肉、しゃぶしゃぶ等）に対して、解凍するだけで高品質な寿司が提供できる強みを活かして利用を勧めていく。

2. 輸出事業計画の取組内容

1. 生産、製造、加工の課題と取組内容

・物流の各段階での条件を確認しつつ、タイでの着荷状況、提供段階での商品の状態を分析し、急速冷凍技術やネタの切り方、最適な解凍方法等、生産段階で必要な加工方法等を精査する。・商品の品質の高さは現地高級レストランのシェフにも認められている。今後、新規顧客への提案において、切り身のカットの厚み、大きさ、熟成方法などについてニーズを明らかにし、対応を検討する。また、現地ニーズに合わせて、消費者向けパッケージ等、現地での提供方法を検討する。

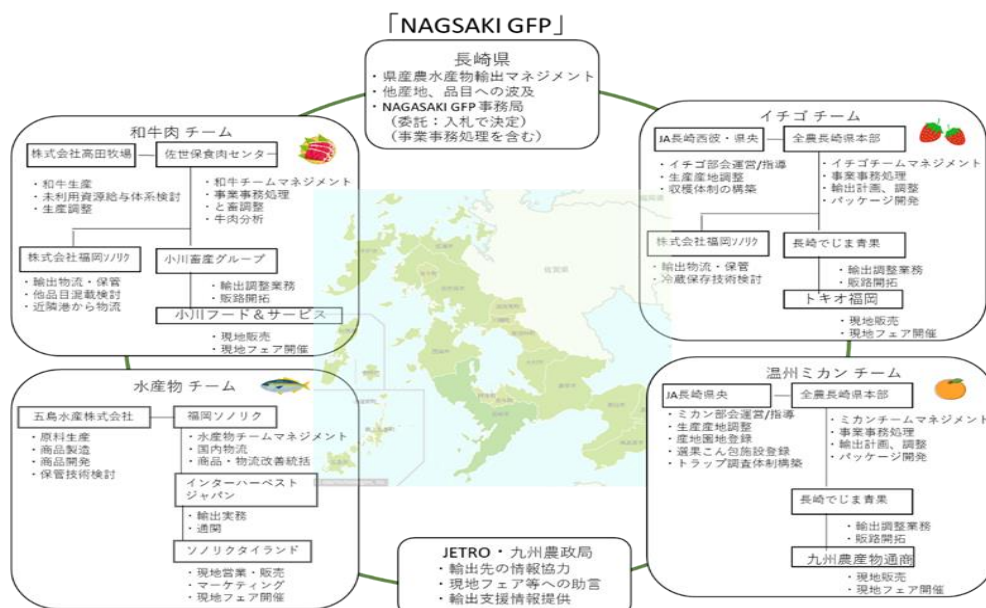
2. 物流の課題と取組内容

・タイへの航空輸送について、ある程度まとまったロット（45kg以上等）が無ければ単価が高くなり、価格競争力が失われることが課題である。冷凍で運べる強みを活かし、効率的な輸送方法を見出すため、冷凍試験を行う。
・保冷ボックスを活用した他品目との混載輸送試験を実施し、産地の五島からタイ現地までの効率的な輸送方法を検討する。

3. 販売の課題と取組内容

・現地では冷凍寿司に対して、冷凍加工品であることから品質が高くないという認識があるため、BtoB向けプロモーション等を通して冷凍寿司のPRを実施していく。
・顧客に対し、解凍のタイミングや提供の方法などをレクチャーし定着させ、寿司店以外の業態へ冷凍寿司を普及させていく。

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



輸出事業計画

※申請者名：福岡ソリク、品目：水産物（タイ、ヒラメ、スズキ、マアジ、ブリ、ヒラマサ、マグロ）

4. 輸出目標額

	現状 令和 5 年度	目標 令和10年度
輸出額（千円）	0	4,100
輸出先国	—	タイ