

## 輸出事業計画

※申請者名：浜田シーフーズ&amp;グロサリー輸出促進協議会

品目：加工食品等（塩蔵品、干物、漬け魚、佃煮、釜飯の素、うに醤油、調味料、冷凍魚介類）

## 1. 輸出における現状と課題

## 【現状】

- ・国内リテール水産市場の縮小、水産資源の不安定化に伴う原料や運賃・資材等のコスト高騰で収益が圧迫。
- ・コスト高騰や人口減少下での深刻な人手不足に対応するため、事業拡大には省力化を図った高生産性商品（佃煮、釜飯の素、うに醤油等）の開発や海外市場の開拓が不可欠。
- ・ターゲット国：米国／マレーシア／オーストラリア（日本食の需要が高く購買力のある層が多い）
- ・各国規制対応：米国（FSMA・FDA登録、取扱要綱に沿った衛生管理体制整備等）  
マレーシア（ハラール・EPA特定原産地証明等）  
オーストラリア（施設認定・衛生証明等）
- ・2018年より輸出を開始し、現在は米国（実績比率70%）およびマレーシア（同30%）へ佃煮や調味料等を展開中。

## 【課題】

- ・現地での認知拡大と、外食・小売で継続販売できる販路の開拓が課題
- ・認知度の不足：浜田地域の水産加工品の魅力が現地に十分伝わっておらず、認知・興味関心を拡大させる機会が不足している
- ・継続的な販路の欠如：外食（日本食レストラン）や小売（日系・現地スーパー等）において、一過性ではない継続的な販売ルートを確立する必要がある。

## 2. 輸出事業計画の取組内容

- ・商社等と連携し、外食（日本食レストラン）・小売（日系/アジア系/ローカル系）へ提案し販路開拓
- ・展示会出展：①Food & Hotel Malaysia（2025/ 9：マレーシア）  
②日本の食品輸出EXPO（2025/12：日本）  
③Winter Fancy Food Show（2026/ 1：San Diego）
- ・展示ブースで試食による品質の体感・特色ある製品カタログを用意し商談機会の創出（目標商談件数：①60件／②90件／③40件）
- ・オーストラリアのバイヤーを招聘した商談会の実施（予定）
- ・四半期ごとに開催の定例会で、展示会で得た成果・課題を共有し、商品/提案/販路戦略を更新。各社との連携を強化し、商談成約率の向上を図る。
- ・定例会で得た情報を基に効果的なアプローチ方法や戦略を検討、計画的に各社で営業活動を継続。

## 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

- ・P：会員企業・商社・JETRO等から市場/規制情報を収集し、ターゲット・商品・提案戦略を設計
- ・D：展示会・商談会へ参加、輸出を実施
- ・C：商談・販売状況を評価し、課題を整理、商社・JETRO等からの助言を踏まえ、必要に応じて計画を見直し（四半期毎開催の定例会で共有）
- ・A：フィードバックを反映、商品・表示・販路・提案方法を改善し輸出（販路）拡大

## 4. 輸出目標額

項目	現状（令和6年度）	目標（令和10年度）
輸出先国	米国、マレーシア	米国、マレーシア、オーストラリア
輸出額（万円）	95	5,139
輸出货量（t）	0.4	28