

輸出事業計画

※申請者名：株式会社 山神、品目：ホタテ貝

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社は2008年米国向けHACCPの認定、更に2019年EU-HACCPの認定を受け、そこから輸出への取り組みを加速させた。EU圏・アメリカ・台湾などに、ボイルホタテ、加工品等の輸出実績がある。海外市場を見据えた際に、価格競争になる貝柱を中心商材とし、EU向けにはボイルホタテも輸出可能となったことから、積極的にアピールを行う。

【課題】

1 EU・アメリカ共通

〔生産・製造〕

①陸奥湾産ホタテの減産による原料不足

2 EU圏

〔生産・製造〕

①器具・容器包装(食品接触材料)などの規制対策

〔流通〕

①輸出コンテナ船運賃の高騰と、コンテナの不足

〔販売〕

①EU-HACCP認定商品の輸出実績が少ないことで、陸奥湾ホタテ関係者は、EU輸出に期待感が持てず積極的な取組が出来ていない。

②原料入札額の高騰

3 アメリカ

〔販売〕

①ボイルほたての通称「ベビーほたて」が、成長途中で水揚げされた乱獲のホタテというイメージを与えている。

②アメリカ規制に合わせた食品接触の容器包装が必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組内容】

1 EU・アメリカ共通

〔生産・製造〕

①他産地(北海道)産ホタテによる原料確保

2 EU圏

〔生産・製造〕

①EU圏の食品包装材向け規制に対し ・EC1935/2004(包装材がヒトの健康を害することがないように管理すること)

・EC2023/2006(包装材が適正な管理下で製造されているか証明する)

・EU10/2011(包装材使用成分がユニオンリストに記載されているかを確認する)

上記3点の試験による確認を行い、「適合宣言書」を早急に作成する。

〔流通〕

①海上運賃ならびに航空運賃の高騰など現在、輸出に取り組むための課題はあるが、しっかりとした売買契約を交わし、流通上の問題が商品に影響しないような条件とする。

〔販売〕

①EU圏内における半成貝(ボイルほたて)の需要について、海外展示会への出展を通じて情報収集を行う。

②入札額の高騰対策として、大量購入による運送経費の削減等、コストカットの見直しを行う。

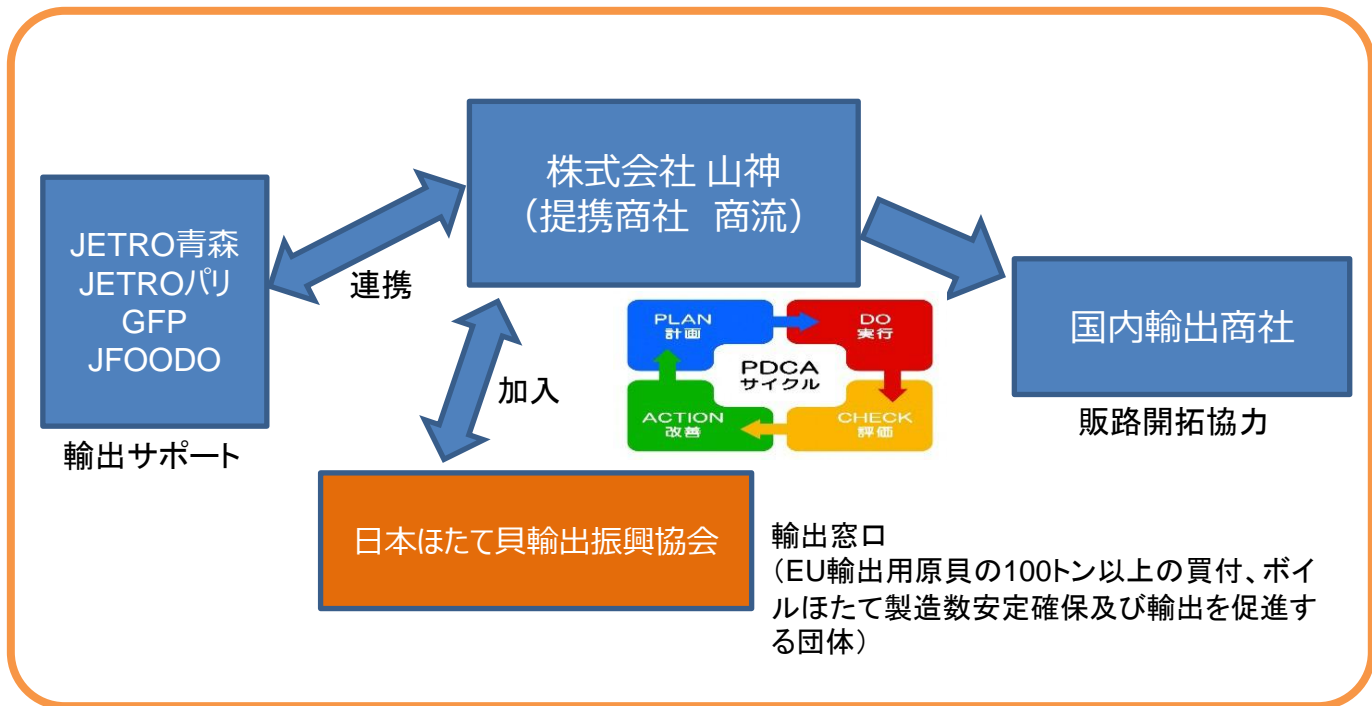
3 アメリカ

〔販売〕

①陸奥湾のホタテ養殖方法や環境について、資料を作成。乱獲とは全く異なる1年ちよつとで水揚げの旬を迎えるホタテということを明確に伝えるプロモーションを行う。

②EUの食品接触の容器包装と基準が異なるため、混同しないように検査依頼する。

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



4. 輸出目標額

ホタテ貝	現状 (令和3年度)	目標年 (令和9年度)
輸出額 (千円)	66,000	561,000
輸出量 (t)	45	175
輸出先国	アメリカ	アメリカ・EU
取扱量 (t)	1,900	920