

輸出事業計画

※申請者名：三重県漁業協同組合連合会、品目：ブリ、マダイ

1. 輸出における現状と課題

- 少子高齢化が進む我が国において、国内の水産物消費は減少を続けており、漁業・養殖業並びに水産関係の事業継続は厳しい状況が続いている。
- 漁村地域の人口減少や高齢化から、養殖魚生産に必要な労働力が減少している。
- 東南アジアを中心に冷凍・チルドの需要があるが、大手代理店などが既に商流を形成している地域が大半で、一部の国や地域によっては価格競争となっている。
- 東京や横浜など関東圏からの輸出が中心となっていることから、地の利を生かした中部圏からの輸出も検討し、取り組む必要がある。

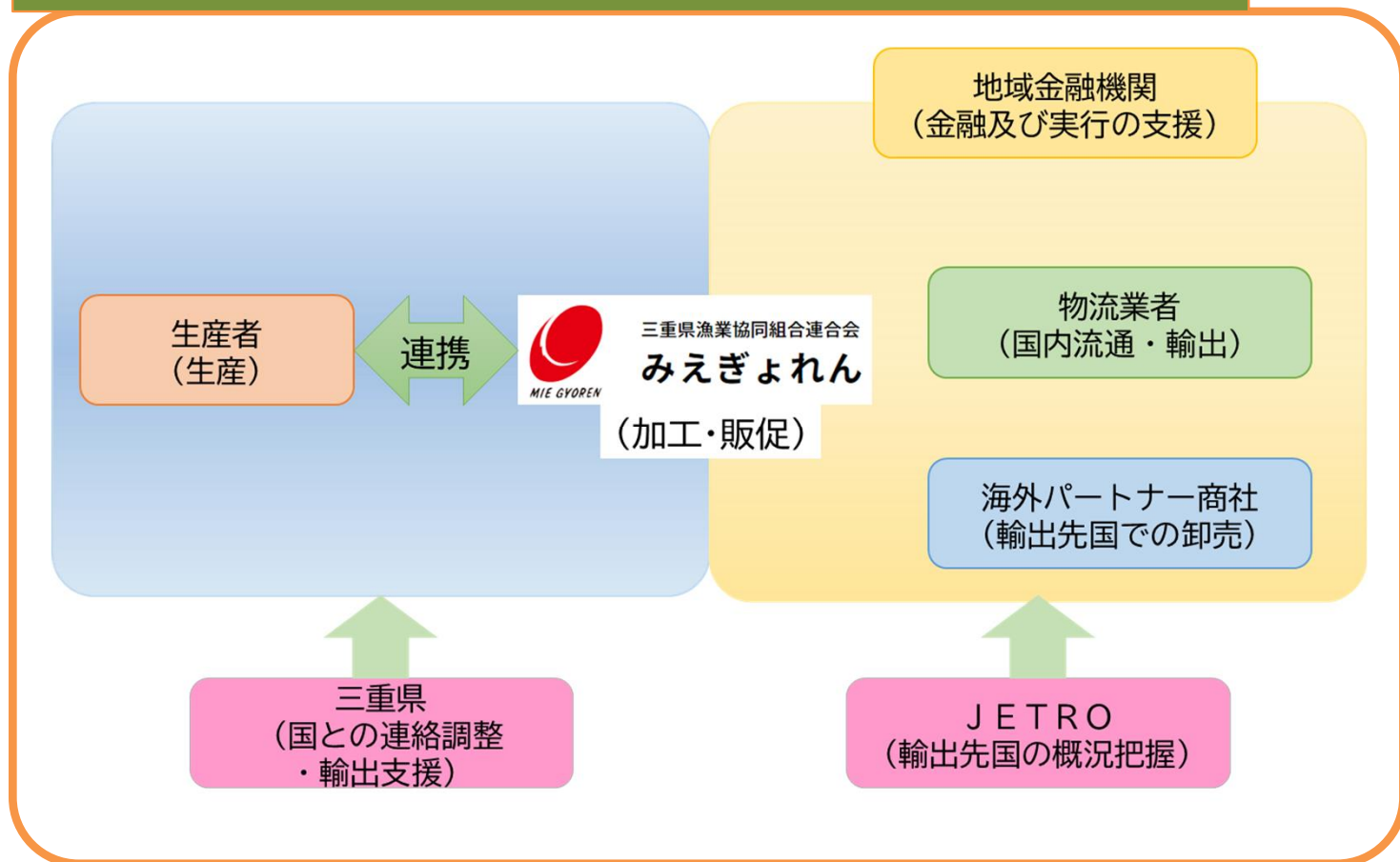
2. 輸出事業計画の取組内容

- 輸出向けマーケットイン型養殖業にチャレンジして収益を向上させるとともに、生産管理のシステム化およびコストの見える化、法人化に取り組み、養殖業の継続、発展を目指す。
- 高水温によるブリの斃死対策・SDGsに配慮した新たなブランド魚の開発を実施する。
- ブリについては、ICT・AI等活用による「養殖技術の標準化」に加え、成長データの解析に基づき海外需要へ合致した「特定サイズの計画的・定時供給体制」を実証する。
- 親日的で所得が向上している「タイ王国」を輸出ターゲット国とし、ASEAN諸国、北米、ヨーロッパ、中東、インドネシアのイスラム諸国等の幅広い海外市場での活動も合わせて展開する。
- 米国等でのバイヤーの開拓に加えデジタルマーケティングを活用した直接消費者へのプロモーションを実施する。
- 中部国際空港を使った空輸を検討する。

輸出事業計画

※申請者名：三重県漁業協同組合連合会、品目：ブリ、マダイ

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

	輸出品目	現状 (令和5年度)	目標 (令和8年度)
輸出額 (円)	伊勢まだい	500,000	20,000,000
	伊勢ぶり	0	75,000,000
輸出量 (kg)	伊勢まだい	300	6,000
	伊勢ぶり	0	25,000
輸出先国		アメリカ、タイ※ ※但し、伊勢まだいのみ	タイ、ベトナム、シンガポール、マレーシア、アメリカ

* 伊勢まだいにはみえまだいを含む