

1. 輸出における現状と課題

【現状】

弊社がブリ、クロマグロの養殖を行っている高知県幡多郡大月町は、暖流である黒潮の影響で冬でも16℃以上の海水温が維持されるため、他の産地と比較すると早く出荷サイズ（3kg/尾）に成長させることが出来る特徴がある。

そのような養殖最適地で養殖行う弊社であるが、養殖するブリ、クロマグロの販売については、ほぼ全てを日本国内向けにラウンド（丸）の魚のまま販売しており、売価はその年年の相場に大きく左右され、安定した経営が難しいという課題がある。

更に、水産物の日本国内マーケットは、人口減少、魚食文化衰退により、需要縮小が懸念されるため、水産物マーケットが拡大中の海外に販路を求めることで、安定経営に努めたいと考えた。

【課題】

養殖ブリ、養殖クロマグロともに

(1) 台湾

・施設登録やHACCPの認証取得などの必要はないが、加工施設がなく、販路も持たない。

(2) 香港

・施設登録やHACCPの認証取得などの必要はないが、消費者がこだわる差別化を図るための加工施設がなく、販路も持たない。

(3) 中国

・加工・保管施設の登録と対米HACCP認証レベルの衛生管理が必要だが、加工・保管施設はなく、販路も持たない。

(4) 米国

・加工施設には対米HACCP認定が必要で、米国食品安全強化法（FSMA）にも対応する必要あるが、加工施設がなく、販路も持たない。

2. 輸出事業計画の取組内容

【取組】

・養殖場から車で30分程度の宿毛市にHACCPハード事業で加工場を整備し、養殖ブリ、養殖クロマグロの加工を可能とする。

・生産・加工・販売を自社グループ内で行うため、生産者＝販売者であることを最大限アピールポイントするとともに、自社加工なので、バイヤーが希望する商品形態のサンプル発送等への対応が早いこと、生産魚の国内販売と同様に肉質の良さをアピールして他社との差別化を図っていく。

【商流の構築】

(1) 台湾

▷(株)松岡の担当者が台湾の現地商社や飲食店メインターゲットに営業を行い、ブリのフィレ・ロイン、クロマグロの冷凍ブロックの販売を行う。

更に、上記ターゲット以外の販売先にも提案を行い販路の拡大を行っていく。

(2) 香港

▷(株)松岡の担当者が現地日系スーパーに対し、冷凍ブリフィレ、クロマグロの冷凍ブロックの提案を行い、メインターゲットである業務筋に生鮮のフィレなどの販路を拡大していく。

(3) 中国

▷(株)松岡の担当者が現地商社をメインターゲットにブリのフィレ・ロイン、クロマグロのロイン、ブロックの販売を行う。

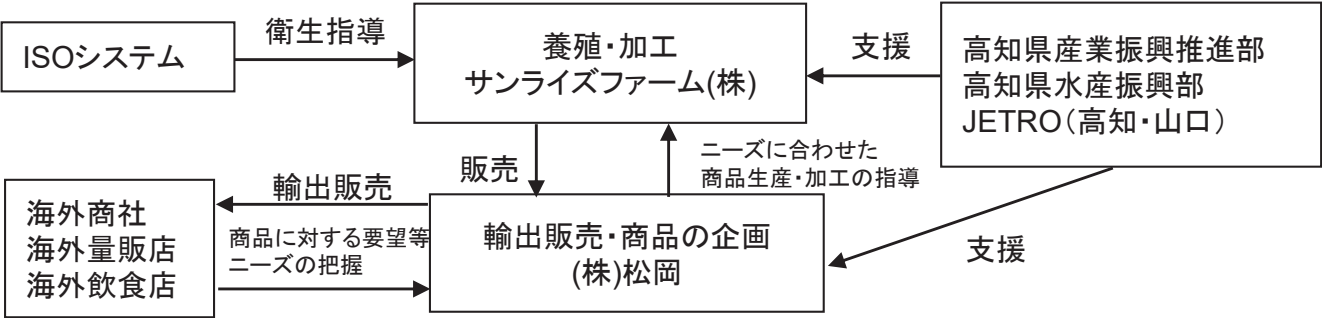
更に、上記ターゲット以外の販売先にも提案を行い販路の拡大を行っていく。

(4) 米国

▷(株)松岡の担当者が現地商社をメインターゲットにブリのフィレ・ロイン、クロマグロのロイン、ブロックの販売を行う。

更に、上記ターゲット以外の販売先にも提案を行い販路の拡大を行っていく。

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



4. 輸出目標額

養殖ブリ	現状 (令和2年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額 (円)	0	66,000,000
輸出量 (t)	0	34
輸出先国	—	台湾、香港、中国、米国等
生産量 (t)	1,200	1,500

養殖クロマグロ	現状 (令和2年度)	目標年 (令和10年度)
輸出額 (円)	0	37,000,000
輸出量 (t)	0	4
輸出先国	—	台湾、香港、中国、米国等
生産量 (t)	290	500