

輸出事業計画

※申請者名：有限会社M&Eソリューション、品目：養殖クロマグロ等

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社は、和歌山県串本産養殖クロマグロを中国寧波市に現地中国政府の協力を得て、日本で3番目になるマグロの輸出を成功して以降、寧波市を中心に生鮮魚介類を輸出し、その後香港へも輸出を拡大してきた。Covid-19の蔓延により一次休止状態から、既存の輸出先以外に、輸入規制緩和が発表された台湾にも積極的に輸出を行うべく取組を実施している。

【課題】

長い輸出経験から、輸出の成功の鍵になるのは、現地に良きパートナーを確保することであり、現地市場ニーズの把握、国内から海外に至る一貫した品質保持と低コストの物流の構築である。又、官民一体の推進体制が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

【市場調査・商品開発】

現地の良きパートナー、JETRO等を通じて、徹底した市場調査を実施し、現地の人々の嗜好、品質、価格を調査し、その情報を国内産地にフィードバックしつつ輸出を推進する。

【流通面】

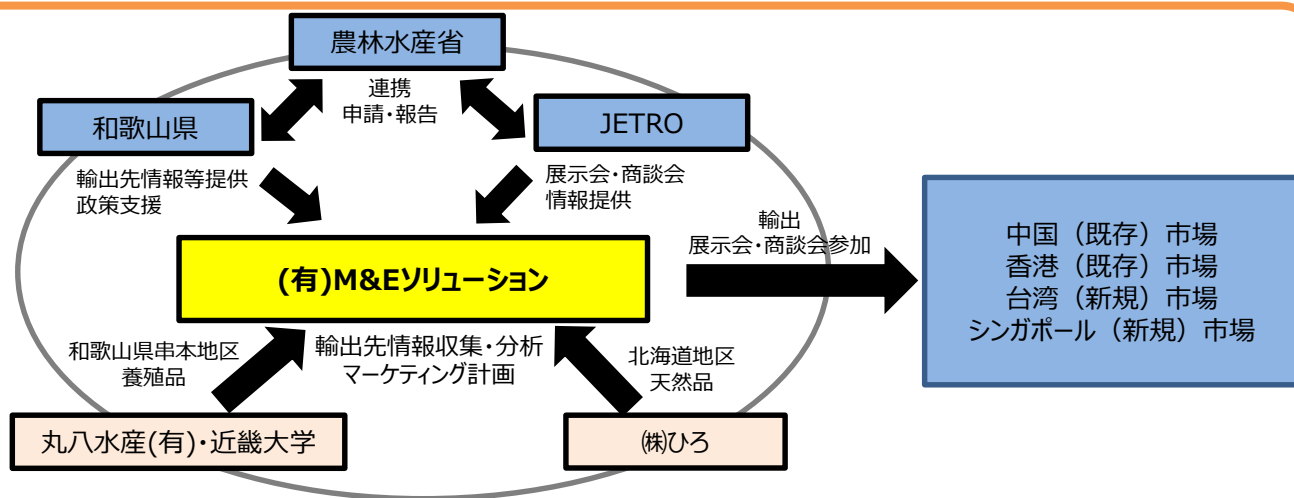
品質・低コストを維持し、現地まで商品を届けることがポイントであり、長い経験からノウハウを得てきた。このノウハウを生かして、台湾までの物流ルートを確立することで輸出を推進する。

【販売面】

良き現地パートナーを、当社・当社取引先・JETROのネットワークを使って確保する。

また、現地展示会に積極的に参加することで輸出を推進する。

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

養殖クロマグロ等	令和1年度（実績）	令和7年度（目標）
輸出額	10,000千円	30,000千円
輸出量	4,000kg	13,000kg
輸出先国	中国、香港	台湾、シンガポール、中国、香港