

輸出事業計画

※申請者名：有限会社平安海産、品目：養殖ブリ

1. 輸出における現状と課題

＝ 現状 ＝

日本国内の人口減少に伴う消費の低迷、海外先進国を中心とした健康志向の高まりに伴う日本食ブームを背景に、海外への販路拡大が重要と考え2001年に輸出を開始。

2000年対米HACCPを、2019年MEL認証を取得。また、2009年にロシア向け、2017年に中国向けの輸出水産食品取扱認定施設に認定。

ブリフィーレ（生鮮）をメイン商材として、これまで北米、香港、台湾、タイ（バンコク）等に輸出。

現地のニーズに合わせてラウンド、フィレ、セミドレス、ドレス、ロイン等様々な出荷形態に対応。

令和3年度の輸出実績は165トン。

＝ 課題 ＝

【生産】

- ・輸出先が要望する魚体サイズは国内流通のサイズより大きいいため、年間を通じて現地ニーズに対応したサイズを提供する必要があるが、養殖期間が長期となり製造コスト、斃死リスクが上がる。
- ・安定生産に向け採捕不安定な天然種苗の割合を減らし、人工種苗の導入割合を増やす必要がある。
- ・水産業に就労する若者が少なく、人手不足が進行している。

【加工】

- ・輸送時の衝撃等によりフィルムが破損し真空漏れが起こり、品質に影響が出る。
- ・長時間の輸送により夏場は保冷剤が溶けることがあり、品質に影響が出る。
- ・水産加工業に就労する若者が少なく、人手不足が進行している。

【販売】

- ・新規参入事業者も多く、国内他産地との競争が年々激しくなっている。
- ・コロナウィルス感染拡大の影響を受け、航空便が減便し航空運賃が急騰、海上輸送である冷凍フィレとの価格差（輸送費の差）が大きくなっている。
- ・取得済みのMEL認証の現地認知度が低いいため、効果的に訴求できていない。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産・製造】

- ・1年を通じて安定して出荷サイズを提供できるよう生産・供給体制の整備・見直し。
- ・関係各所と連携し人工種苗の導入割合を増やす。
- ・サイズ測定カメラを活用し育成中の魚の成長状態を管理し、業務の効率化を図る。

【加工】

- ・鮮度保持向上のため、包装資材の改良・開発（溶けにくい保冷剤、強度のあるフィルム、長時間輸送を緩和する強度をもった発砲スチロール等）、生産・出荷ラインを見直し三次冷却（真空包装後の冷却）の実施、機器の導入、加工場内一時保管庫（冷蔵庫）の新設などを専門家のアドバイスを受けながら行う。
- ・現地ニーズに合わせた、より加工度の高い製品の開発、製造のための機器導入。
- ・最新の機器を導入し、自動化、省人化する。
- ・特定技能外国人の受け入れを検討。

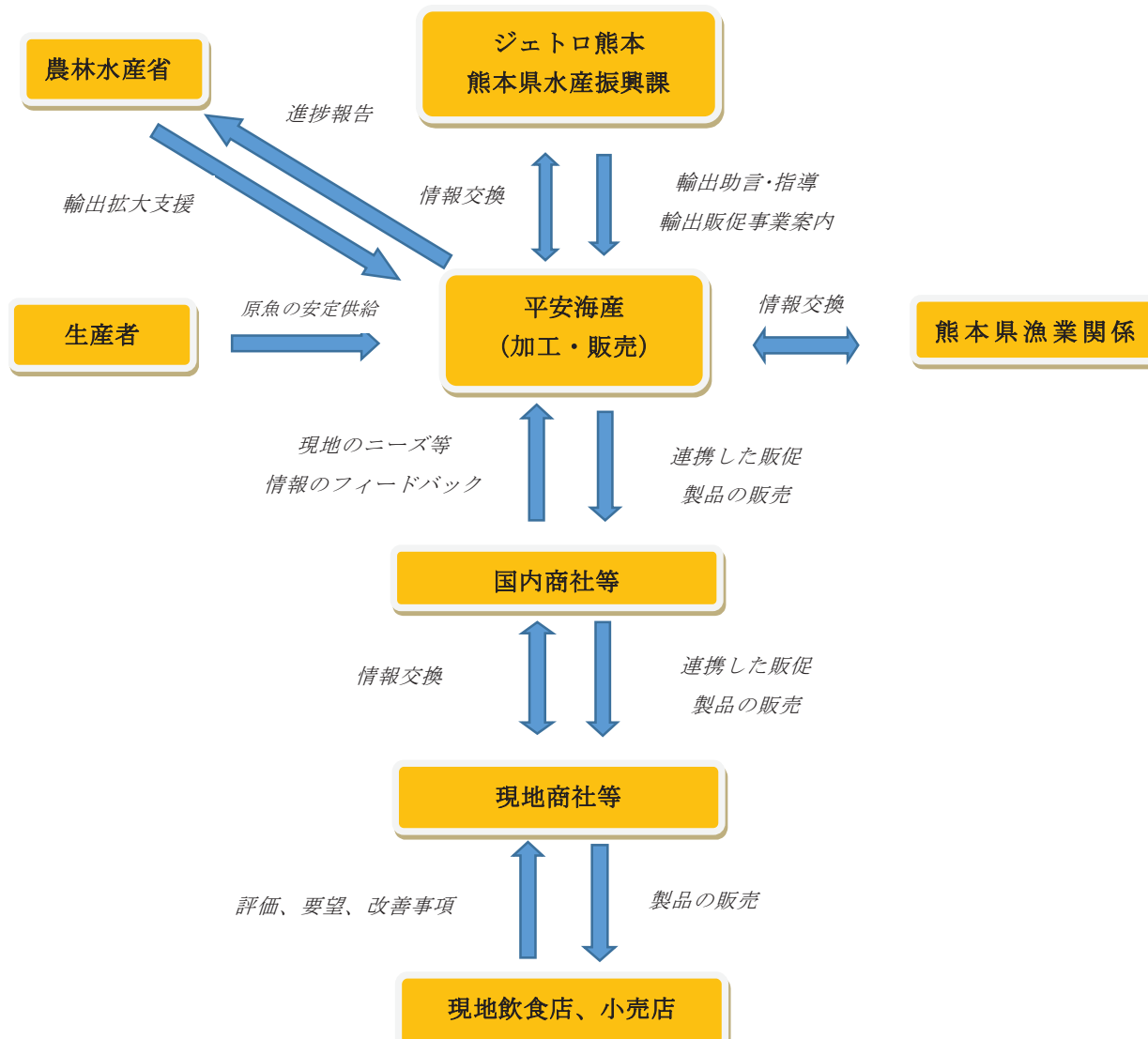
【販売】

- ・新規販路開拓、認知度向上に向けた市場調査を行う。
- ・商談会へ参加し、冷凍ブリと生鮮ブリの味、食感、色持ち等の品質の違いや、MEL認証について当社が生産者と連携しどのような取組を行っているかをPRする。

輸出事業計画

※申請者名：有限会社平安海産、品目：養殖ブリ

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

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

養殖ブリの輸出目標	現状 (令和3年度)	目標年 (令和9年度)
輸出額(千円)	250,000	325,000
輸出量 (t)	165	250
輸出先国	米国等	米国等