輸出事業計画

※申請者名:株式会社マルトク阿部水産、品目:ホタテ貝

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・ホタテ貝は北海道水産業における主力魚種であり、生産額全体(2,568億円)の35%(914億円)を占めている。また海外需要の増加により輸出額も拡大(H22:97億円→R3:421億円)しており、輸出重点品目の一つとなっている。
- ・オホーツク海のホタテは①4年毎に漁獲する地撒き養殖で、天然物として扱われること、②潮流が速い等の影響から身質が良いこと、③MSC認証を取得していること、等から海外マーケットにおいて知名度・評判が高い。
- ・中国では米国向け輸出の加工原料としてもニーズがあり、高いレベルでの需要継続が見込まれている。

【課題】

- ・現状、中国向けの輸出が多いが殻むき加工をせず輸出しており販売単価が安価であり、日本国内で玉冷加工まで内製化する体制が求めれている。一方、弊社は玉冷加工施設・設備を保有していないため、加工体制整備が必要な状況。
- ・作業員の高齢化、新型コロナウイルス感染拡大による外国人実習生の入国制限等人手不足が進み、省人化機器の導入が不可欠。

2. 輸出事業計画の取組内容

- ○ホタテ玉冷加工工場の改修、省人化機器の導入~玉冷加工の内製化による単価(付加価値額)改善及びHACCP対応工場整備を通じた対米、対中向け輸出拡大~
- ・従前輸出していた、殻つき冷凍ホタテ(冷凍ラウンド)以外に玉冷輸出も行うことで、内製化による販売単価の改善、輸出量増加を目指す。
- ・米国向け輸出水産食品取扱施設の認証を取得できる施設を整備し、対米輸出を開始。

・省人化機器導入を進め、安定製造環境の確立、働き方改革推進による人材確保を進める。

<br

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

- 1. 計画【PLAN】
- ①同業他社、商社からの情報を元に目標計画設定(おおむね四半期毎)。
- ②認定の取得計画。
- ③長期的には機器整備の追加投資を検討するため、メーカーや行政との調整を踏まえた上で金融機関の承認を得る。
- 2. 実行【DO】
- ①計画をもとに水揚げ、市況等に基づき実行。
- ②貝毒や台風被害等の外的要因による生産状況の変化に逐一対応。
- 3. 評価【CHECK】
 - ①四半期毎の経営会議実施による進捗の管理
 - ②国内事業も含めた事業全体の中で輸出事業の必要性・採算性の評価を行う。
- 4. 改善【ACTION】
 - ①市況・マーケットニーズに合わせた随時変更
 - ②新商品開発、設備改善等

4. 輸出目標額

ホタテ玉冷加工工場の整備を通じ、新たな事業として対米・対中向けに玉冷の輸出を行うことで、輸出額の増加を目指す。

	現状(2023年2月期)	目標年度(2029年2月期)
輸出額(百万円)	248百万円	495百万円
輸出量(t)	575 t	729 t
輸出国	中国	米国、中国