

輸出事業計画

※申請者名：有限会社松木商店、品目：冷凍ホタテ貝柱

1. 輸出における現状と課題

- 【現状】
- 凍結庫や冷蔵庫を保有していないためホタテ生玉製造が主体業務
 - ふるさと納税返礼品への採用が切っ掛けで、凍結費・冷蔵保管費を外部委託してホタテ玉冷製造を開始
 - ホタテ玉冷単価はホタテ生玉単価と比較し1.6倍の価格差があり経営拡大に有利
 - 地元取引業者の縁で米国向け玉冷輸出に実績がある横浜冷凍(株)との取引が可能となった
- 【課題】
- ホタテ玉冷のアメリカ輸出には、対米HACCPとFDAの認定・登録工場であることが必須
 - 加工場の老朽化対策として新建屋の整備とHACCP対応の建築部材の採用が必須
 - ホタテ玉冷の製造・販売の対処方策として凍結庫や冷蔵庫の新規整備が必須
 - ソフト対策としての国内における施設改善指示やHACCP実証監視、アメリカ国内におけるCGMPやCFR Part123の対応には、国内HACCPコンサルや米国販売会社と協力して取組む

2. 輸出事業計画の取組内容

当社は、凍結庫や冷蔵庫を保有していないため、これまで剥き生ホタテ貝柱（生玉）の製造が主体でしたが、ふるさと納税返礼品への冷凍ホタテ貝柱（玉冷）採用が決定した時点から、受託製造で凍結・冷蔵保管を外部発注し玉冷販売を始めました。

ホタテ玉冷の輸出計画は、ホタテ生玉の全量納入先である(株)カネコメ田中水産の縁により横浜冷凍(株)との取引が成立しました。横浜冷凍(株)では、提携会社で輸出商社の丸和水産(株)を通してアメリカ国内の輸入商社であるイースタンフィッシャリーズ等(EASTERN FISHERIES, INC)へホタテ玉冷を輸出します。イースタンフィッシャリーズ等は、ホタテ玉冷をアメリカ国内の量販店や外食レストラン（日本料理店・鮎屋）などへ刺身用（生食）として販売しています。ホタテ玉冷は、アメリカ国内においても高額商材の位置付けにあり、健康志向の時代背景や急激な円安もあり販売は堅調に推移し、今後も需要拡大傾向にあることをイースタンフィッシャリーズから確認しています。

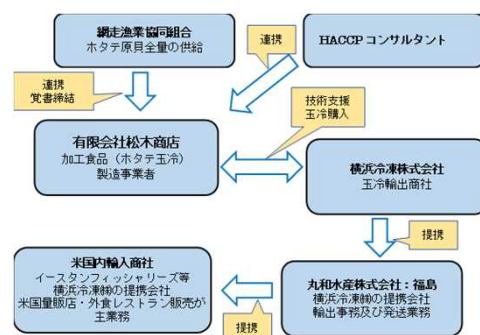
当社のホタテ玉冷販売は5年平均で5.0トン製造し15,164千円の販売額に達しています。ホタテ生玉販売単価が1,849円/kgに対し玉冷単価は2,979円/kgと1.6倍の価格差があることからホタテ玉冷の製造販売を強化するため、凍結庫や冷蔵庫、異物検査機、選別機の機器、並びに加工場建屋を新規整備し経営拡大に努める所存です。

具体的には、目標年の令和10年12月期には輸出量＝40 t、販売額＝112,000千円を目標に取り組みます。

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

冷凍ホタテ貝柱（玉冷）製造を担当する当社取締役営業部長を責任者とするHACCPチームを編成します。担当者は、令和5年2月1日～3日、日本水産会が開催のHACCP研修を受講しました。

輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制は、右図に示す体制図により、取締役営業部長を担当責任者とし、ホタテ原貝の供給先である網走漁業協同組合、HACCPコンサル、ホタテ玉冷輸出商社の横浜冷凍(株)及び国内でのホタテ玉冷輸出商社の丸和水産(株)、並びに米国内商社でホタテ玉冷の販売が主業務のイースタンフィッシャリーズ等の6社で連携、技術支援を行い実施します。



4. 輸出目標額

- ・輸出先国＝アメリカ合衆国 ・輸出する農林水産物・食品＝冷凍ホタテ貝柱（玉冷）
- ・現状及び目標金額
 - ・現状＝輸出実績なし、
 - ・目標金額＝輸出量：40 t、輸出金額：112,000千円（令和10年12月期）