

輸出事業計画

※申請者名：伏木富山港冷凍水産加工品輸出拡大コンソーシアム、品目：水産品

1. 輸出における現状と課題

<現状>

富山県は魚の県として、国内ではブランドが浸透しているが、海外の知名度は低い。また、国内の魚介類消費量が減少傾向にあることや、漁労所得低下等から、輸出の取組が必要であると考え、魚津漁業協同組合の冷凍加工施設でFSSC22000を取得し、輸出に取り組んでいる。

<課題（香港・シンガポール）>

【生産・製造】

富山県で水揚げされるほたるいか、白エビともに漁獲量が不安定であり、不漁に左右されない加工商品の開発・販路拡大が課題となっている。

【加工】

FSSC22000取得工場として、質の高い生産体制を構築しているが、様々な魚種を冷凍加工で商品化するためには、魚種、加工形態やサイズ等商品規格など、市場にあった水産加工形態を把握できていない。

【物流】

伏木富山港から冷凍の海上輸送をFCLで行う取引量になるには相当な時間が必要である。また、LCLで行う場合、不定期であり輸送スケジュールの遅延や貨物量が満たず輸送できないリスクがある。

【販売等】

冷凍の釜揚げほたるいか、ほたるいか醤油漬け、白えびは、富山の名産である事や食べ方がしられず、一部の日系スーパーマーケットでしか販売されておらず、認知度の高い商品とは言えない。

2. 輸出事業計画の取組内容

<取組内容>

【生産・製造】

安定的な漁獲量と市場ニーズの高い魚種（まぐろ、ぶり、鯛など）を、富山湾・北陸エリアで調達し、FSSC22000取得工場で品質の高い商品を供給する仕組みを構築する。そのため、富山県全体の漁連、石川中央魚市(株)と連携を図る。

令和6年度8月から石川中央魚市(株)からまぐろ、ぶり、鯛などを順次調達できるよう、受発注マニュアルと魚種調達カレンダーを作成する。

また、漁獲量の多い兵庫県産のほたるいかを原料として加工可能な「ほたるいか醤油漬け」商品については、供給量が安定しているため、海外の市場ニーズにあった内容量での製造を行う。

香港：令和6年度8月 商品内容量の確認（香港市場へのヒアリング）、令和6年度10月より商品内容変更した試作品製造、令和6年度11月より香港テスト輸送、サンプル供給を行う。

シンガポール：令和7年度8月 商品内容量の確認（シンガポール市場へのヒアリング）、令和7年度10月より商品内容変更した試作品製造、令和7年度11月よりシンガポールテスト輸送、サンプル供給を行う。

【加工】

輸入商社、レストランの料理人等を対象にしたPR試食会を継続して開催し、釜揚げほたるいか、ほたるいかの醤油漬け、白エビの食べ方を説明するとともに、加工形態などのニーズを把握し、商品開発・改良を行う。市場ニーズの高い魚種（まぐろ、ぶり、鯛など）について、加工しやすいフィレ加工を商品化していく。魚種によって、加工手順など工夫する必要があるため、FSSC22000取得工場で加工する人材の教育を行っていく。

令和6年度（香港）魚種の加工形態の把握・商品開発・改良：8月より着手。商品開発のための人材教育：8月より着手。

令和7年度（シンガポール）魚種の加工形態の把握・商品開発・改良：8月より着手。商品開発のための人材教育：8月より着手。

【物流】

小ロットの場合、混載貨物が組みやすく最短で輸送できる東京、横浜、神戸、博多港からの輸送を行っていく。また、冷凍した加工商品の輸出実証を行い、品質保持状況を確認する。

香港：令和6年度8月より開始する。シンガポール：令和7年度8月より開始する。

富山産のほたるいか、白エビ等の水揚げ量、海外市場での認知度から考えると、伏木富山港から大ロット輸出には時間がかかる。そのため、大ロット輸出を将来的に見据え、まずは小ロットでも輸送コストが抑えられ、定期的に輸送できるサプライチェーンを構築し、中華料理レストランへの取引を拡大することを優先的に取り組んでいく。また石川を含む全国の魚種の調達及び国内の物流コストを抑えるため、石川中央魚市(株)と連携する。香港域内でのレストラン毎のピンキングやレストランへの小ロットデリバリーの物流は、輸入商社（暎傲集团有限公司）が担えるよう取り組む。

【販売等】

（1）輸出先市場調査を行う。祖峰企画（輸出商社）と暎傲集团有限公司（輸入商社）が、現地中華料理レストラン、小売に対して訪問又はメールなどでヒアリングを実施する。香港：令和6年度8月から着手する。シンガポール：令和7年度8月から着手する。

様式 2

輸出事業計画

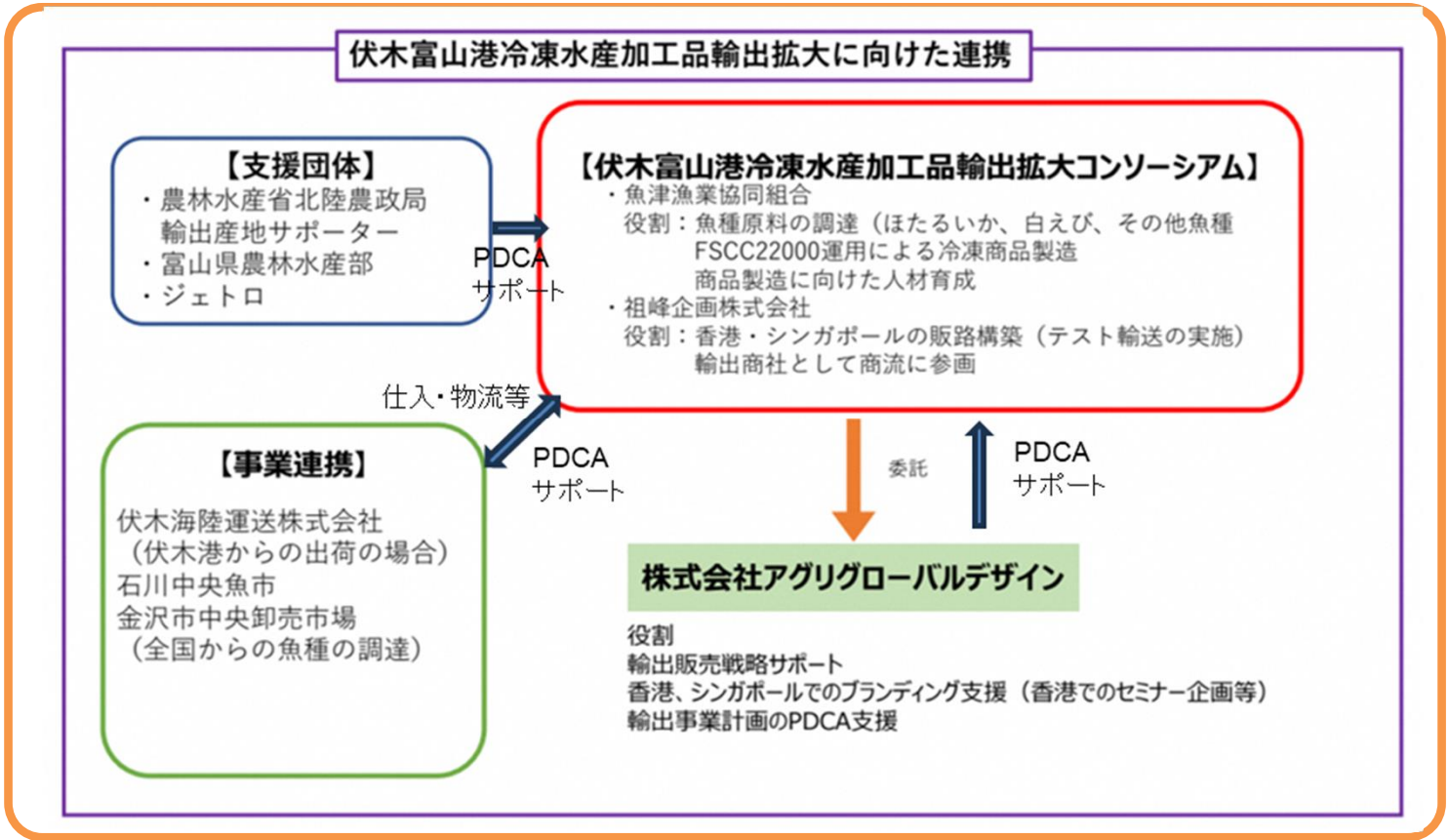
※申請者名：伏木富山港冷凍水産加工品輸出拡大コンソーシアム、品目：水産品

(2) 富山産ほたるいか、白エビのブランディング
富山産ほたるいか、白エビを食した経験がない中華料理レストランが多く、先ず知ってもらうことから始める必要があるため、生記飯店から紹介された「香港餐務管理協會」等の組織などを積極的に活用して、普及セミナーや定期的な試食会の開催、料理レシピの提供など認知度を向上に取り組む。
香港での普及セミナーや定期的な試食会の開催：令和6年度11月実施する
シンガポールでの普及セミナーや定期的な試食会の開催：令和7年度11月実施する

(3) 「北陸（富山・石川）」の商品組み合わせパッケージの商品化
少ない品目で、レストランと取引しても手間とコストがかかるため、魚津漁業協同組合で製造可能な冷凍水産加工品「北陸（富山・石川）」の商品組み合わせパッケージを開発する。一回の発注、デリバリーを多くすることで、香港域内の配送コストも抑えることができる。

組み合わせパッケージ開発スケジュール：
魚種の組み合わせ構成の決定：令和6年12月
パッケージ商品のサンプル製造：令和7年1月
パッケージ商品のテスト輸送（香港）：令和7年2月
パッケージ商品の営業販売：令和7年8月から着手

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

		現状	目標年
		(令和4年)	(令和8年)
富山・石川	輸出額(千円)	13,705	35,000
	輸出量 (kg)	9,020	23,035
	輸出先国	香港	香港、シンガポール、台湾、マレーシア、米国
	生産量 (kg)	110,200	122,000