

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：愛南漁業協同組合、品目：マダイ（養殖）

1. 輸出における現状と課題

【産地の現状】

愛南町の養殖業は生産額が年間約175億円（平成27年愛媛県港勢調査）と、町産業全体の売上額の3割を占めるほどの基幹産業となっている。その中、愛南漁業協同組合では販売促進部を立ち上げ、生産原価担保方式を前提とする生産者主体の販売活動を実施している。

そのような体制を基盤として販売を進める中、マーケティング調査などを踏まえて、日本発の国際的水産エコラベル（MEL養殖認証 ※GSSI承認済）を取得。国内外含めて、持続可能性をうたった販売に力を入れてきた。



【輸出の現状】

特にアメリカ向けについては、国内輸出業者や現地輸入業者などパートナー企業と密接に連携しながら、「愛南の真鯛」として販売を進めている。特に卸売市場に販売して終わり、という従来の水産物流通の構造ではなく、産地、輸出業者、輸入業者が一気通貫となった状態で販売を進めることで、過度に相場に左右されない、そして関係事業者が一丸となったブランディングを進めることが出来ている。また、アメリカ国内でのエンドユーザーから要望等が出た際は、密にコミュニケーションをとっているため、すばやく改善につなげるなど、PDCAサイクルが円滑に回る体制が構築されている。

このような体制を基盤を持ちつつ、商品についても安定供給力、そしてEP飼料による身質の劣化（ドリップの溶出）が少ない生産方法が高い評価を得ている。

また、コロナ禍においては打撃を受けたものの、現地輸入業者とともに個人向け宅配サービスを実施。個人向けの販売に合ったツールの作成など連携を進め、販売数量の減少を最小限にとどめた。



出典：財務省貿易統計（HSコード：030199100 030285000 030389300）、愛南漁協内部資料より作成

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：愛南漁業協同組合、品目：マダイ（養殖）

1. 輸出における現状と課題

【輸出における課題】

輸出拡大に向けて、本計画策定時点では以下の点が課題である。

- ①輸出向けに生産する生産者の拡大
- ②新規市場開拓
- ③出荷作業効率化
- ④鮮度の追求
- ⑤鮮度以外の販売軸の検討

2. 輸出事業計画の取組内容

①生産者へのフィードバック

調査や日々のパートナー企業とのやり取りによって得られた情報のうち、産地対応が必要なものについて、輸出に意欲的な生産者を中心に情報をフィードバックし、輸出向けの生産量の拡大につなげる。

②新規市場開拓

- ア エリア・業種拡大に向けた取組み
- イ 販売促進に資する販促ツール等のブラッシュアップ
- ウ 展示会出展等を通じた新規顧客開拓
- エ 新たな訴求ポイントの創出

③新たな加工・出荷梱包施設の整備・運用

- ア HACCPに準拠した新たな出荷・梱包施設の運用
- イ HACCPの取得およびHACCPを導入・運用できる人材の育成

④鮮度の追求

ナノバブル発生装置等の各種技術について調査・検討

⑤地元加工場と連携した鮮度以外の販売軸によるサンプル送付とヒアリング

セミドレス、熟成等の加工について調査・検討

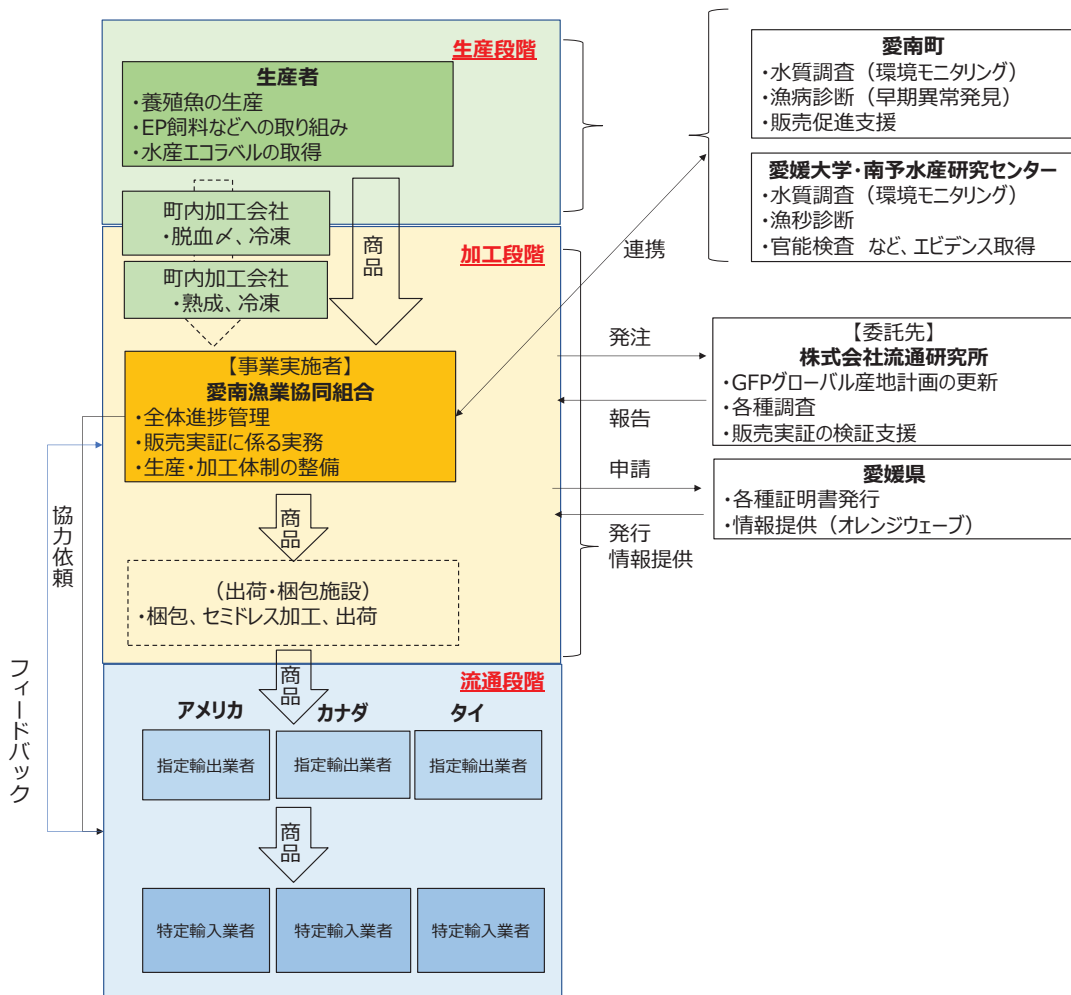
輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

※申請者名：愛南漁業協同組合、品目：マダイ（養殖）

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

【PDCAの実施体制】

愛南漁業協同組合が主体となり、生産段階、加工段階、流通段階の全ての関係事業者とコミュニケーションをとる。そして、現地の指定輸入業者からのフィードバックを常に受け、生産段階や加工段階で改善を実施していく。さらに、愛媛県、愛南町など行政との連携も密に行い、円滑な事業実施を進める。



4. 輸出目標額

	令和2年度	令和5年度
輸出額	47,000千円	76,800千円
輸出先国	アメリカ、カナダ	アメリカ、カナダ、タイ
品目	マダイ（鮮魚）	マダイ（鮮魚）、マダイ（低次加工品）