

輸出事業計画（GFPグローバル産地計画）

申請者：徳島魚市場株式会社 品目：鮮魚・水産加工品

1. 輸出における現状と課題

背景

卸売会社として、生産者を守っていくという大命題のもと、これまで国内で培ったノウハウを基に新型コロナウイルス問題の動向を鑑み、国外の富裕層階級をターゲットに海外輸出にも力を入れ日本の水産業の活性化に繋げていく。

海外ニーズ

調査によると、日系企業が参入し居酒屋チェーンやレストラン等を展開している飲食店等は共通して刺身用の魚(鮮魚)を好み、一般的な現地量販店などは、焼き物用、スープに入れる魚など安価な冷凍品の魚を軸としている。特に、ブリ、マダイは人気で続いてキンメダイ、石鯛、カワハギ、太刀魚との結果が出ている。

特にシンガポール、マレーシアの飲食店等では、生鮮水産物の利用が多く、アッパー層も多数存在することからアフターコロナを見据え、業務用を中心として需要が見込める。

課題

① 商品の国内輸送面

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、海外フライト便の減便および国内輸送便が減少し、令和2年度に実施予定であった関西国際空港を拠点とした輸出が難しくなった。
- 令和元年度において、関西国際空港からの輸出試験を試みたが、関西国際空港までのチャーター便を利用した運送だと1回約4万円程度の経費が上乗せされる事となり、価格競争力が低下してしまう可能性が示唆された。

② 鮮度の保持、外装の強度

- 生鮮水産物のため、鮮度保持が最大の課題である。
- 運搬による外部からの衝撃で外箱がひび割れ・破損等してしまう可能性がある。

③ コロナの影響による商談機会の逸失

- 国内であっても新型コロナウイルス感染症の問題から企業訪問、対面商談を辞退する所が多い。同様に海外バイヤーについても現地から招聘する事が困難となっている。

④ 生産体制

- 天然魚については、天候に左右されやすく、悪天候が続けば魚の集荷自体が極端に少なくなり受注に対応することが困難となる。
- 養殖魚については、輸出先国から魚体の大きな魚が好まれる傾向にある。
- 輸出先国によってHACCPの認証等が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

課題解決に向けた取り組み

① 商品の国内輸送

- 利用する空港の選択肢を増やすこととし、選定に当たっては、如何に産地から輸出先まで最短時間で到着するかを最優先することとする。
- 市場間を往来する定期市場便の契約を行う。これは、基本的に徳島を正午に出発し、その夜中～早朝5時までに福岡や豊洲などの市場や営業冷蔵庫に到着するものである。

② 鮮度の保持、外装の強度等

- 保冷剤、保冷シートの活用方法調査結果及び今後の試験輸送により得られた結果に基づき、鮮度保持に必要な最適な資材を選択する。
- 外装の強度向上のため、通常の一般的な発泡スチロールより密度を圧縮した資材を選択する。この資材により保冷効果も高める。

③ コロナの影響による商談機会の逸失

- ジェトロ食品輸出オンライン商談会に積極的にチャレンジするとともに、数少ない対面式商談会に参加し顧客の獲得に注力する。

④ 生産体制

- 天然魚については、弊社の卸売市場の卸売業者としての能力を活かし、各漁協や漁業者から調達する。
- 養殖魚については、弊社、生産者、北灘漁協、飼料メーカー、グループ会社で考案した『すだちぶり』や『うず潮はまち』を輸出鮮魚の主力に据え、出荷サイズを大きくする。
- HACCP認証等については、EU向け水産物の認定施設や米国向け水産物の認定施設との連携体制を構築する。

商流の構築

① タイ

- 今後は、新型コロナウイルスの状況が好転した際に速やかに間接輸出を実行できるよう国内商社の選定を行う。

② シンガポール、マレーシア

- 弊社からの委託先コンサルとも面識のある商社に打診しており、シンガポール及びマレーシアの飲食店向けに輸出する商談を進める。

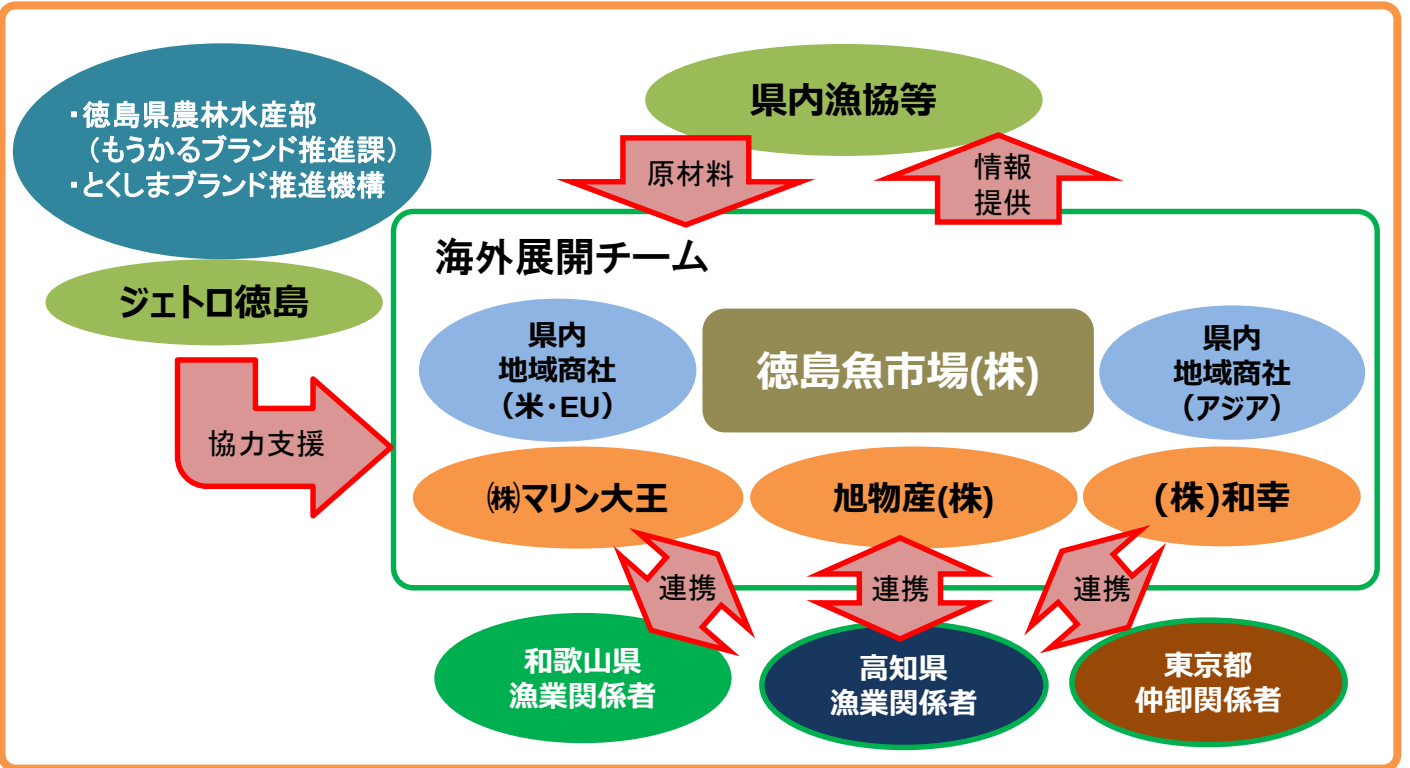
③ 米国、EU、香港

- 各国の間屋、商社に鮮魚を提案し、試験輸送や市場調査を行う。

④ 台湾

- 鮮魚加工品のニーズが高いため、弊社グループ会社の(株)マリン大王等で商品劣化を防止するため、鮮魚の内臓を除去し凍結加工を施し、輸出する。

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

2023年度(令和5年度)は輸出量55t/年 輸出額1億2,000万円を目指す。
そして、「MADE IN TOKUSHIMA」ひいては「JAPAN SEA FOODブランド」としての κατηγοリーを築けるような、グローバル産地形成に取り組んでいく。

徳島魚市場(株) の輸出目標

