

輸出事業計画

※申請者名：六社会**品目：水産加工品**

1. 輸出における現状と課題

◆現状

シンガポール市場の需要と輸出実現性は高いが、現時点では輸出経験が乏しい事業者が多く、輸出実務（書類作成、規制対応等）の知識・ノウハウが不足している。

◆課題

【生産・製造】

・労働力不足と非効率

水産加工に携わる人材の高齢化が進み、労働力不足が顕著。特に原料処理や選別工程で人手依存度が高く、作業効率の確保が課題。

【加工】

・衛生・規格適合性の強化

従来の機械ではシンガポールの表示規制や異物混入防止基準への対応が困難な場合があり、衛生面や規格適合性の強化が急務。

・商品ラインアップの拡充

即調理型商品への需要は強いが、製品ラインアップが限定的であり、商品開発の強化が必要。

【物流】

・輸送中の品質管理リスク

台湾・香港向け輸出で輸送中の品質低下（変色など）が昨年度発生。温度管理や輸送日数の延伸が原因と推定され、長距離輸送となるシンガポール向けでも同様のリスクが懸念される。

【販売】

・価格競争の激化

シンガポール市場では周辺国産品との競合が激しく、価格競争に巻き込まれるリスクがある。

・現地対応力の不足

現地小売・外食事業者との直接取引経験が乏しく、販路開拓に必要な商談スキルや現地ニーズの把握が不足している。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産・製造】

・人手不足に対応するため、原料処理や選別工程に省力化機器を段階的に導入する。ラインの自動化、工程の省力化を図り、効率化と人件費負担の軽減を実現する。

・中海地区内で若手人材の確保・育成を進め、将来的に安定的な生産体制を維持できる仕組みを構築する。

【加工】

・シンガポール規制に対応可能な新規加工設備を導入し、異物混入防止や表示義務に準拠した製造体制を整える。

・専門家の助言を受けながら、現地で高評価を得た「即調理型商品」を中心に商品開発を強化し、外食・富裕層向けに特化した商品ラインアップを充実させる。

【物流】

・フォワーダーと連携し、低温物流（冷凍コンテナ）を活用した品質保持試験を実施する。令和7年度に試験輸送を行い、輸送条件（温度・日数）の最適化を図る。

・物流経路の複線化（空輸・海上輸送の併用）を検討し、緊急時のリスクヘッジを可能とする。

【販売】

・令和7年度に「Food Japan 2025（シンガポール）」へ合同出展し、現地食品バイヤーとの直接商談を集中的に実施する。

・併せて「セカイコネクト（オンライン）」を活用し、展示会で接点を持ちにくい小規模バイヤーや飲食チェーンとも継続的に商談を実施する。

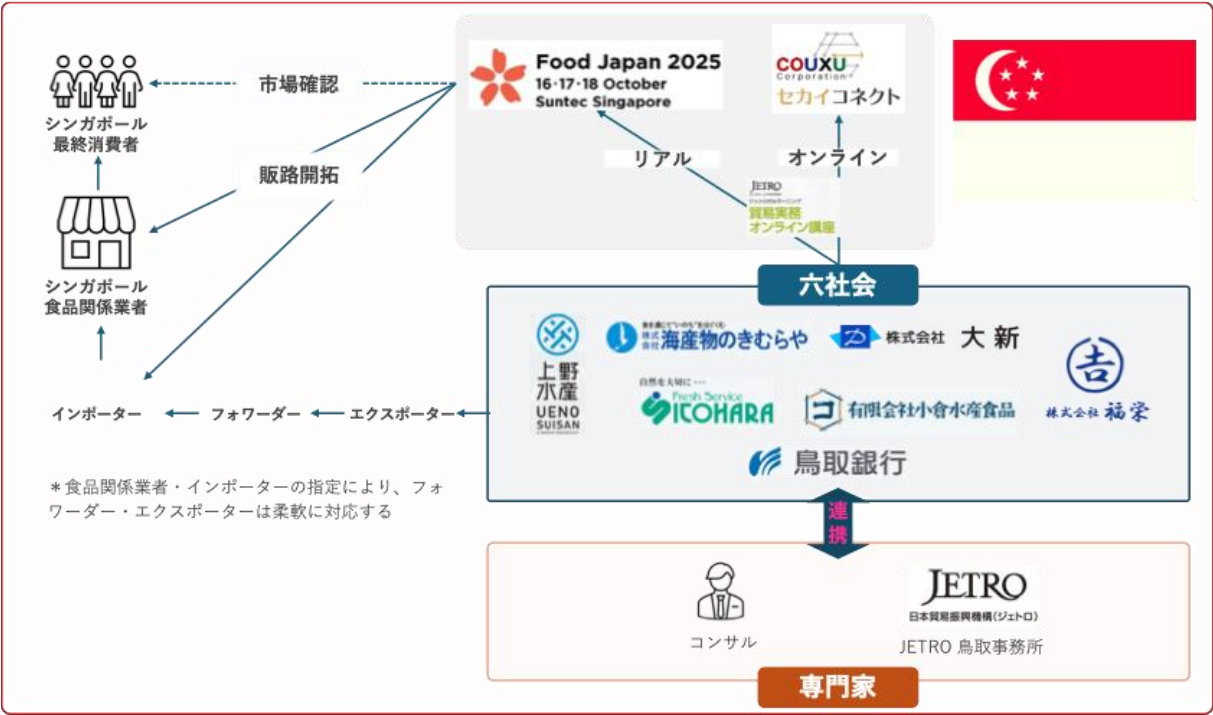
・現地のニーズやバイヤーからのフィードバックを踏まえ、商品改良や販売戦略を随時見直し、競合との差別化を図る。

輸出事業計画

※申請者名：六社会

品目：水産加工品

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

品 目 (水産加工品)	現状(令和6年度) R6年4月～7年3月	目標年(令和10年度) R10年4月～11年3月
輸出額(千円)	—	299,999
輸血量(KG)	—	18,000
輸出国先	—	シンガポール