

# 輸出・国際局長賞

## 与力水産株式会社 (高知県宿毛市)

水産品  
(冷凍魚等)

・タイ  
・ベトナム  
・シンガポール

### 直接貿易で、「すくも」の魚のブランド価値を向上

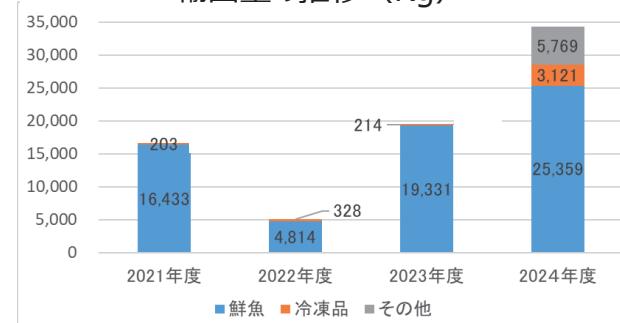
#### 取り組み内容

- 2008年高知県の西部に位置する宿毛市で創業。「すくも湾漁業協同組合・中央市場」の魚を中心に主に高知県の約1500の多品種の魚介類を販売。
- 輸出開始は2017年。直接貿易で、現地パートナー、シェフから現地の嗜好、要望を細かく聴きながら、漁場の情報を共有することで、きめ細やかな商談を実現、高知県の魚の価値を高めながら、輸出拡大している。
- 定置網事業に進出。生産者となり鮮度、量のコントロールをしている。高品質な冷凍魚を提供でき、魚価の向上に結びついた。
- 自社で直接貿易をするために必要な輸出業務に関する知識を得るために、教育投資を行い、人材を育てた。

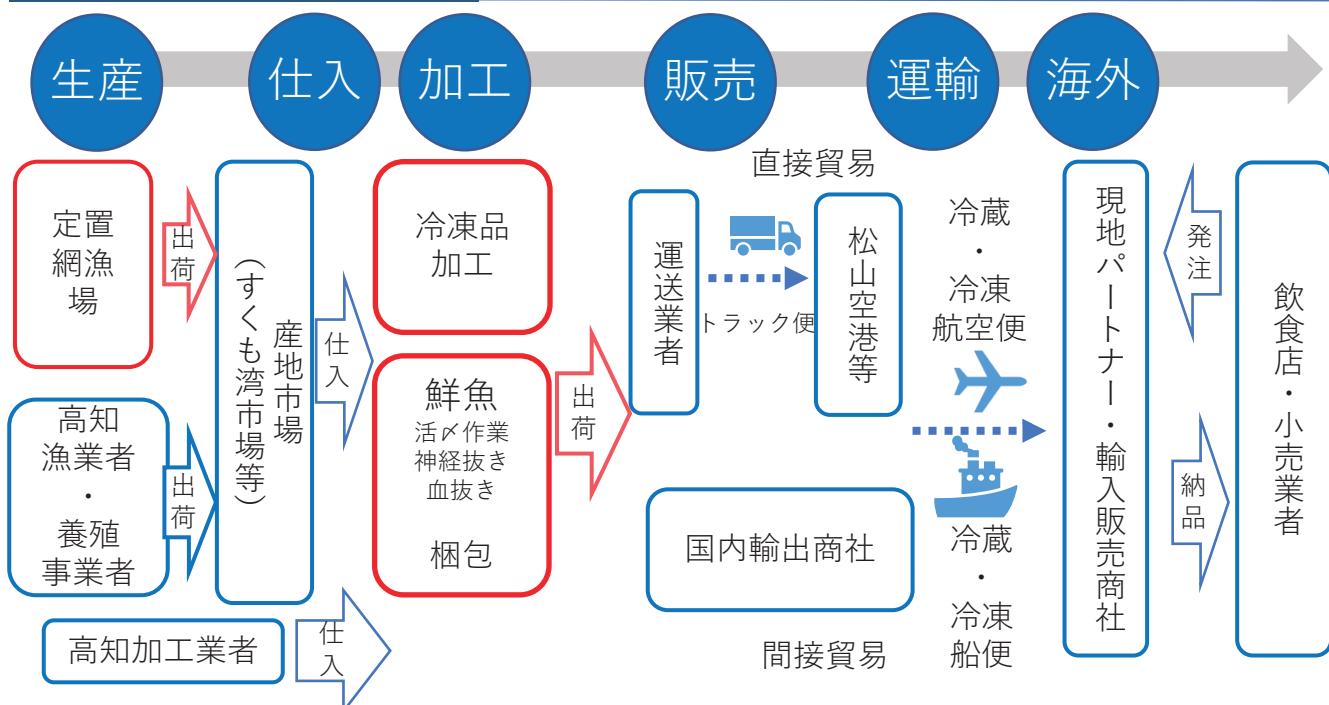
#### 輸出実績の推移



#### 輸出量の推移 (Kg)



#### 輸出の仕組みチャート



## 輸出に取り組んだ背景

- 2017年に輸出をスタート。当初は、国内商社との取引を行う間接貿易から始まったが、2018年に海外事業部を立ち上げ、自社で輸出に係る貿易実務を開始、海外展示会等を通じて現地パートナーを開拓、直接貿易を開始した。
- 現地パートナーとの関係や輸出の仕組みが出来上がった時期にコロナ禍となり、国内、輸出事業ともに落ち込んだ。また、中国の日本産水産物輸入が止まったことも影響した。その後、輸出に積極的に取り組み業績は回復、2022年には、北米への輸出も始まった。
- 2024年の輸出額の8割以上が、直接貿易となった。

## 課題と解決のポイント

### ◀プロトン凍結機の導入

冷凍品は、ドリップが出ることが品質低下の大きな要因であり、これを解決することを、高級レストランのシェフから要望されていた。

### ◀定置網事業に進出

大ロットでの受注に対応するためには、各漁場の漁獲状況を把握、調達する必要があり、自社で量を確保する必要がある。

### ◀グループチャットの活用

漁港にあがる魚は、魚種、品質、サイズ、数量が常に変化する。現地の希望する商品を調達するだけでは、販売が難しい魚類が発生してしまうケースがある。

2014年高知県で初めて、プロトン凍結機を導入した。当時は、挑戦的な投資ではあったが、シェフからの評判は、大変好評であった。魚価を上げる事につながり、高知県の他の業者も導入するような拡がりがある。

コロナ禍に検討をはじめた貝ノ川定置網事業が2022年末に実現化し、2年後の2024年には、採算ラインと考えていた漁獲量を確保。活け込みができるため、品質を最大限に考慮した供給が可能となった。

現地パートナーとその先の小売店、シェフへ細やかな情報共有をするために、グループチャットを利用。日々の密なコミュニケーションが発注に繋がった。

ブランドロゴシール▶



▲貝ノ川定置網漁風景

輸出用▶



に梱包された自社取扱い鮮魚

▼鮮魚便搬出の様子



▲ご利用いただいているシンガポール現地レストラン「SAKEMARU」工藤シェフ

## 今後の展望

- 現地での展示会や現地シェフからの食材についての相談に高知県の食材を紹介。魚のみならず、土佐あかうし、かんきつ類の直七、地酒等の取り扱いを希望される事が増えた。各生産業者との橋渡しの仕事も高知への貢献と思い、取り組んでいる。
- 新しい取引国の開発として、インドネシアを考えている。特定技能外国人人材としてインドネシアからのスタッフを雇用している。母国へ帰った際は、現地でも有望な人材となると考えている。水産大国のインドネシアでのビジネスは有望ととらえている。
- 現在稼働中のプロトン冷凍機の稼働率はこれ以上増やせない状態で、輸出用に回す分を確保すると国内分を対応できないため、さらなる拡大を計画している。