

輸出事業計画

※申請者名：有限会社東海産、品目：塩干加工品、鶏肉

1. 輸出における現状と課題

【現状】

当社は、H5年に貿易業へ参入し、その後、H18年に香港支店を設立して以来、当社の国内主力商品である塩干加工品と、徳島県産の鶏肉を主要輸出品目として輸出に取り組んでおり、令和2年度には、香港向けの輸出は当社全体で112.8tを達成している。

①塩干

香港市場に参入した当初は、外国産のボイル蟹や鮭フィレが主要な輸出品目であったが、香港市場での価格競争の激化により、輸出量の減少が進んだ。そのため、香港市場での拡大が見込める商品として、自社製造の干物製品や、ちりめんやしらすなどのいわし類の加工品を輸出重点商品に据え、販路拡大に取り組んできた。その結果、H25年度では4.4tだった自社製造の塩干加工品の輸出量は、R2年度には18.8tに伸ばすことができています。

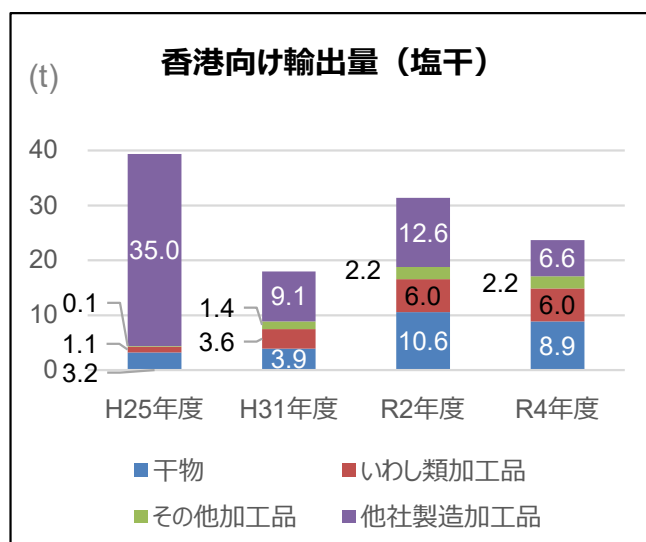
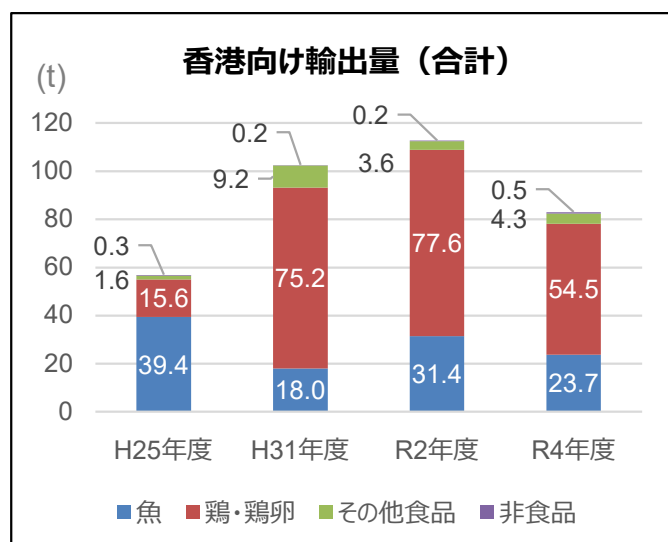
令和5年度に、ちりめんとしらすを製造するための専用工場を新設し、海外マーケットに対応した品質の商品の製造が可能となっている。さらに、令和7年度には、干物加工場の改修を計画しており、干物の品質向上を目指していることから、今後も自社製造の塩干加工品を重点商品として輸出促進を図る。

②鶏肉等

現在当社では、地鶏の「阿波尾鶏」、銘柄鶏の「彩どり」、「神山鶏」、「阿波すだち鶏」の徳島県産4銘柄を取り扱っている。香港市場に参入した早い段階で、阿波尾鶏の現地大手スーパーマーケットチェーン店での販売が決まり、安定して輸出量を伸ばしてきた。H25年度では15.6tだった鶏肉の輸出量は、R2年度には、48.8tに伸ばすことができています。近年の仕入価格の高騰により、価格の高い阿波尾鶏の輸出量が停滞気味であるが、銘柄鶏の販売を強化することで、輸出量を伸ばしてきた。

また、H29年度より業務用鶏卵の輸出も開始したが、R2年冬の高病原性鳥インフルエンザの流行拡大により、香港への輸入が禁止された。輸入規制解除後、鶏卵価格の高騰や輸送費の高騰のよって値段の折り合いがつかず、現在も再開には至っていない。

今後は、コロナ禍で香港人の食生活に変化が生まれ、需要が増えた小売用の加工品を強化すると共に、当社の弱みである外食向けの販売強化を目指している。



輸出事業計画

※申請者名：有限会社東海産、品目：塩干加工品、鶏肉

1. 輸出における現状と課題

【課題】

①塩干（干物）

- 干物の原料となる魚の仕入れ価格の高騰
- 地球温暖化を要因とした、漁獲時期や漁獲エリアの変化による漁獲量の減少
- 建物、機械設備の老朽化
- パッケージをリニューアルしたが、機能性を重視した包材を使用した結果、デザイン性が損なわれた

②塩干（ちりめん、しらす等いわし類）

- 漁業関係者の高齢化による人材不足
- 製造担当者個人の経験値による製造工程のため、品質が不安定
- 地球温暖化による海洋環境の変化で、漁獲量の減少が懸念される

③鶏肉

- 円安に伴う飼料価格の高騰や物価高騰を要因とした仕入価格の高騰
- 鶏インフルエンザの発生件数の増加

④共通

- 物流業界の「2024年問題」に起因した、倉庫保管料の負担増加
- ガソリン価格高騰による国内輸送費の負担増加
- 円安による海上輸送費の負担増加
- 販売先に偏りがあり、飲食店やコンビニ、個人経営の小売店への販売割合が少ない
- 香港のローカル事業者への販売割合が低い
- 香港支店の人材不足による、営業力低下

2. 輸出事業計画の取組内容

課題解決に向けた取組

①塩干（干物）

- 原料不足に対応するため、冷凍原料の拡充及び仕入エリアの拡充で、安定供給を目指す
- 海外での販路拡大のため、令和7年度でのISO22000の取得を目指す
- 新型の機械設備を導入し、作業効率化による生産能力の拡大を目指す
- パッケージを、機能性とデザイン性に優れた包材に変更する

②塩干（ちりめん、しらす等いわし類）

- 高品質な原料の安定確保を目的に、製造業に進出し、自社での原料製造を開始した
- コンサルタントを採用し、新設した加工場の、令和6年度中のHACCP認証取得を目指す
- 品質の安定と作業効率向上のため、製造工程を一元化し、今後はDX化によってさらなる生産性の向上を目指す
- 既存の商流を活かし、他府県産や外国産原料を使用して、漁獲量の減少に対応する

輸出事業計画

※申請者名：有限会社東海産、品目：塩干加工品、鶏肉

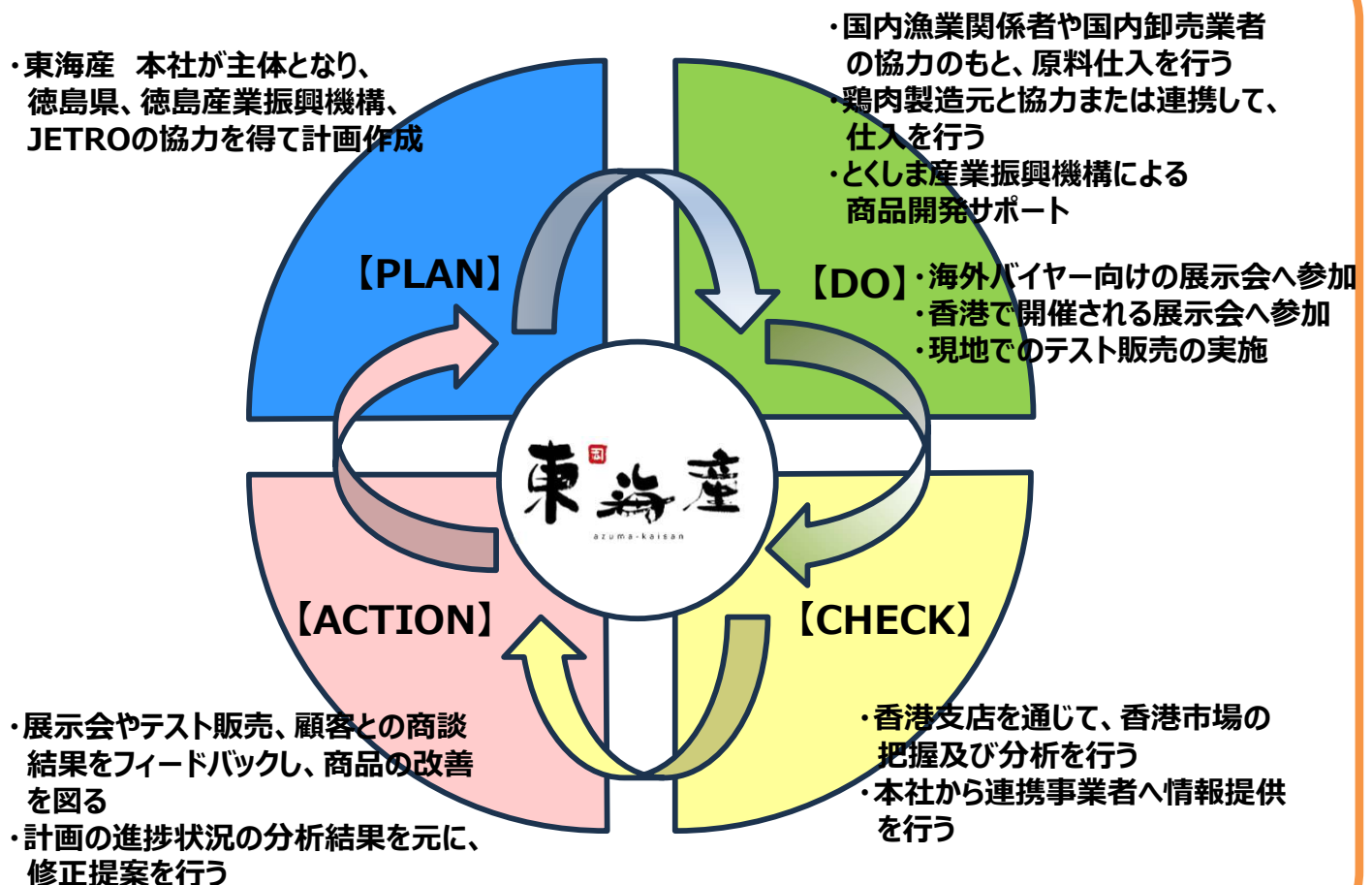
③鶏肉

- 現地の需要に対応した、簡単調理の加工品開発をすすめる
- 鶏インフルエンザによる輸入停止の影響を受けにくい、加工品の開発をすすめる
- 高価格帯の阿波尾鶏は、飲食店（特に、高級レストランやホテル）への営業を強化する
- 徳島県産以外の産地からの仕入を新たに増やし、産地の多角化による鶏インフルエンザのリスク低減を図る

④共通

- 六次化の専門家の協力のもと、高価格でも売れる新商品の開発をすすめる
- 展示会へ参加し、新商品やリニューアル商品のマーケティングを実施する
- 当社の弱みである、飲食店向けの営業を強化する
- 当社の弱みである、ローカル事業者への営業を強化する
- 新たに採用した現地スタッフの育成に注力し、営業力強化を図る

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



輸出事業計画

※申請者名：有限会社東海産、品目：塩干加工品、鶏肉

4. 輸出目標額

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

塩干加工品	現状 (令和4年度)	目標年 (令和8年度)
輸出額（千円）	42,679	48,969
輸出量（kg）	22,634	26,000
輸出先国	香港	香港
生産金額（千円）※1	739,852	813,837
取扱金額（千円）※2	509,618	535,099

※1 当社製造・加工品（魚の干物、いわし類加工品、その他塩干加工品）
※2 販売のみを行う（他社製造）塩干加工品

鶏肉	現状 (令和4年度)	目標年 (令和8年度)
輸出額（千円）	54,815	58,880
輸出量（kg）	54,530	57,900
輸出先国	香港	香港
取扱量（kg）※3	54,530	57,900

※3 国内での販売取扱いは無し