

輸出事業計画

※申請者名：株式会社リブル、品目：牡蠣

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- 当社は、牡蠣の生育の安定化及び歩留まりの向上を図るため、先進的な養殖技術であるシングルシード方式を導入しつつ、干出による成長抑制を実施することによって、輸出先国のニーズに対応した輸出の対応を図っている。
- 日本の人口減少、経済停滞を見据えて、成長する新興国市場の獲得を目的として、令和4年度から東南アジア産直ECを運営する企業と連携し、マレーシア国内飲食店向けの生食用殻付き活き牡蠣の海外輸出を開始した。
- 輸出ターゲット国についてはシンガポール、マレーシア、インドネシアとしており、シンガポールでは活き牡蠣のニーズが高く、マレーシアでは生食規格の冷蔵殻付き活き牡蠣の引き合いがある。さらに、インドネシアでは殻付きの大きなサイズの活き牡蠣にニーズがある。

【課題】

生産・製造

- 冷蔵活き牡蠣市場に参入するために、日持ちがよく、生食に適したサイズに生育させるため、潮間帯養殖を導入する必要がある。
- 加工**
- ディストリビューターからは冷凍加工品の要望があるため、冷凍の牡蠣についても対応を進める必要がある。
- 海外輸出にあたってHACCP等の衛生管理が必要なため、社員教育の体制を構築する必要がある。

物流

- 国内物流（産地から市場・空港まで）において、徳島県南部の市場便廃止による影響で、民間の運送会社の利用しか選択肢がない。

販売

- 冷凍商品の取引価格、細かいマーケティング戦略とそれに伴うデザイン戦略が欠如している。

2. 輸出事業計画の取組内容

生産・製造

- 人工種苗のシングルシード生産方式を用いた、潮間帯養殖法の導入により、生育の安定化と日持ちを実現する。

牡蠣の種苗から成品までを育成・販売



三倍体人工種苗

染色体操作を行い、産卵しない＝身落ちせず、**1年中食べられる牡蠣の種苗**を生産。



中間育成貝

短期サイクルで生産できる半成品。
試験養殖にも活用できる牡蠣も自社漁場で生産。



成品貝

欧米で浸透しているカゴを使った養殖手法で、
 ✓ **美しく身入りの良い牡蠣**生産
 ✓ **データ取得**しやすい養殖工程
 ✓ 拡大しても**海を汚さない**を実現。

加工

- 2023年から冷凍加工品の商品化に着手した。
- 社員教育を通して「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理」の徹底を目指す。
GFPグローバル産地づくり推進事業を活用し、2023年度は12月に代表従業員2名が講習受講完了した。

物流

- 日本通運の専用定期便の活用を2023年度に実証試験を開始した。

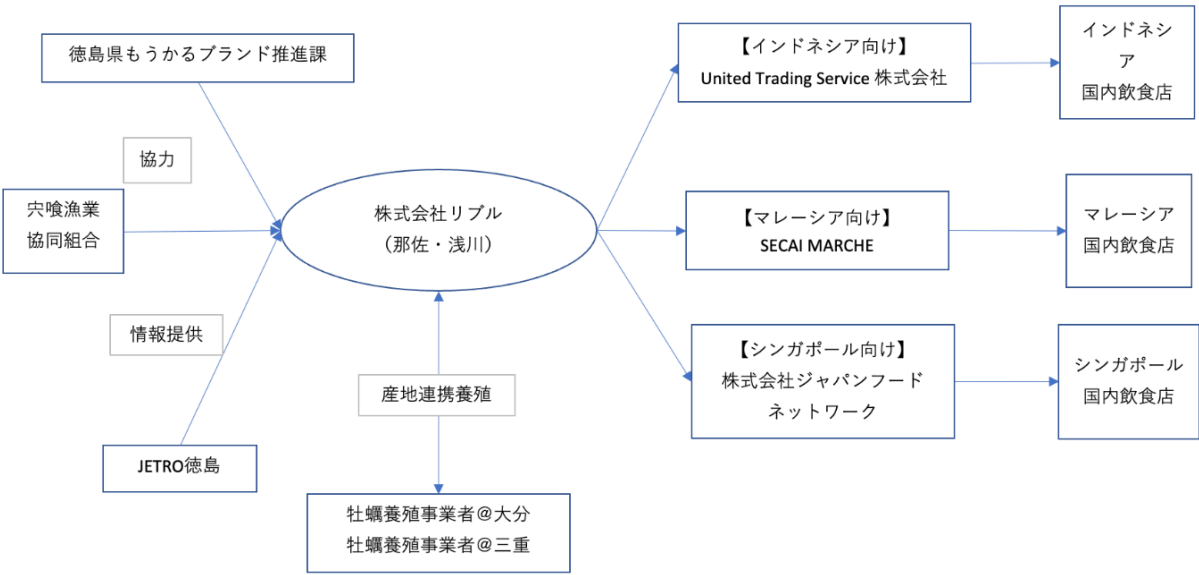
販売

- GFPグローバル産地づくり推進事業を活用する。外部の専門家を招聘し、マーケティング戦略立案と具体的なデザイン戦略の策定を講じる。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社リブル、品目：牡蠣

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



産地連携養殖：大規模生産および高歩留まり養殖を実現させるため、適時適地での養殖を実施。
穴喰漁協による協力：漁業権の付与や地域での漁業者雇用に協力いただく。
徳島県もうかるブランド推進課による協力：商談会や輸出商社とのマッチングへの協力をいただく。

PLAN
穴喰漁協協力の下、JETRO徳島、もうかるブランド推進課がサポートして輸出対象国毎に輸出計画を作成

DO
産地連携先、国毎に現地バイヤーと協力しながら輸出計画に基づいた取り組みを実行

ACTION
輸出相手先のニーズに合わせた商品改善と提案を行い、問題点の改善・事業計画の見直しを実行

CHECK
事業計画の達成度を確認し、取組の有効性評価を実行し、マーケットニーズの把握と整理、需要を把握

4. 輸出目標額

品 目		現状 (令和4年度) 2022年4月～2023年3月	目標年 (令和8年度) 2026年4月～2027年3月
牡蠣	輸出額（千円）	100	30,000
	輸出量（kg）	40	12,000
	輸出国先	マレーシア	マレーシア、 インドネシア、シンガポール