

輸出事業計画

※申請者名：ハチカン事業協同組合、
品目：ボイル帆立、ズワイガニむき身

様式 2

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- 平成25年から輸出専門の部署を設置して、地元八戸で水揚げされたサバやイワシ等を加工した煮魚・缶詰を米国・東南アジア・豪州に輸出してきたが、近年、水揚げ量が減少し、原料の確保が困難な状況が続いていることから、新たな輸出の柱となる商品として「青森県産ボイル帆立」、「ズワイガニむき身」を輸出強化品目として取り組んできた。
- 「ボイル帆立」、「ズワイガニむき身」はいずれも、当社独自の製法で加工処理されており、「即食可能」・「殻のごみが出ない」・「品質が安定し国内外のプロの料理人から高い評価を得ている」という共通点があり、食のレベルが高く食にお金をかける欧米のバイヤー等から高い評価を受けている。
- 新型コロナウイルス感染拡大と原料価格の高騰の影響により極端な販売不振となっている。

【課題】

【各国共通：販売】

- これまで、国内と同じスペック（量目、パッケージデザイン、規格、包材等）の商品を海外に輸出してきたが、現地ニーズを把握し、相手国のニーズに応じた商品提案を実施する対応が十分にできていない。
- 日系商社との取引がほとんどであり、展示会・商談会等で味の評価は高いものの現地量販店、飲食店に販路を有するバイヤーと成約に至っていない。
- 「ボイル帆立」は貝ひも付きの半成貝を原料として製造するが、半成貝（英訳：ベビーホタテ）が、成長途中で水揚げされたホタテというイメージを与えており、原料に関する誤った認識をされている。

- 【米国：製造】米国の規制に合わせた食品接触の容器包装とFSMA対応等の規制面での対応が必要。
- 【米国：加工・物流】地方部に輸出する場合は、冷凍輸送が可能なルートを構築する必要がある。
- 【米国：販売】日系商社との取引がほとんどであり、展示会・商談会等で味の評価は高いものの、現地量販店や飲食店に販路を有するバイヤーと成約に至っていない。またコロナ禍で、店頭での実演販売ができず、販売が低迷している。

- 【ノルウェー：製造】新規市場のため、日本産品自体のニーズが把握できておらず、どのようなパッケージや商品形態が市場に馴染むのか確認する必要がある。
- 【ノルウェー：加工・物流】冷凍輸送も含め、適切な輸送方法を検討して効果的な輸出ルートを構築する必要がある。
- 【ノルウェー：販売】輸出実績がないため、ニーズ把握のマーケティングリサーチ・効果的なPR方法の検討が必要。

2. 輸出事業計画の取組内容

【各国共通：販売】

- 現地のバイヤーへのヒアリング、消費者へのマーケットリサーチを通して、各国毎の嗜好、食文化、ターゲットに応じた商品規格の検討、メニュー提案、それに対するアンケートデータの収集を実施。
- 現在日系のみになっている商流についても見直し、現地系小売店・スーパーの販路開拓に取り組むとともに、JETRO主催の商談会への参加や、JETRO輸出プロモーターのネットワークによる海外バイヤーとの商談を実施する。
- ベビーホタテという単語は使わず「ボイル帆立」と呼称し、旬の時期に水揚げされた県産ホタテである「新しいもの」「プレミアム感のあるもの」という差別化を明確に訴求する。また、和食メニューだけでなく、ローカライズしたメニューを開発し、外国語のレシピを作成する。

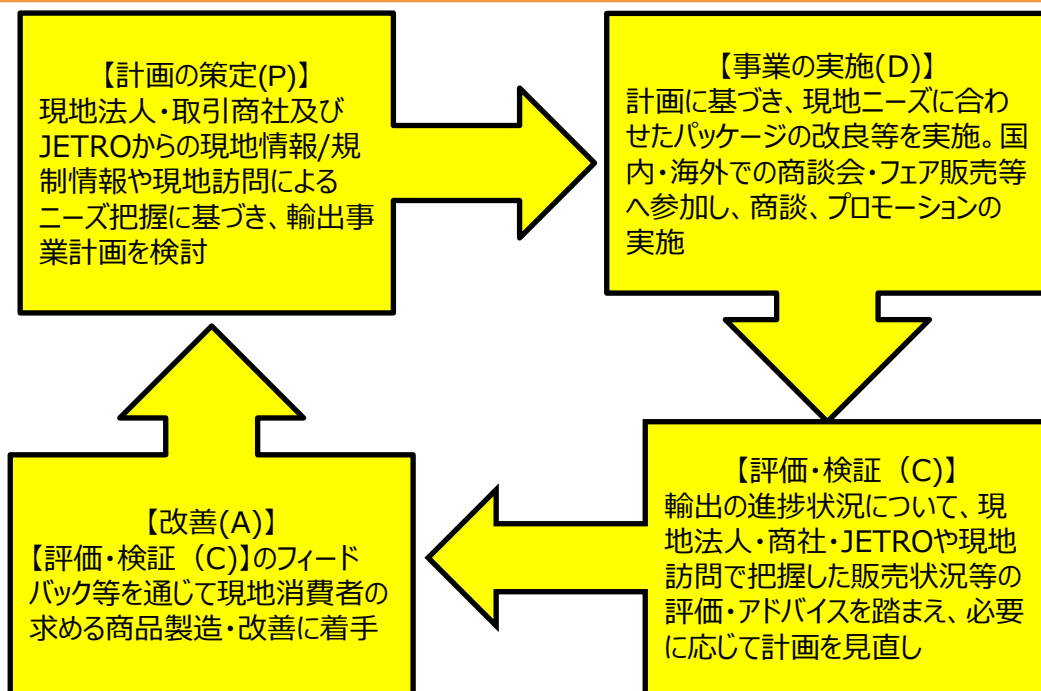
- 【米国：製造】バイヤーへのヒアリング、現地市場調査と並行しながら、現地向けに対応した原材料・包材の検討・商品開発を行う。また、ボイル帆立製品は、食品安全計画を作成し、FDAの定める2024年の食品施設登録の更新を行う。
- 【米国：加工・物流】冷凍でのテスト実証を行いながら、最適な輸送ルート（コスト・輸送期間・通関スピード等）を特定する。
- 【米国：販売】これまで日系スーパーに対する販売のみで輸出に限界があった。現地系小売店、スーパーへの販売開始を狙うために、現地スーパーに販路を有するバイヤーと商談し、ニーズにマッチした量目、パッケージ情報を取得する。アフターコロナでは実演販売が可能な店舗が増加してきているため、サンプル提供を伴うプロモーションを実施する。

- 【ノルウェー：製造】バイヤーへのヒアリング、現地市場調査と並行しながら、現地向けに対応した原材料・包材の検討・商品開発を行う。
- 【ノルウェー：加工・物流】現地までの輸送コスト・時間・品質維持を検証する。
- 【ノルウェー：販売】一般消費者への試食を行い、BtoC向け消費者アンケートによるマーケティングリサーチの実施や有名シェフに対するヒアリングを実施し、飲食店、レストラン卸向けのBtoB向けマーケティングを実施し、そのデータを元に現地消費者ニーズ、飲食店ニーズをデータ化しバイヤーと商談することにより成約率を高める。

輸出事業計画

※申請者名：ハチカン事業協同組合、
品目：ボイル帆立、ズワイガニむき身

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

ボイル帆立	【現状】 (令和4年度)	【目標年】 (令和9年度)
輸出額（千円）	10,920	300,000
輸出量（kg）	7,100	150,000
主な輸出先国	米国	米国・ノルウェー

ズワイガニむき身	【現状】 (令和4年度)	【目標年】 (令和9年度)
輸出額（千円）	3,418	20,000
輸出量（kg）	500	2,600
主な輸出先国	英国	米国・ノルウェー

- 現在のボイル帆立工場の生産量は150トン/年だが、200トン/年の生産能力がある。余力の50トンを輸出に向け、令和9年までに3億円（150トン）の輸出を達成し、工場を増設し、さらに輸出拡大を強化していく。
- ズワイガニの新規輸出先としてノルウェーに販路開拓する。