

輸出事業計画

※申請者名：株式会社ヤマイチ

品目：小魚加工品（しらす、小女子、ちりめんじゃこ等）

1. 輸出における現状と課題

【背景】

しらすは、太平洋沿岸の広い地域で漁獲され、中でも茨城県沿岸の常磐沖ではえさとなるプランクトンが豊富であり、全国でも有数の漁場である。一方で、漁業従事者の高齢化や人手・後継者の不足、設備の老朽化などが深刻な状況であり、産地の継続が危ぶまれている状況が続いている。

また、国内は少子高齢化および2008年をピークに人口が減少傾向にあり、今後は国内の食品全般の市場は縮小する可能性が高い。このため、しらすを原料とする小魚加工品の製造にあたっては、輸出に目を向けた経営が必要となっており、弊社としても今年度から小魚加工品の輸出を視野に動き始めた。

【課題】

- ①（生 産）原料の漁獲量は安定しているが、年々高齢化や後継者不足により働き手が不足している点。
- ②（製造加工）加工設備のメンテナンス性の低さ、汚染リスクが高くなり、認証取得においてネックとなっている点。
- ③（販 売）国内産の小魚加工品を取り扱う商社等が少なく、弊社の取引先となる事業者を見つけれられていない点。

2. 輸出事業計画の取組内容

①（生 産）

原料の生産者の減少に併せ、弊社近隣の同業者（小魚加工業者）も減少傾向にある。そのため、弊社においては茨城県内で水揚げとなった原料のうち45%を仕入目標として営業活動を行う。将来的には5%アップ、県内の水揚げ原料50%を目標としている。

②（製造加工）

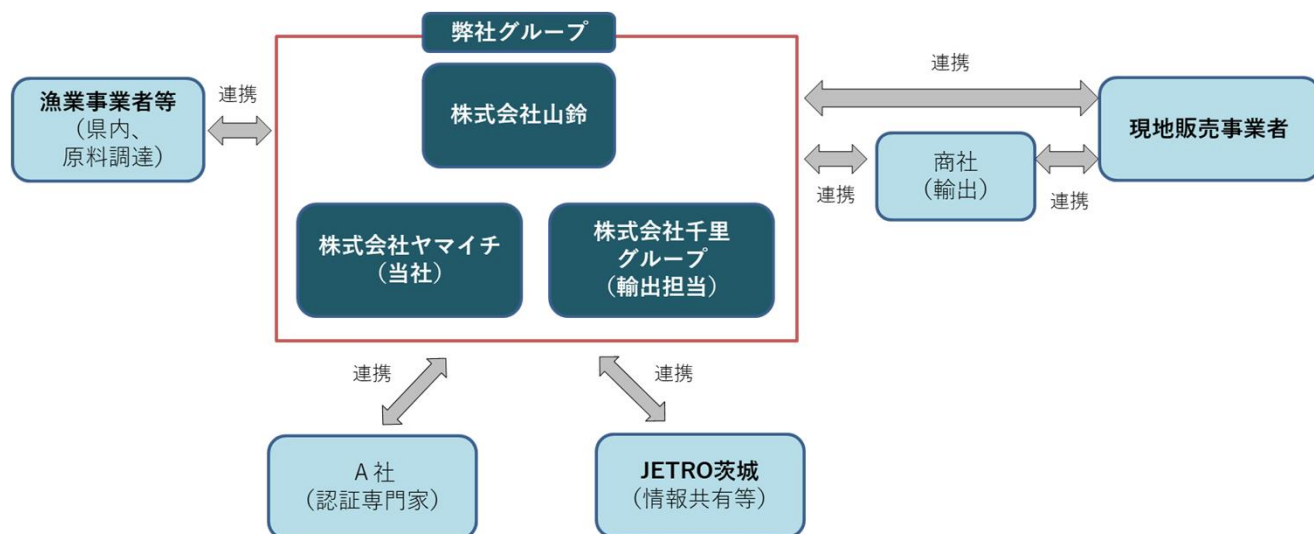
HACCPハード事業を活用してFSSC22000認証に対応した煮沸釜及び乾燥機を導入し、メンテナンス性の向上（乾燥スペースの改善釜の鏡面仕上げ等）による汚染リスクの低減、機能向上（原油量の削減等）を実現させ、水産加工場としてFSSC22000を取得し、現地バイヤーの要望や規制に対応する。

③（販 売）

海外バイヤーを対象とした国内外の展示会、商談会に参加する上、シンガポールに関しては、グループ会社となる(株)千里を通じて輸出は可能。現地寿司屋等を対象に販売網を広げていく方針。

タイ向けに関しては、同国の大手商社への商流をいち早く構築できるように現地渡航・面談を重ねリレーション強化を図る。

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：株式会社ヤマイチ

品目：小魚加工品（しらす、小女子、ちりめんじゃこ等）

4. 輸出目標額

小魚加工品（しらす、小女子、ちりめんじゃこ等）	現状 (令和6年6月期)	目標年 (令和12年 6 月期)
輸出額(千円)	10	40,000 (シンガポール20,000、タイ20,000))
輸出量 (kg)	7	20,000 (シンガポール10,000、タイ10,000)
輸出先国	タイ	シンガポール・タイ
取扱量 (kg)	取扱量2,500,000	取扱量3,100,000