

輸出事業計画

※申請者名：三重県漁業協同組合連合会、品目：まだい、ぶり

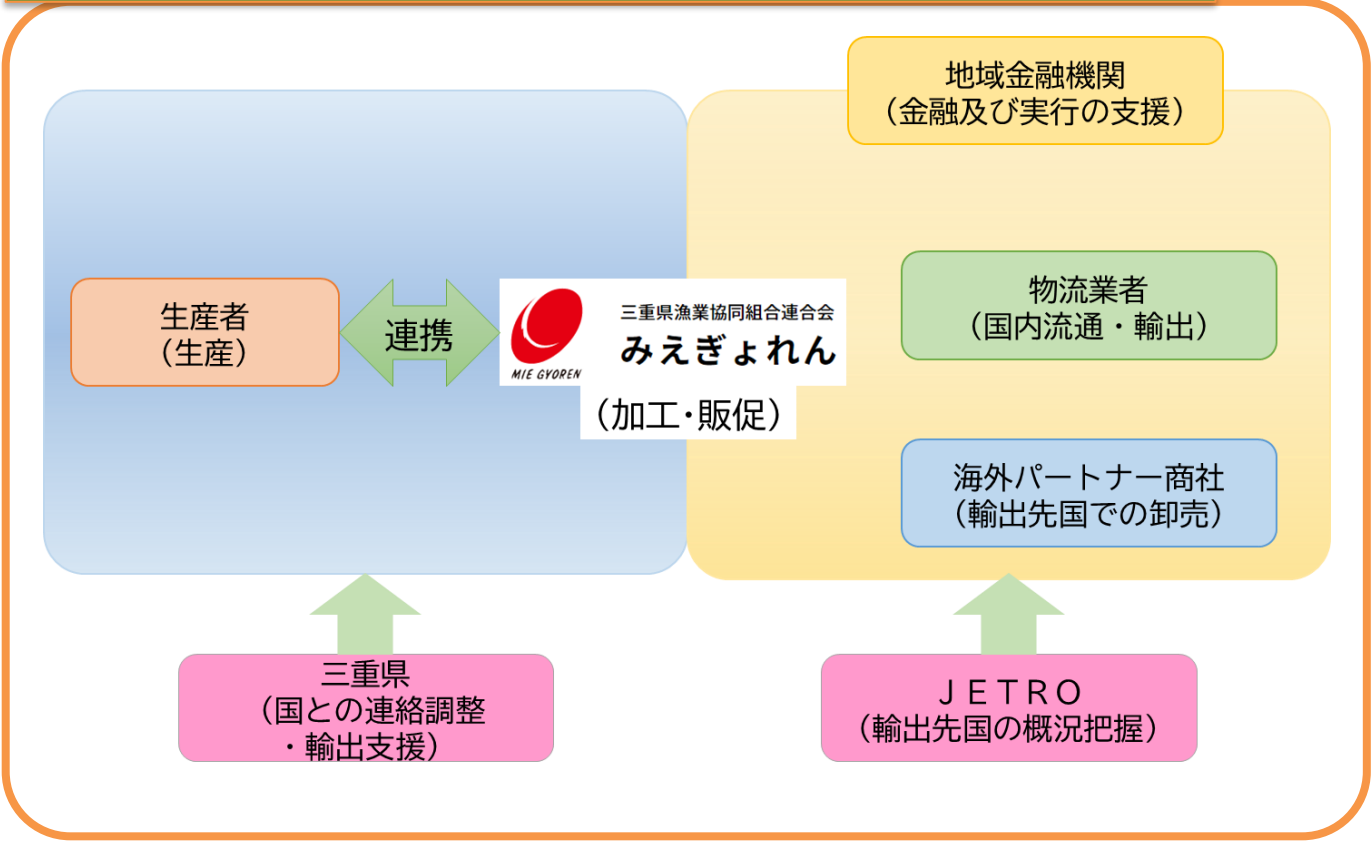
1. 輸出における現状と課題

- 少子高齢化が進む我が国において、国内の水産物消費は減少を続けており、漁業・養殖業並びに水産関係の事業継続は厳しい状況が続いている。
- 漁村地域の人口減少や高齢化から、養殖魚生産に必要な労働力が減少している。
- 幅広いマーケットニーズに応えていくには、冷凍での製品提供が必要であるが、冷凍設備が導入されておらず、施設の老朽化も進んでいる。
- 東京や横浜など関東圏からの輸出が中心となっていることから、地の利を生かした中部圏からの輸出も検討し、取り組む必要がある。
- 東南アジアを中心に冷凍・チルドの需要があるが、大手代理店などが既に商流を形成している地域が大半で、一部の国や地域によっては価格競争となっている。

2. 輸出事業計画の取組内容

- 親日的で所得が向上している「タイ王国」を輸出ターゲット国とし、ASEAN諸国、北米、ヨーロッパ、中東、インドネシアのイスラム諸国等の幅広い海外市場での活動も合わせて展開する。
- 輸出向けマーケットイン型養殖業にチャレンジして収益を向上させるとともに、生産者のシステム化、法人化に取り組み、養殖業の継続、発展を目指す。
- ブリ、マダイに適した冷凍設備等の選定・導入を進める。
- 産地の特色を生かすため、中部国際空港を使った空輸を検討する。
- 海外現地で流通する安価な代替魚や、すでに海外に展開している日系同業他社の製品との差別化を目指すためのブランド戦略を構築する。

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



4. 輸出目標額

	輸出品目	現状 (令和5年度)	目標 (令和8年度)
輸出額 (円)	伊勢まだい	500,000	20,000,000
	伊勢ぶり	0	75,000,000
輸出量 (kg)	伊勢まだい	300	6,000
	伊勢ぶり	0	25,000
輸出先国		アメリカ、タイ	タイ、ベトナム、シンガポール、マレーシア、アメリカ

* 伊勢まだいにはみえまだいを含む