



大分県 浪井丸天水産

『ハマチを台湾、米国へ』

【主な品目】

ハマチ

【主な輸出先国・地域】

台湾、米国

【輸出取組の概要】

- ◆ 自社ブランド「豊後ハマチ 若武者」を冷蔵空輸で台湾、米国に輸出
- ◆ 当社の商品を取り扱っている県内企業数社とタイアップし、視覚的に付加価値のわかるPR動画を制作

【輸出実績】（令和3年度より輸出開始）

| | 輸出額(万円) | 輸出量(t) | 出荷時期 |
|-------|---------|--------|------|
| 令和6年度 | 209 | 1.12 | 通年 |
| 令和5年度 | 35 | 0.18 | |
| 令和4年度 | 100 | 0.67 | |

【効果があった取組】

インスタグラムなどのSNSを活用した情報発信に、現地で大きな反響があった

【取り組む際に生じた課題及び輸出後に抱えた課題】

- 1 取引拡大に伴い、委託先である連携事業者の加工処理対応が逼迫し、供給体制が不安定化
- 2 商談会等で自社ブランド商品の魅力を伝える効果的なPR戦略

【生じた課題への対応】

- 1 自社加工施設を整備し、稚魚調達から養殖、加工、搬送に至るまでのプロセスを自社で完結する体制を確立
- 2 当社の商品を取り扱っている県内企業数社とタイアップし、PR動画を制作。さらに自社のキッチンスタジオを整備し食べ方の紹介動画を制作、SNSで発信

【対応の結果】

- 1 商品の安定的かつ効率的な供給体制を構築
- 2 PR動画を契機に米国の料理店と商談、現地卸売企業の日本法人を通じて、米国向け輸出を開始

【今後の課題・展望】

- 1 米国市場のターゲットをより明確に把握するため、市場調査を実施し輸出を拡大
- 2 JETRO主催の展示・商談会への参加等を通じ、台湾、米国以外の輸出先を開拓
- 3 米国大手企業等との取引の実現に向けて、要求される施設基準等に対応可能な国際認証等を取得した加工施設との連携を模索

【活用した支援・施策】 -

【ウェブサイト】 <https://wakamusha-oita.com>

【連絡先】 担当者名：浪井丸天水産 代表 浪井 大喜、TEL：0972-43-3700



豊後ハマチ「若武者」



養殖生け簀