

加工食品輸出クラスターからの
取組事例紹介
石巻食品輸出振興協議会

株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング
取締役 COO 土合和樹

目次

1. 自己紹介
2. 石巻食品輸出振興協議会
3. 加工食品クラスターづくりにあたり、振り返って効果的だったと思ったこと

ご参考

1. 東北農政局取りまとめ加工食品輸出クラスターの取組事例(石巻分)
2. 県産水産物の海外輸出について(過去の資料ご参考に)

1. 自己紹介

【名前】土合和樹

【所属・役職】(株)フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング 取締役 COO

【出身】宮城県仙台市

【職歴】2008年～ 豊田通商(株)(アフリカ、インド、アメリカ等を担当)

2016年～ (株)フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング設立

2017年～ 東北・食輸出推進事業協同組合 設立

2020年～ 宮城県食輸出促進協議会 幹事、石巻食品輸出振興協議会事務局

【趣味】カレー、読書少々、子ども



2. 石巻食品輸出振興協議会について

- 宮城県石巻市の食品輸出拡大に向けて、石巻市産業部の旗振りの下、2016年にスタートした協議会。2020年からFJMが事務局サポートへ加入。加工食品クラスターを形成してアメリカ向けへ輸出を本格化。
 - 2020:改めて石巻の強みと弱みを分析検討。対象市場をアメリカに設定。
 - 2021:市場調査の上、品目を冷凍水産加工品に設定。現地パートナーを開拓。
 - 2022:農林水産省『GPFグローバル産地づくり推進事業』へ申請。FJM社員を1ヶ月現地に派遣。パートナー理解、人間関係構築。→輸出売上約1,000万円
 - 2023:出張・招へいで相互理解深化。フェア実施。→輸出売上約5,000万円
 - 2024:出張・招へいで相互理解深化、フェア実施。→輸出売上約1億円(目標)
 - 2025:FJM社員を現地パートナーへ転籍。さらなる連携、輸出拡大へ。



3. 加工食品クラスターづくりにあたり、振り返って効果的だったと思ったこと

- ① 輸送温度帯でクラスターを区切る(地域で区切らない)
- ② 商談窓口を一本化し、とにかく人間関係づくり
- ③ できれば商流・物流を仮決めしてから商談や展示会に臨む
- ④ やってみる(トライ&エラーでチームに知見を蓄積する)
- ⑤ 行政と民間の役割分担(別添参照)

産地一体で輸出に取り組み
稼げる産地
稼げる水産業にしていきたいと思います！

是非気軽にご相談下さい

株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング
取締役 COO 土合和樹