

産地がやらなきゃダメなのか？

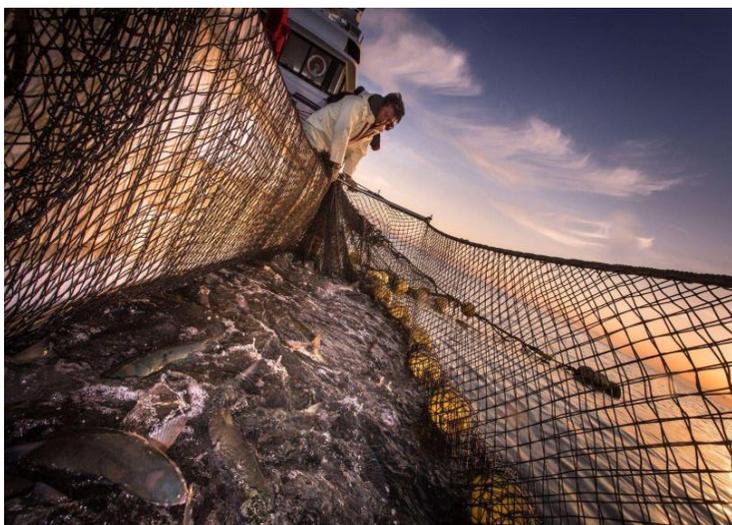
3. 産地がやらなきゃダメなのか？

- 商社、問屋、豊洲に任せたら
- アルプス処理水が放出されますね...
- 産地自らマーケットへ飛び込めば



3. 産地がやらないきゃダメなのか？ 産地自らマーケットへ飛び込めば

石巻食品輸出振興協議会：国、宮城県の後押し（GFPグローバル産地づくり推進事業）を得て、石巻の水産加工団地が一体となり「**石巻は最高のシーフード産地**」としてアメリカへ売り込み中。現地に足しげく通い、**マーケットニーズの把握&商品づくりへ取り組み中。**



最高の漁場・養殖場



**水揚げ市場の眼前に広がる
日本最大級の加工集積地**

→宮城のポテンシャルを実感。売上急拡大中！

4. 何から始めればいいのか？

- ① どこへ売るか仮説を立てる
- ② 商流・物流を仮決めする
- ③ 宮城の強みを定める(対豊洲、対他産地)
- ④ やってみる

4. 何から始めればいいのか？ ①どこへ売るか仮説を定める

我々（宮城の水産物・水産事業者）が勝てるのはどこか？

最大市場の中国&入口としての香港？

比較的親日かつ若く伸びゆく東南アジア？

市場・一人当たり所得が大きめな欧米豪？

豊洲や他の産地と比べたとき、どの市場なら勝負できるか？
（石巻はアメリカを選んだ）

→仮説をつくって、まずやってみる



4. 何から始めればいいのか？ ②商流・物流を仮決めする

商品力を信じて商社に任せる？

売買・物流手配とも自分でやる？（直接貿易）

商流・物流を持つ企業とパートナーシップを組む？（間接貿易）

これを決めないうちはプロモーションはやらない

商流・物流次第で、アプローチすべき相手が違う



4. 何から始めればいいのか？ ③宮城の強みを定める(対豊洲、対他産地)

顧客／商社／パートナーに選ばれる、宮城の強みは...？

- 鮮度？バラエティ豊かな魚種？
- 安定供給？加工？？
- 産地感、躍動感あるコンテンツ？（海、漁師さんの写真や動画、なんなら
産地視察へ招待、ストーリー）
- トレーサビリティ？（米国海産ほ乳類保護法の事例）
- サステナビリティ？（我々がやらなければ！）

相応の覚悟を持って取り組めば、強い差別化の武器に。



5. 行政・漁協・市場の役割は？

本日お聞きの皆さまは、輸出に取り組む主体ではないかもしれないが、「産地の強み」を確たるものにするには皆さまの積極姿勢が必要不可欠。皆さまが「輸出やろうぜ！」と前向きな姿勢で臨めば、産地の強みは練度を増し、宮城からの輸出は間違いなく拡大します。

(再掲)宮城の強みは...？

- 鮮度？バラエティ豊かな魚種？
- 安定供給？加工？
- 産地感、躍動感あるコンテンツ？(海、漁師さんの写真や動画、なんなら産地視察へ招待、ストーリー)
- トレーサビリティ？(米国海産ほ乳類保護法の事例)
- サステナビリティ？(我々がやらなければ！)

→**産地一体で輸出に取り組み、稼げる産地にしていきましょう！**



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ましょう！

是非気軽にご相談下さい

養殖海産物



ホタテ

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : ?



カキ

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : ○



ギンサケ

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : △



ワカメ等

- 需要 : ↑
- 生産 : ○
- 競争力 : ?



ホヤ

- 需要 : ×
- 生産 : ○
- 競争力 : ?

天然水産物...加工が肝に



サバ類

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : △



タラ類

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : △

カレイ・ヒラメ

- **需要 : ○※**
- 生産 : ○
- 競争力 : △

マグロ・カジキ

- 需要 : ○
- 生産 : ○
- 競争力 : △

イカ・タコ

- 需要 : ○
- 生産 : △
- 競争力 : ?

タイ・スズキ

- **需要 : ○※**
- 生産 : ○
- 競争力 : △