

水産加工業等海外展開取組 事例集



目次

- ・まえがき・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
- ・【青森県】 武輪水産株式会社・・・・・・・・・・・・ 2
 (八戸前沖さばブランド推進協議会)
- ・【岩手県】 株式会社ひろの屋・・・・・・・・・・・・ 4
 (東の食実行会議)
- ・【岩手県】 共和水産株式会社・・・・・・・・・・・・ 6
 (宮古チーム漁火)
- ・【宮城県】 株式会社八葉水産・・・・・・・・・・・・ 8
- ・【宮城県】 水月堂物産株式会社・・・・・・・・・・・・ 10
 (日高見の国)
- ・【宮城県】 末永海産株式会社・・・・・・・・・・・・ 12
 (日高見の国)
- ・【宮城県】 株式会社ヤマサコウショウ・・・・・・・・ 14
 (日高見の国)
- ・【宮城県】 株式会社ヤマトミ・・・・・・・・・・・・ 16
 (日高見の国)
- ・【福島県】 株式会社おのざき・・・・・・・・・・・・ 18
 (ふくしま海援隊)
- ・【福島県】 山菱水産株式会社・・・・・・・・・・・・ 20

まえがき

東日本大震災発生から4年が経過し、津波被害が深刻だった地域でも、かさ上げされた土地の上に建物ができ、新しい「まち」が形成されていく時期を迎えています。今年中には、いくつかの地域で街並みの整備が進み、復興が進んだことが目に見えてくるでしょう。

しかしながら、東北の復興が目指すものは、震災以前への復帰ではありません。これからは、これまでの復旧・復興への取組を活かしながら、東北地域が震災以前よりも活力が溢れ、将来への期待が持てる地域として飛躍できるように、更に取り組みを強めていく必要があります。

東日本大震災により甚大な被害を受けた東北地域の水産加工業者等は、グループ補助金等公的支援により設備の復旧は図られましたが、被災してから復旧するまでの間に、従来納入していた商品が他社に替えられ（いわゆる「タナ」を奪われ）、販路が回復出来ていない状況にあります。一度失われた「タナ」を取り戻すことは非常に困難であり、グループ補助金の事業者アンケート調査でも「販路の確保・開拓」が課題の上位に挙げられています。

現状を打開するため、新たな販路として海外市場を開拓していこうと積極的に取り組む水産加工業者や水産加工業者等のグループの活動が芽生え始めています。

このたび、被災した水産加工業者が積極的に海外販路開拓に取り組む際の羅針盤となる事例集を作成しました。

今回取り上げさせて頂きました10の事例は、その企業規模の大小はあるものの、それぞれが持つ経営資源や外部のリソースを活用して海外販路開拓に成功あるいは引き続き挑戦している事業者の取り組みです。本書が、まだ海外展開に取り組めていない事業者の皆さんの参考になるものと期待するとともに、沿岸部の基幹産業である水産加工業の復興のお役にたてれば幸いです。

本書の作成にあたりご多忙中にもかかわらずヒアリングに快く応じて頂いたほか、復興に対する熱い思いを語って頂いた事業者の皆さまに感謝申し上げますと共に、ご協力いただいた皆さまに心から感謝申し上げます。

平成27年3月

水産加工業等海外展開支援プロジェクトチーム

青森県 八戸市

武輪水産株式会社
(八戸前沖さばブランド推進協議会)



武輪水産本社工場

- 住所 青森県八戸市大字鮫町字下手代森 32-1
- 電話番号 0178-33-0121
- 会社 HP <http://www.takewa.co.jp>
- 設立年 昭和 23 年
- 資本金 9800 万円
- 従業員数 235 人
- 海外展開している商品／国
しめ鯖／米国・カナダ・オーストラリア
冷凍鯖／ガーナ・エジプト
※過去実績含む

企業プロフィール／水産加工業務内容

全国有数の水揚量を誇る八戸港のすぐ近くに本社工場を構え、昭和 23 年創業以来八戸港で水揚げされた新鮮な鯖やイカ等の原料をもとに、先端の設備と長年培ってきた加工技術を活かして、多品種の水産加工品を製造している。平成 12 年、冷凍しめ鯖に関する米国 HACCP 認定取得をはじめ、各製造ラインの衛生管理を徹底し、安心・安全な食品づくりに努めている。現在、八戸市内で 4 工場が稼動している。



米国 HACCP 対応工場

<海外展開の契機>

古くからしめ鯖を商社経由で米国へ輸出していたが、平成12年に設備の更新等を行い、米国 HACCP 認定を取得して独自に米国への輸出を始めた。

平成14年から日本産鯖の漁獲高が減少したため、中国山東省煙台市で日本国内向けにノルウェー産鯖フィレの委託加工を開始した。その後、福建省福州市に駐在員をおき、鯖フィレの委託先を福州市に移すと同時にしめ鯖、鯖蒲焼の委託加工も開始した。

また委託加工先を通じて、日本国内向けだけでなく、中国国内向けにしめ鯖、焼きいか、いかキムチを委託先のブランドで製造・販売した。

近年、日本国内の鯖の水揚量が回復しノルウェー産の鯖を委託加工する必要がなくなったため、平成19年で中国での委託加工を終了した。

<直面した課題と解決策>

中国では現地法人がないと中国国内での販売が出来ない。現地法人を持っていなかった同社は、中国国内で販売ができなかったために、鯖フィレを委託加工先のブランドで販売し、その売上に応じて技術指導料、商標使用料を受け取ることで収益を確保した。

<取り組みとして成功した事例>

中国で委託加工を開始した頃、同社に勤務していた商品開発担当の中国人が、家庭の事情で中国(福州)に帰らざるを得なくなった。これを機に、同社の中国駐在員となってもらうことで中国国内で様々な業務の展開ができた。

<今後の取り組みと展望>

震災を契機に八戸市魚市場が欧州 HACCP 対応の高度衛生管理型市場に改修された。同社はEU諸国を含めた海外へ冷凍鯖の輸出を計画中である。

平成25年度に同社は、水産庁の「HACCP 対応のための水産加工・流通施設改修支援事業」を活用して施設を改修し、平成26年8月から稼動を開始している。

平成28年度までに欧州 HACCP の認定の取得を目指し、水産庁に対する申請を準備中である。

岩手県 洋野町

株式会社 ひろの屋
(東の食の実行会議)



商談の様子

- 住所 岩手県九戸郡洋野町種市
22-131-18
- 電話番号 0194-65-5556
- 会社 HP <http://hirono-ya.com/>
- 設立年 平成 22 年
- 資本金 300 万円
- 従業員数 9 人
- 海外展開している商品／国
北紫ウニ、わかめ、鮑／台湾、米国ハ
ワイ

企業プロフィール／水産加工業務内容

北紫ウニ、わかめ、ホヤ、鮑などの加工・販売を行っている。

100 年ほど前、現代表の祖先が香港で干し鮑の加工、販売を行っていた。数世代を経て、その子孫である現代表が「北三陸世界ブランドプロジェクト実行委員会」という会の代表を務め、洋野町内だけでなく、首都圏等との連携により如何にして北三陸の水産加工業を盛り上げていくか試行錯誤している。また、「東の食の実行会議」(※) に参画し同会において、輸出チームの一翼を担い、台湾向けの輸出を推し進めている。首都圏での販路開拓や事業者同士の連携を深めながら、台湾や米国ハワイでの販路開拓を模索している。

※「東の食の実行会議」とは、東日本の食の安心・安全を促進、東日本の食の生産者と支援企業のマッチング活動などを実施する団体。



鮑を加工する様子

＜海外展開の契機＞

今までは、首都圏から地方に人を移動させ、都会の機能を地方に分散することで、地方の人口減少や、活性化に繋がると思っていた。しかし、急成長を遂げるアジアの大都市と競争するためには機能を分散させるのではなく、地方で効率を高め、「地産地消」ではなく「地産地出」できる、世界市場で競争力のある地方を創っていかなければならないと、震災を機に考えるようになった。都会に寄りかかっているだけでは成長することは出来ない。都会にはない、あるいは世界でも飛び抜けた競争力を地方からどのようにしたら生むことができるか、まさに地方にいてもグローバルな視点を持つべきなのかもしれない。

自分たちの地域にもこういったモデルケースが必要であり、今回の台湾では、まさに地方のモデルケースを長い年月をかけてじっくりと創り上げることが本当の意味で地方創生になると確信している。

いわて花巻空港～台湾間にチャーター便が就航し、台湾を身近に感じられた。平成26年「FOOD TAIPEI 2014」に初めて出展し、現地バイヤーと商談をしたことが輸出に取り組むきっかけとなった。

＜直面した課題と解決策＞

「FOOD TAIPEI」等に出展してみて、日本食の認知度が高いことがわかった。また日本食は“北海道”ブランドだけでなく、品質の良いものはそれ相応に評価されることもわかった。ただし、1社単独では量の確保や品揃えの面で限界があり、輸送コンテナの手配や輸送コスト等の面でも負担が大きくなる。輸出したいという志を一

つにする仲間が30社程度集まって共同で取り組めれば、継続的な取引が可能になると考える。

また、ブランドイメージやパッケージに対して、台湾と日本では感覚的な違いがあることがわかった。「工業品等に係るビジネスマッチング・商品開発支援事業」の補助を受け、パッケージ等の開発を試行錯誤しながら取り組んでいる。

中小企業基盤整備機構から「海外展開戦略策定支援事業（F/S支援事業）」の補助を受け、中小機構の専門家等の助言を受けて市場可能性調査を実施した。

＜取り組みとして成功した事例＞

個社ではコスト的にも貿易実務の面においても困難が伴うため、「東の食の実行会議」に代表されるようなベクトルが同じ方向を向いている企業同士が連携し、輸出に取り組むことで継続的な取引につながると考える。また、台湾向けのパッケージ等の開発や台湾市場の可能性調査を国の補助事業を活用することにより輸出に対して手ごたえを感じられた。

＜今後の取り組みと展望＞

台湾人が運営する日本食レストランは数多くあるが、本物の日本食を提供する、日本人が運営するレストランを出店したい。

また、首都圏で同社のブランドが一定程度認知を得た段階で、米国ニューヨークでの販売にも取り組みたい。

東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年までに、海外売上比率を現在の1割から4割程度に引き上げていきたい。

岩手県 宮古市

共和水産株式会社
(宮古チーム漁火)



米国HACCP取得を目指している藤原工場

- 住所 岩手県宮古市長町二丁目3番1号
- 電話番号 0193-64-0036
- 会社HP <http://www.kyowa-suisan.co.jp>
- 設立年 昭和60年
- 資本金 1600万円
- 従業員 45人
- 海外展開している商品/国
冷凍いかそうめん/米国

企業プロフィール/水産加工業務内容

宮古港に水揚げされる前浜もののスルメイカを原料に主にいかそうめんを生産している。業務用向け商品は少量で、売上の8割は個人消費者向け商品を生産。首都圏の生協の宅配で扱われているほか、大手通信販売サイトを通じ直接消費者にも販売している。

津波の被害を免れた本社工場は、米国HACCP認定工場になっており、震災後に取得した新工場でも米国HACCPの認定を目指している。

震災後に地元水産加工業者4社で“宮古チーム漁火”を結成。大手企業の震災支援プロジェクトにも採択され、チームとして、販路の共有、生産の協業、新規顧客開拓、新商品の開発などを行っている。



主力製品のいかそうめん

<海外展開の契機>

震災前、海外へ輸出することは全くといっていいほど考えていなかった。人口減少社会が到来し将来的に国内市場の先細りが見込まれ、新たな市場を開拓する必要性は感じていた。そのような中、いわて花巻空港～台湾間のチャーター便就航のニュースに触れて、台湾へ行って自分たちの商品を手売ろうと考えたことが海外に輸出しようと考えたきっかけ。住んでいる近くから直行便で台湾へ行けるようになったことから、海外へ行くことに対する心理的な抵抗がなくなり、台湾向けに宮古の水産物を手売りたいと考えるようになった。

<直面した課題と解決策>

平成26年6月に開催された「FOOD TAIPEI 2014」に“宮古チーム漁火”として出展した。台湾のバイヤーから日本の魚を手売りたいとの要望が多かったことから、ビジネスになりそうだと実感した。しかし、いざ台湾と直接取引しようとする、台湾バイヤーとやり取りする言語や日本～台湾までの輸送便の手配等多くの課題に直面した。これらの課題に対して、宮古チーム漁火のメンバーの力も借りて、粘り強く対応した。今後は周辺の水産加工業者も巻き込みオール岩手で手売込むことで海外市場を拡大できると確信している。

<取り組みとして成功した事例>

「FOOD TAIPEI 2014」に会場した現地日系企業の日本人バイヤーとその日のうちに商談までこぎつけた。当日企業訪問して、より具体的な商談を行い、台湾の寿司屋向けにうにの出荷の確約までとることができた。宮古周辺のうにの旬は5月～7月末までなので、7月に無添加の岩手県産うにを初出荷することができた。

海外での展示会に出展することにより、海外バイヤーの反応を直接知ることができて、当初想定以上に早くビジネスに繋がるケースも出てくるかもしれない。海外バイヤーが何を望んでいるのかを直接肌で感じるということが重要なことである。

<今後の取り組みと展望>

今後も海外で開催される食品の展示会等に出展し、具体的な商談を行っていきたい。海外バイヤー等から引き合いがあれば少量であってもトライアル的に出荷したい。日本の魚に対する海外のニーズが強いことがわかったので、どんな魚が欲しいのかをよく聞き取り、量が大きいときは個社単独か共同で対応することを検討し、また、量が少ないときは1ケース、2ケースといった小ロットでも取引実績を積み上げていくことが重要である。

既に日本から多くの水産物がアジア諸国に輸出されているので、どのようにして自社商品のブランド力を高めてPRしていくかを考える必要がある。

宮城県 気仙沼市

株式会社八葉水産



八葉水産本社工場

■住所 宮城県気仙沼市赤岩港 23-1

■電話番号 0226-22-6230

■会社 HP

<http://www.hachiyousuisan.jp/>

■設立年 昭和 47 年

■資本金 5000 万円

■従業員数 110 人

■海外展開している商品／国

いか塩辛、いか明太子、しめさば、鮭ほぐし、
のり佃煮／台湾、米国、タイ、フィリピン
(香港は計画中)

企業プロフィール／水産加工業務内容

いか塩辛、いか明太子を中心に多品種の水産加工食品を製造している。また、海藻製品としてめかぶ製品、もずく製品、昆布製品も製造している。しめ鯖は海外で評価の高いノルウェー産の鯖を輸入し、加工・販売している。

台湾では輸入業者を通じて小売店、デパート、およびインターネットを通じて通信販売サイトで販売されている。

なお、台湾での購買層は日本の製品が好きな富裕層、および現地駐住の日本人が中心になっている。

また、海外への輸出は一部を除いて商社を通じた間接輸出である。



展示会の様子

<海外展開の契機>

平成19年、宮城県食品輸出促進協議会からの紹介で参加した「FOOD TAIPEI 2007」をきっかけに、その年から台湾向けに商社を経由して少量から輸出がスタートした。主な輸出製品はいか塩辛、いか明太子、もずくなど。

海外への輸出は、国内外の展示会や商談会での商談を経て米国、欧州、タイ、香港等の国々まで広がっている。

<直面した課題と解決策>

輸出に当たっての大きな障害は、日本と現地とで異なる食品添加物の規制である。特に日本で許可されている着色料、甘味料が規制対象になっているケースが多く、相手国の税関でストップするリスクを抱えている。日本国内で流通している商品と同じものに現地国に合わせたラベルを貼り付けて輸出しているが、事前に日本と異なる規制がある場合には食品添加物を変更する必要がある、一部商品では添加物を別のものに置き換えて生産したこともあった。

また、日本とは異なる規制の他に、震災後は放射能検査を求められるケースもあり、規制が国により様々なことが煩雑である。

<取り組みとして成功した事例>

「FOOD TAIPEI 2007」に出展する前に現地バイヤー等の情報を調べて、取引の可能性がありそうなバイヤーと展示会の前後に商談を実施したり、展示会で

出会ったバイヤーと帰国後に商談を重ねたため取引をすることが出来た。事前の調査はJETROだけではなく、先行して進出している日本の調味料メーカー等からも情報収集した。当初は少量の取引でも、年数の経過とともに輸出量が増加するケースもでてきている。タイやフィリピン向けに5年以上前に少量の取引を開始した事業者と数年後別の展示会等で再会して以前よりも大きな取引につながったケースもあったが、5年先くらいにある程度まとまった取引量につながるといった中期的な視点で顧客作りをしていくことが重要である。

平成26年は円安傾向でもあったため、売上を大きく伸ばした。

<今後の取り組みと展望>

今後も輸出国を増やすため、積極的に商談会や展示会に参加する考え。特にアセアン市場の開拓に力を入れる計画で、シンガポール、マレーシア、フィリピンから取り組む予定である。輸出する商品は、日本国内での評価や売れ行きではなく、現地の嗜好にあう商品を輸出する考えである。基本的には商社を通じた間接輸出になるが、商談相手はあくまでも現地の輸入業者や卸売業者であり、先方の要求や取引量によっては自前で直接貿易できる体制を構築することも視野に入れている。輸出の手続を商社に依存しすぎるとコストが多くかかることから社内体制を順次整備していく必要がある。

宮城県 石巻市

水月堂物産株式会社
(日高見の国)



水月堂物産本社工場

- 住所 宮城県石巻市流留字沖 1-50
- 連絡先 TEL 0225-97-5225
- 会社 HP <http://suigetsudo.jp>
- 設立年 昭和 52 年
- 資本金 1000 万円
- 従業員数 23 人
- 海外展開している商品/国
冷凍ほや/シンガポール

企業プロフィール/水産加工業務内容

昭和 37 年に阿部慶治商店として創業し、昭和 52 年に現在の法人を設立。石巻漁港で水揚げされる前浜ものの水産物（ほや、牡蠣、小女子等）を原料とした加工品を製造・販売している。

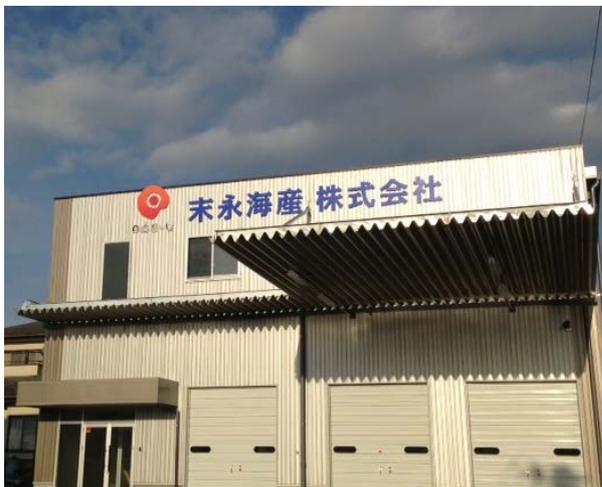


主力商品の三陸産ほや

<p><海外展開の契機></p> <p>人口減少社会の進展に伴い、日本国内の消費市場の縮小が見込まれる中において、新たなマーケットを開拓する必要を感じ、経済発展著しい東南アジアの市場を開拓してみようと思った。</p> <p>平成22年、宮城県やJETROの支援を受けて、FOOD WEEK Coex(韓国)に出展したが、何もかもが初めてで、出展後のフォローの仕方もわからず、何も出来ずに終了した。</p> <p>震災後JETROの被災地支援を受けてシンガポールの商談会へ参加した。</p> <p>平成26年度からは、「日高見の国」のグループの一員に加わり、輸出の対象をタイ、香港等まで広げて海外販路開拓に取り組んでいる。</p> <p><直面した課題と解決策></p> <p>当初、シンガポールの輸入業者の仲介は必要ないと考え、小売店と直接商談をした。しかし、実際に商談を進めていくと言葉の壁があるうえ、シンガポールでの商品ニーズも十分に把握しておらず、さらに輸出方法もわからなかったため、商談をうまく進めることが出来なかった。</p> <p>その状況を打開できたのは、とある会社からシンガポールでホヤを売らないかという誘いを受け、その会社からシンガポールの輸入業者を紹介されて、輸出の方法や商談の仕方などについて教えてもらったことである。</p>	<p><取り組みとして成功した事例></p> <p>シンガポールの輸入業者から一緒にホヤを売ろうとのオファーがあり、輸入業者と同行して商談を行った。その際、ホヤの食べ方や美味しさを多くの商談先へ伝えることができた。取引先が徐々に増え、居酒屋のメニューに採用されたために継続的な取引につながっている。</p> <p>成功したポイントとしては、現地輸入業者から同行を求められたときに面倒がらずに現地シンガポールに渡航して、一緒に商談を行ったことである。</p> <p>説明だけでホヤのおいしさを理解してもらうのは難しいので、料理の方法や食べ方などを商談先の目の前で披露した。そうすることで、その商品のよさや消費者への提案方法も理解して頂けたので、取引までつながったと感じている。</p> <p><今後の取り組みと展望></p> <p>シンガポールの輸入業者との取引を皮切りにして、これからも定期的に海外での商談会へ参加したい。また、現地輸入業者と連携を深め、日本国内にとどまらず世界各国と取引を行うグローバル中小企業になりたい。</p> <p>平成27年度は、シンガポールでの売上げを現在の10倍にすべく、現地での商談活動を積極的に展開していきたい。</p>
--	---

宮城県 石巻市

末永海産株式会社
(日高見の国)



震災後に建設した本社工場

- 住所 宮城県石巻市塩富町 2-5-73
- 電話番号 0225-24-1519
- 会社 HP <http://www.suenaga.co.jp>
- 設立年 昭和 61 年
- 資本金 3000 万円
- 従業員数 30 人
- 海外展開している商品／国
ホタテ、牡蠣、わかめ／台湾、香港、タイ

企業プロフィール／水産加工業務内容

「何も足さず、何も引かず、旬の海の幸をそのまま食卓へ」を基本理念に同社は、世界三大漁場に数えられ、豊富な水産資源をかかえる三陸で養殖した牡蠣、ホタテ、ホヤ、わかめなどを加工・販売している。



桜咲く頃の牡蠣を加工した商品

<海外展開の契機>

輸出に取り組んだきっかけは、平成24年「FOOD EXPO 2012（香港）」に参加したことである。香港へ行ってみると人口増加が著しく急速に経済発展している様子を目の当たりにしてアジア市場の可能性を感じた。同時に、商談会で現地バイヤー等との商談等を通じて、日本食に対する期待感や盛り上がりを感じられた。

その後、JETRO のアドバイスもあり、東日本大震災で大きな被害を受けた石巻の水産加工業者5社で「日高見の国」という統一ブランドを掲げ、海外での販路開拓を目指す取り組みを始めた。

平成25年度に経済産業省の「JAPAN ブランド育成支援事業」（補助金）に採択され、経済成長著しいアジア市場の開拓に取り組んでいる。

<直面した課題と解決策>

「FOOD EXPO（香港）」をはじめ、国内外で開催される海外向け商談会等に積極的に参加した。商談会等では名刺交換まではできるものの、その後接触しなかったために具体的な商談まではなかなかつながらなかった。アジアがいくら近いとはいえそう頻繁に行き来できなかった。また電話やメール等でのやり取りも言語が理解できないためにスムーズにいかなかった。また、当社の商品を味わってもらおうとしてもサンプル輸送の費用をどうやって捻出するかなど商談成立まで大きな課題となった。

しかし、展示会等で知り合った海外バイヤーの中から具体的な商談につながる可能性がある数社に的を絞り、電子メールやLINEなどの簡易な通信手段を用いて半年以上継続的に連絡を取り合った。その結果、少量ではあるが徐々に注文を受けるケースもでてきた。当該国の日本食レストラン等へ海外バイヤーと一緒に訪問し、同社の商品を試食してもらいその美味しさが理解されるに従い徐々に取引先も広がり始めている。

<取り組みとして成功した事例>

国内外で開催される海外向け商談会等へ参加し、現地バイヤー等と一緒に日本食レストラン等へ訪問することで、香港、タイ、台湾、マレーシアなどへの輸出がスタートした。

当初は日本の商社を通して輸出していたが、平成26年からは日本の商社に委託することなく、自前で混載コンテナに積み込み、仙台港から香港や台湾等に輸出することができた。仙台港を利用することで、国内の輸送コストを削減することができ、輸出しやすい環境が整いつつある。

<今後の取り組みと展望>

今後は、コンテナ単位で定期的な輸出を増やすことに力を入れていきたい。ホタテ、牡蠣、銀鮭、穴子などの水産加工品はもとより、台湾で人気の高いリンゴ、桃、さくらんぼなどの果物、日本酒などの輸出もしていきたい。日本から台湾への水産加工品等の輸出を皮切りに、徐々に他のアジア諸国へ対象を広げていきたい。

宮城県 石巻市

株式会社ヤマサコウショウ
(日高見の国)



展示会の様子

- 住所 宮城県石巻市吉野町3丁目1番43号
- 電話番号 0225-23-0151
- 会社HP www.yamasakousho.co.jp
- 設立年 昭和9年
- 資本金 1250万円
- 従業員数 140人
- 海外展開している商品/国
魚漬け製品、カニ、たらこ、魚卵、ヤリイカ、魚肉練り製品、惣菜加工品、調味すり身、魚肉すり身/香港

企業プロフィール/水産加工業務内容

石巻漁港で水揚げされる水産物を中心に加工し、全国の中央市場等の流通網を活用して大手の食品問屋などに卸している。取引先からの要望があれば、地元三陸の水産物に限らず、北海道や青森県などからも水産物を仕入れて販売を行っている。また、加工製品だけでなく、かまぼこの原料となるスケソウタラのすり身の製造なども行っている。



海外展示会での商品陳列の様子

<p><海外展開の契機></p> <p>東日本大震災が発生し、津波の被害により工場機能の全てを失った。その後、工場の復旧に伴い、既存納入先に商品の販売を再開できる旨連絡しても既に他社の商品が納入されているために、取引再開がかなわない事態が続いた。</p> <p>さらに、人口減少社会の到来により国内消費市場が縮小し、需要の見通しはますます厳しくなることが予想される。将来的に価格競争が激化することは明らかであり、そうなる前に高付加価値商品を開発するとともに、新たなマーケットを海外に求めようと考えた。</p> <p><直面した課題と解決策></p> <p>当初は見栄えよく包装した商品を香港の百貨店等に売り込んだが、価格の折り合いがつかなかったり、既に同様の商品が取り扱われていたりして、なかなか取引まで至らなかった。</p> <p>「三陸産の牡蠣」とそのおいしさを自信を持って勧めても、香港では既に広島産の牡蠣が相当程度浸透しているため、商談はうまくいかなかった。そこで、あきらめることなく卸会社との取引を目指し、継続的に商談を行った。</p>	<p><取り組みとして成功した事例></p> <p>商談を継続的に積み重ねることにより、「牛タン入りつくね」という商品を日本人が経営している居酒屋や香港人が経営しているお寿司屋等に納入することができた。</p> <p>これをきっかけに取引先との信頼関係が築けたことから、北海道産のホタテを大量に調達できないかと引き合いがあった。自社での大量調達は出来なかったが、同社と日ごろから取引のある北海道の水産卸業者からホタテを仕入れることができ、大量の北海道産ホタテの輸出に成功した。これによりますます香港との取引が広めることができた。</p> <p><今後の取り組みと展望></p> <p>今後は、自社商品だけでなく、特に三陸産の美味しい食材を提供できるように仕入のネットワークや物流網を構築し、注文が入った翌日には納品できる体制を整備していきたい。</p> <p>また、取引先と常日頃からコミュニケーションをとり、取引先の信頼を得られるよう精一杯取り組んでいきたい。</p>
---	---

宮城県 石巻市

株式会社ヤマトミ
(日高見の国)



平成27年2月から稼動した第二工場

- 住所 宮城県石巻市松並1丁目15-5
- 電話番号 0225-94-7770
- 会社HP <http://yamatomisi.com/>
- 設立年 平成4年
- 資本金 1500万円
- 従業員数 54人
- 海外展開している商品/国
煮焼穴子、金華めさば、ぶりの生ハム燻製風味、ひらめの生ハム燻製風味、蒸し雲丹の鮑殻盛り/香港、マレーシア、タイ、オーストラリア、フィリピン

企業プロフィール/水産加工業務内容

コンビニやスーパー向けの業務用水産加工品を中心に、惣菜、おにぎりの具材、お弁当具材、寿司ネタ用スライスなどを加工・販売している。また、業務用だけでなく、個人向けの商品販売も行っており、自社通信販売サイトを立ち上げ、煮焼穴子、金華めさば、無添加いか塩辛などの加工品をはじめ石巻の旬の新鮮な魚介類等の販売を行っている。平成27年2月より、第二食品工場が稼働し、新たに導入した過熱蒸気ロースターで焼き魚、煮魚、ノンフライ加工品を提供できるようになった。



海外へ輸出している金華めさば

<海外展開の契機>

東日本大震災の前は、海外展開など考えてもいなかった。震災が発生し、販売できない期間が数ヶ月続き売上が減少し、輸出を考えるようになった。

JETRO 主催の商談会へ参加して海外での可能性を感じた。石巻市内の水産加工業者5社で「日高見の国」グループを結成し、平成25年度から海外の展示会や商談会に参加し、海外販路の開拓を行っている。

<直面した課題と解決策>

海外の展示会等にすぐに出展せずに、まずは日本国内で開催される商談会で海外バイヤーとの商談から始めた。海外の消費者のニーズがわからず、海外バイヤーの反応は芳しいものではなかった。バイヤーにサンプル商品を送るものの、なかなか成約まで至らなかった。

それでも機会があれば商談会等に積極的に参加し、海外バイヤーとの商談等を行った。

輸出する場合の各種手続きが不安であったため、商談会では日本国内に代理店がある海外卸売会社と商談した。また、JETROなどのセミナーに積極的に参加し、海外輸出に関して情報交換できるネットワークを構築することに努めた。

「日高見の国」グループの一員として参加した香港の「FOOD EXPO 2013」で“煮焼穴子”の契約が成立した。これが初めての海外取引になった。

<取り組みとして成功した事例>

海外展開2年目の平成26年度は、以下に挙げる取り組みによって、少量ながらマレーシア、タイ、オーストラリア、フィリピン等との取引が成立した。

- ① 試食によりその国の好みの味を調査し、当該国の消費者に好まれる味付けをした。例えば香港ではメさばをつける醤油にわさびを多めに入れたり、マレーシアでは甘い醤油を使用したりした。
- ② バイヤーと商談する場合、輸入業者に同席を求め、その後すぐにバイヤーとのアポイントメントをとった。バイヤーへの訪問時にも輸入業者に同行してもらった。
- ③ 日本国内に現地の輸入業者等の代理店がある場合は、必ず会社名、担当者などを聞き出し、日本に戻ってからコンタクトをとった。
- ④ 自社取扱い商品以外の引き合いあった場合も、簡単には断らず利益が見込めるようであれば仕入れて販売した。

<今後の取り組みと展望>

JETRO や県等の公的支援を積極的に活用し、石巻で水揚げされる前浜ものの海産物をこれまで以上に海外に販売していきたい。平成27年2月から稼働した第2工場、海外輸入業者等と共同で商品開発を行い、海外で求められる商品を作りたい。また、今後はISO22000の認証を取得して、アメリカへの輸出を検討したい。

「日高見の国」グループとして、海外のバイヤー等を石巻に招聘し、加工施設の見学や美味しい海産物の紹介を通じて、継続的な輸出や海外販路開拓に取り組みたい。

福島県 いわき市

株式会社おのざき
(ふくしま海援隊)



おのざきが入店している、鮮場いわきの台所

- 住所 福島県いわき市平字正内町 80-1
- 電話番号 0246-23-4174
- 会社 HP <http://www.onozaki.net>
- 設立年 大正 12 年
- 資本金 1000 万円
- 従業員数 100 人
- 海外展開している商品／国
金目鯛、なめたかれい、さば、ぶり、な
どの煮魚／タイ

企業プロフィール／水産加工業務内容

大正 12 年創業、現在は、鮮魚海産物の小売専門店と海鮮寿司店（回転寿司 1 店舗被災）の 7 店舗をいわき市内で展開。地元で水揚げされる魚を干物に加工し、自社店舗で販売していたが、震災によりいわき市で魚の水揚げが出来なくなったため国内他地域の魚を煮魚、漬魚などに加工し自社の店舗で販売。また、地元水産加工会社 8 社と“ふくしま海援隊”を組織し各社の商品を復興イベントなどで販売することにより、福島の水産物の安全性の PR を行い風評の払拭を図っている。



展示会の様子

<海外展開の契機>

震災後、原発事故の影響によりいわき市で魚の水揚げが出来ない。風評等により売上が落ち込み、同社を取り巻く環境は劇的に変化し、その変化にいかに対応できるかが課題であった。最近、加工の段階で骨をとってしまい、食べる時に簡単に調理できる商品に対する需要が伸びてきた。そのため、日本近海の魚を使った“本当に旨い煮魚”のレトルト商品の開発を行った。

都内百貨店のギフト商品に採用される等レトルト商品に対するニーズを確認できた。和食ブームが起きている海外で煮魚の認知度を広めることが出来ればと思い、平成26年バンコクで開催された日本産農水産物・食品輸出会 in バンコクに出展した。

<直面した課題と解決策>

平成26年、バンコクで開催された展示会に、日本近海で獲れたなめたかれい、さば、ぶり、むきかれい、金目鯛などの魚をレトルト煮魚パックにして出品。富裕層や百貨店、日本料理店をターゲットに安心、安全な魚を売り込むべくPRしたが、現地の生活水準と比べると販売価格がかなり高いため現地バイヤーの反応は今ひとつであった。また、日本ほど宅配システムが整備されていないため、百貨店、スーパーの店頭でしか販売出来ず、在庫を抱えるリスクが店側にあった。バンコクでは外食をする機会が多いため日本料理店、レストラン等との商談が多かったが、輸送コスト、商品コスト等が高いため、価格面で折り合わず、契約まで

いたらなかった。バイヤーから、味がよい、柔らかい、うまい！などと評価は高いものの、価格面で折り合うことは難しかった。日本では当たり前の宅配サービスやコールドチェーンが整備されていないため販売先が限定されてしまった。

<取り組みとして成功した事例>

レトルトパックをお湯につけるだけでうま味が魚全体に染みわたったり、レンジでチンするだけで簡単に調理できる手軽さが評価されている。レトルト商品は、冷凍保存が可能なため工場生産の平準化や通年出荷が可能になる。消費者は冷凍しておけばいつでも食べられたり、個別包装のため食べ切りできるため便利である。

寿司やしゃぶしゃぶの次に煮魚がブームとなるように海外での認知度をさらに高めていきたい。

<今後の取り組みと展望>

寿司やしゃぶしゃぶなど日本食が海外でブームになっているが、今後煮魚をどうやって広めるかが課題である。

現段階では、日本の商社に販売を委ねるか、現地商社を通じて販売を委託している。

現地の日本料理店、日本食レストラン等と商談を引き続き行っていきたい。

店舗の形態に合わせて包装の仕方を変更することを検討中である。

東京オリンピック・パラリンピックの開催により日本に対する海外の関心が高まる中で、同社は安心、安全な日本の魚文化をPRし、日本の和の文化を広げる一翼を担いたい。また、海外の展示会に積極的に参加して福島の食の安全性をアピールしていきたい。

福島県 いわき市

山菱水産株式会社



山菱水産本社工場

- 住所 福島県いわき市小名浜字芳浜 11-59
- 電話番号 0246-52-1717
- 会社 HP <http://www.yamabishi-f.co.jp>
- 設立年 昭和 54 年
- 資本金 5000 万円
- 従業員数 120 人
- 海外展開している商品／国
冷凍鮭ブロック、冷凍鮭サク、まぐろたたき
／カナダ

企業プロフィール／水産加工業務内容

冷凍の鮭加工品を中心に、 -60°C 超低温帯及び -35°C 帯のコンテナでカナダ・トロントの日本食を扱う卸売業者へ輸出している。また、原料となる冷凍鮭も商社を介さず、直接輸入していることから、消費者ニーズに合わせた加工品の提案を行うことができるのが同社の強みである。



米国HACCP対応工場

<海外展開の契機>

海外との取引を行っている商社と約10年前から国内取引は行っていた。4年前に発生した東日本大震災で被災した工場の代替工場を建設する際に、今後米国等向けの輸出を増やしていくことを念頭に、米国 HACCP の認定を取得して、北米への販路開拓の環境を整えた。

<直面した課題と解決策>

冷凍鮪は通常-50℃以下の超低温帯で保管しないと劣化してしまうので、海外における冷凍物流システムが途切れることなく構築されていることが不可欠である。同社は現地卸売業者と連携し、カナダ・トロント市にある既存の超低温冷凍庫に冷凍鮪を保存して、小売店等へ毎日配送するシステムを確立し課題を解決した。

原発の事故以降海外では福島食品は危険との風評が立っていた。そのようなときに、海外TV局の取材を受ける機会があり、

- ①原料のトレーサビリティを厳格に管理していること
- ②全ロットの放射能検査を行っていること
- ③ハード面・ソフト面で工場の衛生管理を行っていること

の3点について、全米で放映されたTV番組の中でうまく視聴者に伝えることができたために、同社の安全性向上のための取り組みが北米で評価されたと感じている。

<取り組みとして成功した事例>

冷凍鮪などの“日本の生食用加工品”は北米では高品質のイメージがある。日本から北米へ輸出する際に-35℃の冷凍コンテナで輸送したり、カナダ国内で超低温冷蔵庫に保管したりまた、寿司屋等へ毎日配送するシステムを確立しコールドチェーンを途切れさせないようにして、ブランドイメージを損なわないように取り組んだ。このような物流システムの確立により、冷凍鮪を安定的に輸出することで、顧客の信頼を得ることができた。また、鮪船の船員の確保・育成など同社の継続的な取り組みが海外マーケットに支持される要因となっている。

<今後の取り組みと展望>

今後は北米でさらなる物流網の拡大や物流体制の構築を図り、消費者に高品質の鮪を手軽に食べてもらえるような仕組みを整備していきたい。

寿司用鮪の輸出を増やすために、例えば、北米でもっと寿司を普及させるために日本国内の寿司製造機械メーカーと協力して、誰でも簡単に寿司や海苔巻きを作れる機械等を提案し、寿司用鮪の需要を掘り起こしていきたい。

また、欧州諸国への展開を視野に、各機関の承認を得られるようさらに工場の製造工程の衛生管理を強化する予定である。

■水産加工業等海外展開支援プロジェクトチーム構成機関

青森県

岩手県

宮城県

福島県

独立行政法人日本貿易振興機構東北地域統括センター

独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部

一般社団法人東北経済連合会

東北経済産業局

(オブザーバー)

水産庁

復興庁宮城復興局

■本事例集に関するお問い合わせ先

東北経済産業局地域経済部地域経済課東日本大震災復興推進室

TEL : 022-221-4813

FAX : 022-265-2349

