

1. 取組を実施した背景・課題

- ◇三重県産活カキのシンガポール向け輸出が解禁(2018年12月)
- ◇三重県産活カキの持つ高い安全性
- ◇シンガポール国内の物流拠点の存在
- ◇活カキ国内販路の伸び悩み

2. 事業の目的

- シンガポール国内における日本産活カキマーケットの開拓
- 海外における日本産活カキのブランド構築
- 輸出の効率化に向けた情報共有システムの構築

3. 協議会構成員の概要

協議会構成員	生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有限会社佐藤養殖場 ■ 有限会社丸善水産
	統括	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国漁業協同組合連合会 (JF全漁連)
協力会社	流通輸出	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nichiryō Foods Pte.,Ltd (JF全漁連関連会社)

4. 初年度の取組と成果

(1) 三重県産活カキのシンガポール向け輸出



- 春シーズン(4月～6月初旬)に現地日本食料理店14店舗に輸出・販売を実施
- 秋シーズン(11月～)に輸出を開始し、品質については高い評価を獲得
- 一方で、夏場の高水温の影響で斃死率が高く、十分な数量・品質のカキを供給できず

(2) シンガポール国内におけるマーケット調査の実施



- 8月に現地オイスターバー等においてマーケット調査を実施。海外産活カキの流通状況や価格について調査を行った
- 海外産の活カキは日本産のもの比べると大きく、価格も安いことが判明
- 殻の形や清浄性、食味等の品質については三重県産活カキの優位性を確認

(3) シンガポール国内におけるPRイベントの実施



- 11月に日本産カキのプロモーションイベントを開催
- 飲食店関係者やバイヤーを招いた試食会を実施
- 活カキ消費量の多いオイスターバー関係者を多数招聘し、試食会を開催
- 日本産カキの見栄え、安全性に対する評価は高い一方で、カナダ等の外国産に比べて小さい、価格が高すぎるとの意見が多数

5. 今後の課題と対応方策

- ①シンガポール国内のニーズに合ったカキの生産・輸出 ⇨ 現地マーケットに適合したカキの輸出や、品質を重視する日本食料理店を対象とした輸出を実施
- ②三重県産カキの強みを前面に出したPRの継続 ⇨ コストの低減、価格面での競争力強化に加えて、三重県産カキの品質の高さを前面に出した販売戦略を実現

バリューチェーン分析①：全国漁業協同組合連合会、(有)佐藤養殖場、(有)丸善水産

○ シンガポールへの三重県産カキの輸出が可能になったことを受け、現地需要者(飲食店、量販店)のニーズに合った少数梱包での輸出体制を確立すると共に、クラウドを利用して関係者間で受発注情報や輸出関係書類の情報等を共有して注文への速やかな対応とトレーサビリティの強化を図り、シンガポールへ活カキの輸出を拡大する。

課題

- ① シンガポール国内で活ガキを販売先の注文数に合わせて再梱包する必要があった。
- ② 再梱包作業によって、衛生上の問題、包材の無駄、コスト・時間のロスが発生していた。

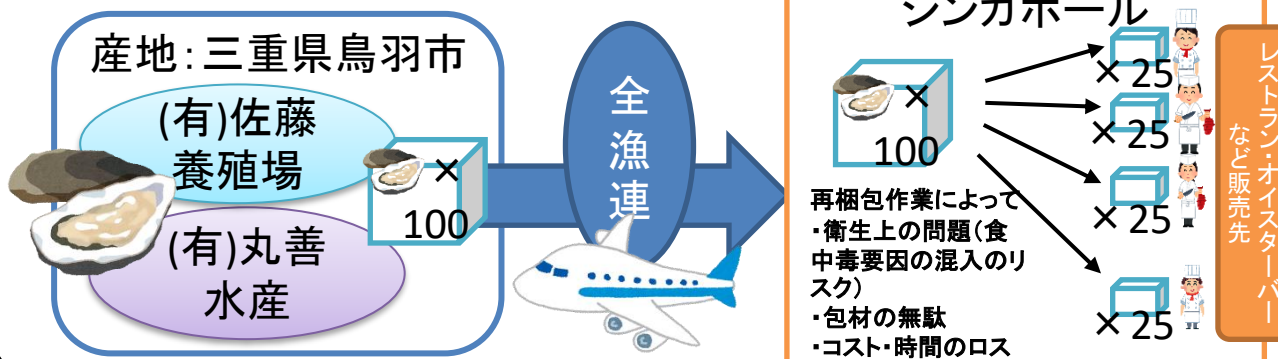
対策

- ① 販売先からの注文を生産者と共有し、産地で注文数に合わせた小分け包装を実施。
- ② ICT機器を導入し、輸出に必要な検査結果及び衛生証明書を関係者間で共有するとともに、生産・出荷・輸出の情報を蓄積する。

事業の効果

- ① シンガポールにおける三重県産活ガキの販路開拓。
- ② 産地の事業者における輸出拡大に向けた体制整備

<輸出に向けた課題>



<取組の概要>

