

1. 取組を実施した背景・課題

- ◇近年の東南アジア各国における北海道産水産物の需要拡大
- ◇冷凍ホタテや秋サケ等の加工原料輸出に偏重した北海道の水産物輸出
- ◇北海道内加工・流通業者の輸出拡大機運の上昇

2. 事業の目的

- 北海道産原料を使った煮魚等、高次加工製品の企画・開発
- 輸出先毎の商品ニーズ把握・販売戦略構築
- タイ向け海上コンテナ物流ラインの整備
- 中国大手ECサイト内での販路開拓

3. 協議会構成員の概要

協議会構成員	生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 網走漁業協同組合 ■ 枝幸漁業協同組合 ほか
	加工	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社丸中しれとこ食品 ■ 田中水産株式会社
	流通輸出	<ul style="list-style-type: none"> ■ クール北海道株式会社 ■ 曲々高橋水産株式会社 ほか
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社北海道二十一世紀総研 ■ 株式会社北海道新聞社

4. 初年度の取組と成果

(1) タイ向け海上コンテナ輸出ラインの確立



- タイ国内で人気のあるサバ照り焼き製品を開発・生産(国産サバ原料使用)
- 苫小牧埠頭の冷凍コンテナをチャーターし、北海道産水産物の共同出荷を開始
- ☞ これまでに**6回の輸出を実施**し、タイ国内の寿司店と共同でフェアを開催。
- ☞ **目標対比238%**の輸出額を達成
- ☞ 輸出コストを**1/5に削減**

(2) 北海道産水産物を高付加価値化する加工品の開発



- 北海道産水産物を使ったフリーズドライ加工品の試作を実施
- 道内の製菓会社と協力し、**フリーズドライのホタテとナマコ**の製品を試作
- ホタテ製品は事前のマーケティング調査で**好評を得た**

(3) 中国ECサイトを活用した通信販売ルートの構築



- 中国のEC販売最大手アリババとの連携により、PRイベントを企画
- 中国では実物を確認できない商品は売れないため、アリババが展開する実店舗FUMA店内での北海道フェアを開催し、冷凍品に合わせてフリーズドライ商品の販促を実施予定

5. 今後の課題と対応方策

- ① **品質面で差別化可能な商品の開発** ⇨ 高度な加工技術を用いたフリーズドライの水産物や農業や畜産、製菓等他分野と協力した商品等、価格競争ではなく、圧倒的な高品質で売り出せる商品の開発
- ② **東南アジア新興国への展開** ⇨ リスクの高い中国市場だけでなく、ベトナム等の東南アジア新興国各国マーケットを対象とした輸出を検討

バリューチェーン分析③：クール北海道株式会社ほか6者共同提案 (代表機関：クール北海道株式会社)

○ アジア各国における北海道産水産物に対するニーズの高まりに対応するための輸出スキームの確立を目指す。
北海道産水産物の高付加価値加工による付加価値向上と東南アジア向け輸出の効率化による輸送コストの削減。

課題

- ① 道産水産物の輸出は冷凍ホタテガイや秋サケ等の原料輸出が中心で、高付加価値化が進まない。
- ② 道内からの加工品輸出は個別業者による小ロットの空輸が中心。輸送コストが高騰していた。

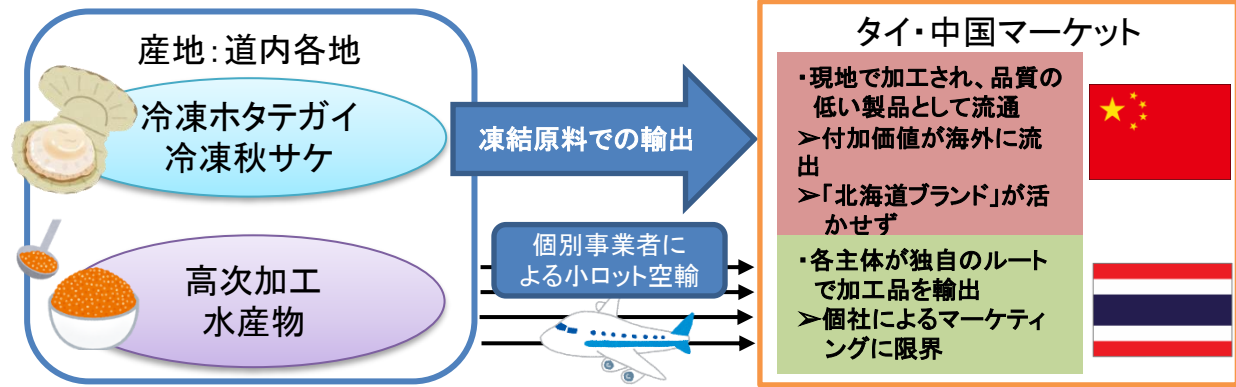
対策

- ① 冷凍コンテナをチャーターし、苫小牧港から船便による水産加工品の共同出荷を実施。
- ② タイ・中国マーケット向けの高次加工製品を開発。現地でのPR活動・マーケティング調査を実施。

事業の効果

- ① 航空便から船便への切り替えにより加工品の輸出コストを大幅に削減。
- ② タイ国内において販路開拓を実施し、北海道産水産物の販売ルートを確立。

<事業実施前の状況>



<取組の概要>

