

1. 取組を実施した背景・課題

- 日本国内における冷凍まぐろマーケットの縮小、流通・販売量の減少
- 世界的な日本食ブームへの乗り遅れ
- EUとのEPA締結において先行している韓国によるEUマーケットの寡占
- EU域内における超低温（-50℃帯）コールドチェーンの未整備
- 量販店や飲食店バックヤードの人手不足

2. 事業の目的

- 品質面での優位性を活かしたEU域内における日本産冷凍マグロマーケットの開拓
- 日本が持つ高度な冷凍マグロ取扱技術を活用した販売戦略の展開
- -18℃帯で冷凍マグロを長期保存することが可能な包装技術の開発
- 量販店や飲食店のニーズに合わせたマーケットイン型の商品開発

3. 協議会構成員の概要

協議会構成員	生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 串木野まぐろ株式会社 ■ 神崎水産株式会社
	加工流通	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東洋冷蔵株式会社
	流通輸出	<ul style="list-style-type: none"> ■ 三菱商事株式会社
	加工	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社フード・ケアリ

4. 初年度の取組と成果

(1) -18℃帯で長期保存が可能な商品の開発



- EU域内で主流となる-18℃帯で長期保管が可能な梱包形態を検討
- 冷凍キハダマグロを原料として用い、加工形態、梱包時に封入するガス組成、梱包資材等について各種試験を実施

(2) EU向けプロモーション活動の実施



- EU域内より関係者を招聘し、日本産冷凍刺身マグロのPRおよび商談を実施
- スペイン水産卸売業者、EU全体の量販店に販売網を持つ水産物販売業者との商談を締結
- 冷凍キハダマグロの半製品を輸出する事で合意

(3) 半製品の輸出によるEU域内販路の開拓



- 冷凍キハダマグロロイン約21トン EU向けに輸出
- EU域内における冷凍マグロ販路開拓の足掛かりとなった
- 今後も半製品の輸出を継続し、販路を確保できた段階でより加工度の高い製品の提案を実施

5. 今後の課題と対応方針

- ① EU域内における販路の確保 ➡ まずは冷凍マグロ半製品の輸出を継続し、EU域内各方面における販路を確保
- ② 高次加工製品の開発と販路拡大 ➡ 令和元年度は機械選定、導入に至らず、今後の課題

バリューチェーン分析⑥：水産物バリューチェーン改善協議会(代表機関：東洋冷蔵株式会社)

- 日欧EPAの発効に際し、日本産冷凍マグロのEU向け輸出を実施。EU域内における冷凍マグロマーケットを確立する。
- EU向けの冷凍マグロ輸出に向け、現地で主流となるマイナス18℃帯で長期保存可能な冷凍マグロ製品の開発。

課題

- ① 国内における冷凍マグロ消費の減少
- ② 日欧EPA発行による関税撤廃
- ③ EU域内では既に韓国産冷凍マグロがマーケットを席巻

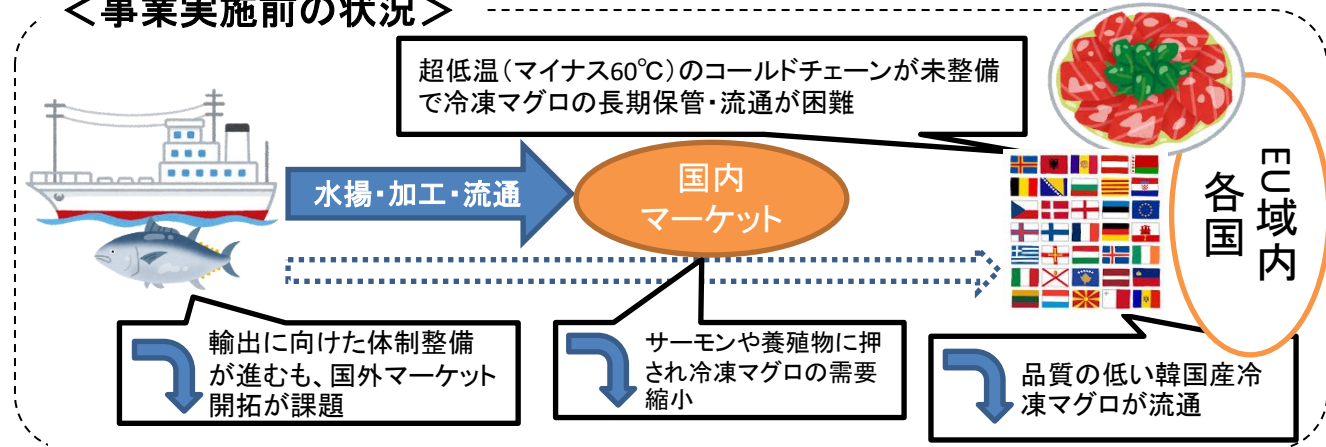
対策

- ① EU域内での日本産冷凍マグロのマーケティング
- ② 半製品の輸出によるマーケット確立
- ③ マイナス18℃帯で長期保存が可能な養殖マグロ製品の開発

事業の効果

- ① 日本産冷凍マグロ半製品の輸出を実施。現地バイヤー、販売店から高い評価を獲得
- ② 冷凍マグロの加工・梱包技術開発に向けた実証試験を実施。実用化に向けた知見を得た。

<事業実施前の状況>



<取組の概要>

