

クール北海道株式会社ほか2者

■取組の背景

- 従来、北海道から輸出される水産物の多くは冷凍ホタテガイ等の低次加工品が中心であり、利幅が少なく利益率が向上しないという課題があった。また、輸出の大半は比較的大手の水産会社によるものであった。

■取組の目的

- 共同出荷（輸出）による物流コスト削減
- 海外ECサイトを活用した新たな販路開拓
- 高次加工品の開発による道産水産物の高付加価値化

■協議会の構成員と役割

	段階	名称	役割
事業実施者	生産	枝幸漁業協同組合、田中水産、丸中しれとこ食品	・サケ、ホタテ、毛ガニ、エビ、イクラ、タコ等の生産、加工、販売
	流通	曲々高橋水産株式会社	・輸出商材の調達、商品開発
	加工	有限会社ディーアンドエフ、株式会社マルチカ須永水産	・水産加工品の商品開発
	輸出	株式会社北海道新聞社	・タイ国内での販売促進、EC販売サポート
	統括	クール北海道株式会社、株式会社北海道二十一世紀総合研究所	・全体のとりまとめ ・北海道産品の輸出、販路開拓

■取組内容

生産

◆タイ向け海上コンテナ輸出ラインの確立

- ✓ **タイ向けのコンテナ定期便の構築**➢道内の苫小牧港からタイ向けの冷凍コンテナ便をチャーターし、道内各社の商品を共同出荷することで**物流コストを削減**
- ✓ **タイ国内における販路の開拓**➢タイ向け定期便や現地ストックヤードを活用し、日本食レストラン向けのレトルトメニュー販売や末端消費者向けの海鮮デリバリー販売等の**新規ビジネスを開拓**する

加工・流通

◆中国ECサイトを活用した道産水産物の販売ルートの確立

- ✓ **中国ECサイトに関する情報収集**➢中国の**インターネット通販（EC）市場**に対し、パッケージ化した商品売り込む
- ✓ **EC販売に適した加工品の開発**➢中国の**EC販売に適した商品を開発**。例えば、フリーズドライのホタテ等
- ✓ **中国国内における販路の開拓**➢スーパーや百貨店のフードコート等における北海道産海鮮丼の販売、そこを通じた家庭へのデリバリー販売等の新たな販路を開拓

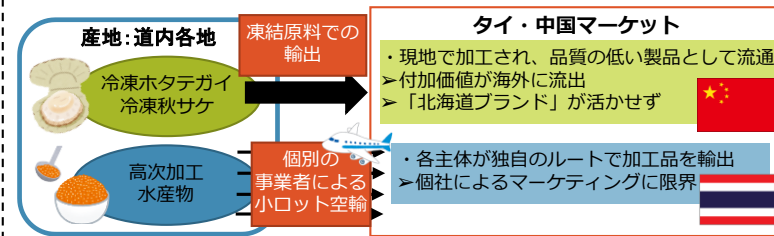
輸出

◆道産水産物の高付加価値化を実現する加工品の開発

- ✓ **新たな加工品の検討**➢中国およびタイの**現地ニーズに即した高次加工商品の開発**について検討。
- ✓ **加工会社との協力による試作品の製造**➢道内の水産加工会社と協力し、タイおよび中国への**輸出を前提とした高次加工品の試作品**を製造

東南アジアにおける北海道産水産物の販売促進

■取組実施前の状況



■本取組で構築したバリューチェーン



■取組の現状と今後の展望

- コロナ禍の影響により中国向け輸出は先が見えない状況。対して、ベトナムはアフターコロナヘシフトが進んでおり、販促活動を継続中。
- 日本国内では、コロナ禍における巣ごもり消費が増加し、高級加工品需要を見込んだ販路を開拓。
- フリーズドライ等常温保存可能な新商品の開発を継続。

★本取組によって得られたバリュー★

付加価値向上

新たな高次加工品の開発による道産水産物の高付加価値化

物流効率化

共同出荷によるタイ向け海上コンテナ輸出ラインの確立

販路開拓

中国ECサイトを活用した新たな道産水産物の販路開拓