

水産バリューチェーン構築に向けて

令和4年3月

はじめに

本冊子は、生産から加工、流通、販売が連携し、マーケットニーズを捉えて各段階で水産物の価値を上げていく考え方や連携の取組「水産バリューチェーン」について取りまとめたものです。

今日、水産業を取り巻く環境は大きく変化しています。生産を担う漁業就業者の不足や高齢化、水産加工・流通の現場での人材不足による稼働の制約などの内部環境変化に加え、漁業生産量の減少や漁獲できる魚種の変化など外部環境も大きく変化しています。

加えて、2019年に発生した新型コロナウイルス感染症の世界的な流行も、物流の遅延やコストの上昇、新たに導入する機器の調達難化、販売先の休業など、新たな商流の構築はもちろんのこと、既存の商流においても事業を推進する際のリスクとして現在も大きな影響を与えています。

他方で、世界における水産物需要が高まりや、国内外の消費者嗜好の多様化などを捉え、水産物の生産・加工・流通に至る従来の流通構造を見直し、マーケットインの視点に基づいて高付加価値化を図る取組が重要になっています。

本冊子では、今まさに現在進行形で水産バリューチェーンに取り組んでいる31の事例を紹介しています（第3部）。

また、第2部では取組内容を分類し紹介することにより、ご覧いただいている方の業種分野での取組や、バリューチェーンを構築する上で課題と感じられている段階の取組について検索しやすいように工夫しております。

水産バリューチェーンに現在取り組まれている、またはこれから取組を検討される際の参考資料として、ご活用いただければ幸いです。

※本冊子の内容については2022年3月現在の各協議会からの情報を基に作成・編集しました。

目次

はじめに	2
第1部 水産バリューチェーン構築に向けて	3
第2部 各分野での取組とvcの構築	5
①生産・加工による高付加価値化	6
②物流の改善・新規構築	8
③販路開拓への取組	10
④DX化や情報流の改善・構築	12
第3部 各取組紹介	14
水産物輸出拡大連携推進事業	14
バリューチェーン改善促進事業	32
(参考)農林水産物・食品の輸出に対する国の取組	47

1. 水産バリューチェーン構築に向けて

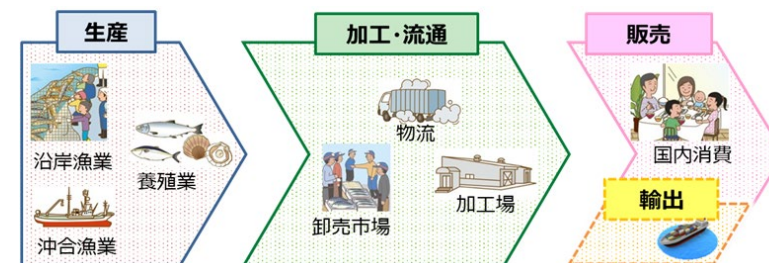
サプライチェーンからバリューチェーンへ

これまで水産物の流通は、各地で水揚げされる多様な天然魚の鮮度を保持しながら迅速に流通させる必要があることから、各段階で、個別の専門事業者が主体となって実施する多段階流通の仕組みが構築されてきました。その仕組みは生産者（川上）から加工・流通・販売を経て消費者（川下）まで、従来は魚（モノ）の動きを中心に捉えられることが主流であり、これら一連の流れはサプライチェーンと呼ばれていました。

一方、水産業を取り巻く環境は大きく変化しています。生産を担う漁業就業者の不足や高齢化の進行、水産加工・流通の現場でも、原料不足や価格の高騰による原材料確保、人材不足による工場稼働の制約など供給側の課題に加え、消費者嗜好も変化と多様化が進んでいます。

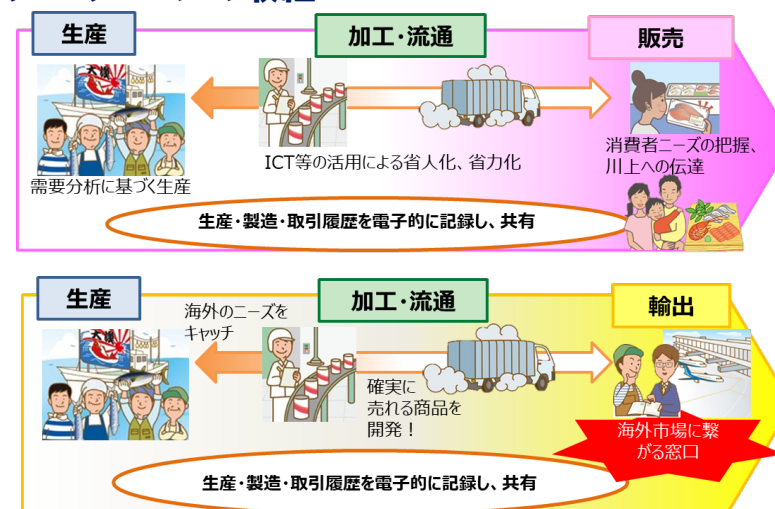
これまでの魚（モノ）の動きを中心に捉えるサプライチェーンでは、プロダクトアウト的な要素が強く、マーケットのニーズを汲み取って付加価値を付ける機能が脆弱でした。そこで、水産バリューチェーンという、生産から加工、流通、販売に至る各段階における情報や価値の伝達を双方向で行い、マーケットのニーズを汲み取り、各段階における水産物の価値を上げていく考え方や連携で供給側の課題解決、変化する消費者ニーズに応える取組（マーケットインによる商品づくり）が各地で進められています。

従来の水産物流通



関係者の連携不足による市場環境変化への対応や
生産性の低下
多段階流通等による情報伝達不足

水産バリューチェーンの取組



1. 水産バリューチェーン構築に向けて

異業種間での連携

水産物バリューチェーンを構築していくにあたり、水産物の生産から流通・加工・販売に至る各段階の事業者を巻き込んで体制を作ることが求められます。その為には、自身が取り組みたい商品価値や他段階の事業者ニーズや課題を整理し、共同で事業に取り組んでくれる事業者を募る必要があります。自らの情報発信や、情報収集が欠かせません。

取組を進めている事業体では、自ら積極的に情報発信・アプローチし、その取組に共感してくれる別業種の事業者との連携に至ったケースや、学識経験者など豊富な知識・情報をもつ専門家に相談して別業種の事業者アプローチし連携しているケースもあります。

事例① 課題意識を持った異業種の勉強会から協議会設立へ。

Ocean to Table Council代表機関のアイエックスナレッジ（株）は、ブロックチェーン技術を用いたサービスの開発を検討していく中で水産物等のトレーサビリティシステムを検討。しかし、同社はIT会社でこれまで水産関係の取引がなかったため、企画のプロモーションを実施し連携する事業者を探していました。

そんな中、協議会員となる水産加工事業者の海光物産（株）が同企画に関心を持ちます。同社では以前からスズキをはじめとした江戸前（東京湾）の持続可能な水産業への取組や高付加価値化を独自に取り組んでいましたが、一企業だけでの取組に限界を感じていました。そこで両社が中心となり、サステナビリティやトレーサビリティに関心のある生産、加工、販売事業者が集まり、勉強会から開始。翌年には協議会Ocean to Table Councilを設立し本格的な取組を進めています。（※P45）

事例② 有識者に相談し、連携先にアプローチ

広域連携バリューチェーン改善協議会の代表機関、魚津漁業協同組合は、煩雑化する輸送の課題解決方法など、業務改善について大学教授に相談。サードパーティロジスティクス（3PL）という方法や取り組む運送事業者について助言を受けました。

そこで魚津漁協は、のちの協議会構成員となる（株）松栄運輸に自らアプローチ。商品貯蔵を担う県内事業者とも連携し3PLの取組に連携して取り組むこととなりました。

（※P42）

共通の課題を解決するための連携

一事業者単独では解決できなかった課題も、課題を共有する複数の事業者が協力し合うことで解決の糸口を見つける場合もあります。特に輸出の取組などでは、マーケットインに基づく商品開発を行っても、その輸送コストがネックになるケースがあります。

特に今般のコロナ過では航空便の減便、海上輸送のコンテナ不足などを背景に輸送コストは高止まりしており、厳しい環境になっています。例えば、同じ国に輸出を目指している各事業者が協力し、混載するなどし、輸送コストを低減することで現地でも受け入れられる販売価格の実現への取組などが想定されます。

事例③ 輸送コストの課題を共有する事業者が連携し課題解決

クール北海道（株）ほか6者共同提案では、東南アジアなどに向け、北海道水産物の付加価値をより高めるための高次加工商品の輸出に取り組んでいますが、事業のボトルネックになっているのが輸送コストでした。

そこで道内の各事業者の商品を苫小牧に集約し、リーファーコンテナに混載して共同で物流網を構築することで輸送コストの改善、販路拡大につなげています。（※P17）

事例④ 各社が連携し市場に再チャレンジ

東南アジア向け高鮮度輸出促進産地連携協議会を構成する各事業者は、過去それぞれの生産・加工事業者はベトナムに向けて鮮魚のサンプル輸送などを行っていましたが、継続的な商流の確立には至りませんでした。

そこで同様の課題、目的を共有した産地・加工・輸出事業者各社が連携。複数事業者が多様な水産物を提示することで、マーケットのニーズに対応。再度、市場に参入することを目的に活動を行っています。（※P27）

2. 各分野での取組とvcの構築

連携してマーケットインの商品開発に対応

バリューチェーン構築には生産から加工、流通、販売に至る各段階の事業者が連携し、情報共有することが重要です。一事業者が商品の高付加価値化に取り組んだとしても、開発した商品がマーケットニーズに対応していない、消費者に届けるまでに他の事業者の協力を得られないなどの問題が考えられます。

取組にあたっては、生産から販売の各段階の事業者が販売段階で把握する消費者ニーズをいち早く共有し、マーケットインの発想に基づいた商品開発、サプライチェーンの改善などを構築できる仕組みづくりが必要です。

事例⑤ 過去単独での失敗から連携しマーケットインの商流構築へ

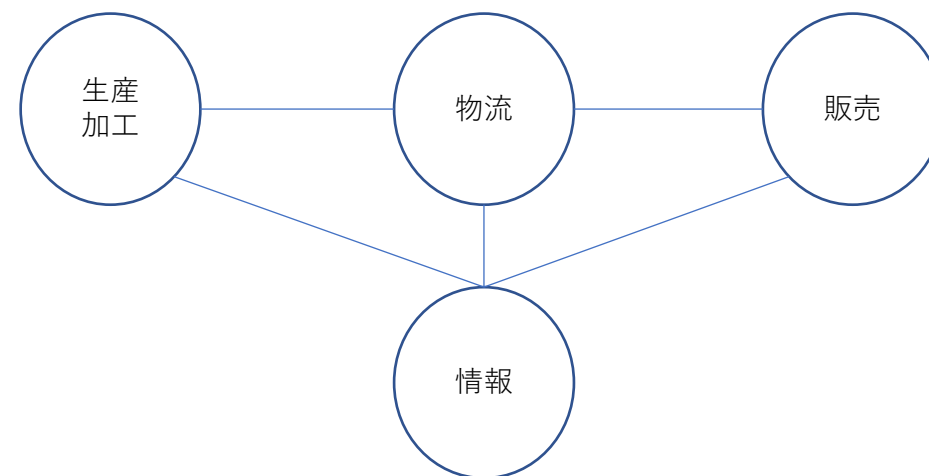
地下海水陸上養殖サーモンバリューチェーン改善促進協議会の代表機関、日建リース工業（株）では、過去に自社が開発した技術を水産業に活用して養殖事業に挑戦しましたが、出荷までのリードタイムやマーケットニーズなどを捉えきれず事業が失敗した経験がありました。

そこで大学有識者等関係各所にアドバイスを求め、マーケットニーズに応えた魚種、生産体制の構築を進めるとともに、地域行政や加工・販売事業者などと協議会を設立。現在は生産している地域や大消費地に向け販路拡大を進めています（P46）。

取組の類型

バリューチェーンの取組では、その価値を消費者に届けるために生産から加工、流通、販売に至る各段階での連携が重要です。本冊子では第三部でバリューチェーン構築に取り組んでいる31の取り組みをそれぞれ紹介していますが、次ページ以降では、各取組の内容の中から「生産・加工」「物流」「販売」「情報」の4つの分野で特徴的な取組を整理して紹介します。

ご覧いただいている方が携わられている業種分野の取組や、バリューチェーンを構築する上で課題と感じられている段階の取組についてご参考いただければと思います。

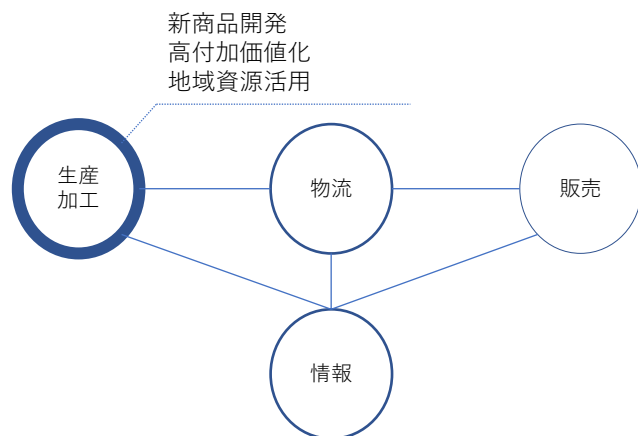


2. 類型① 生産・加工による高付加価値化

近年、日本の水産業は海洋環境の変化などによる漁獲量の減少や漁獲できる魚種の変化、また担い手不足や消費者志向の変化など、取り巻く環境が大きく変化しています。そのような環境下で、限りある水産資源（プロダクト）をマーケットインの発想からより高い価値を生み出す取組が全国各地で進められています。

価値を生み出す取組としては、これまで加工用で安価に流通していた水産物を鮮度保持などの取組を通してより高い価格で取引される生鮮消費市場に販路を求めることや、流通・販売側の課題や求めている基準や商品を把握し、それに沿うように選別や加工を見直すこと、また高次加工を行うことで付加価値を創出していくことなどが考えられます。

しかし、付加価値のより高い商品作りだけではなく、付加価値を求める消費者まで届く仕組みや連携などのバリューチェーン構築が必要になります。ここでは生産・加工・流通・販売事業者などが連携し、産地での高付加価値化と価値をつなぐ特徴的な取り組みについてご紹介します。



新商品開発 高付加価値化 地域資源活用

鮮度保持の価値をつなぐ



気仙沼メカジキ生食普及協議会では、メカジキのより付加価値の高い「生食の普及」に取り組まれています。これまでも生産地では刺身などの生食でも消費されていましたが、しかし、首都圏等では鮮度劣化が早く、変色も起きやすいメカジキを生食する習慣がなく、取り扱う販売店もありませんでした。

そこで首都圏の消費者に対面で商品説明を行う販売事業者と連携し協議会を設立。商工会議所なども参画した地域一体で取組を行っています。協議会として販売先を確保することで、生産者に生食流通のための洗浄処理などで協力を得て、加工流通体制を構築し実証販売を開始。加熱用よりも20%高く生産者から買い取ることで生産者所得にも向上する本取組は、事業で販売実績をつくり、新たな販路開拓に引き続き取り組まれています。

📖 取り組み紹介はP37

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

青森ベニズワイガニ連携協議会 (P35)

いわし等輸出連携推進開発コンソーシアム (P30)

など

2. 類型① 生産・加工による高付加価値化

新商品開発 高付加価値化 地域資源活用

生産体制の改善で新たな商品価値創出



いわし等輸出連携推進開発コンソーシアムは、八戸港で水揚げされたイワシ等を対象に、東南アジアに向けて加工用原魚ではなく、より高価格での取引が期待できる現地消費を目標とした輸出に向けての取り組みを進めています。

課題は、輸出を含めて多様な顧客ニーズに対応できる生産・加工体制の改善でした。これまで加工用冷凍魚は3分類程度の選別でしたが、自動選別機の導入などでイワシでは20グラム単位で細分化した選別・加工体制を構築。

そのほかにも、現地ニーズがある高鮮度化への取組やその見える化（数値化）など、限られた資源を顧客が求める水準に精緻に对应していくことで、魚価の向上、産地活性化に取り組まれています。

☞取り組み紹介はP30

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

水産物流通バリューチェーン輸出拡大連携協議 (P16)

はさき水産物輸出拡大連携推進協議会 (P26)

など

新商品開発 高付加価値化 地域資源活用

顧客ニーズに対応した加工で付加価値



四国東南地区バリューチェーン流通改善協議会では、地域水産業の少量多品種の水揚げという特徴を活かした商品開発・販路拡大に取り組んでいます。

新鮮で美味しい水産物も、まとまった漁獲量がないため魚価が低迷。また鮮度の劣化が早いなどが理由で市場に流通しづらい魚種の活用方法が地域の課題でした。

そこで協議会員が廃業した荷受け市場を買い取り加工・冷蔵貯蔵施設を整備。水揚げが少量の魚種でも、冷凍加工でロットをまとめることで商品化することが可能に。コロナ過で変化する消費者ニーズに対応するために、新たな設備投資も行いながら国産で特徴がある魚種などを求める総菜メーカーと新たな商流を構築されています。また、加工は機器を導入するのではなく、スタッフが手作業で行う体制を構築し、機器では対応できない細やかな加工ニーズに对应されています。

☞取り組み紹介はP43

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

クール北海道ほか6者共同提案 (P17)

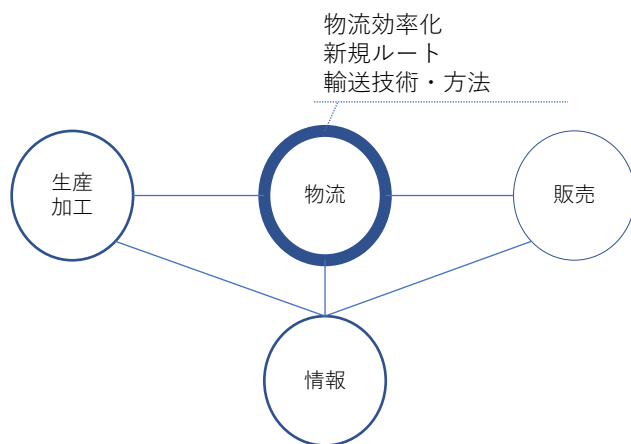
隠岐の水産物ブランド化推進協議会 (P44) など

2. 類型② 物流の改善・新規構築

バリューチェーンを構築する上で生産地と消費地を結ぶ物流は重要なポイントです。今日、輸送トラックやドライバーなどの担い手不足や物流コスト増加など、課題を抱えている場合が少なくありません。

物流の改善では、例えば輸出時に生鮮魚から高鮮度保持できる冷凍加工を行い、航空便から海上輸送に輸送方法を変更することや、サードパーティー・ロジスティクスのように、物流の効率化などコストの削減による取り組みの改善などがまず考えられます。また、新しい物流網を構築することで、これまでつながらなかった生産地と消費地をつなげる、これまでコールドチェーンが整備されていないために販売できなかった地域に対して、物流方法を新たに開発することで販路拡大を目指すなど、物流面から新たな付加価値の創出、バリューチェーンを構築することも考えられます。

ここでは、物流改善や新たな物流網、方法を構築することで、産地に新たな販路開拓の機会を生み出す、消費地に対してこれまで提供できなかった新たな価値を提供する特徴的な取組事例を紹介します。



物流効率化

新規ルート

輸送技術・方法

物流効率化・コスト削減



広域連携バリューチェーン改善協議会の魚津漁業協同組合は、これまで鮮魚でよい浜値がつかなかったフクラギを、加工商品とすることで販路開拓の取組を進めていました。自ら施設を整備し、刺身加工した商品は生協などから好評を得て事業が拡大。販路先を求めていた他産地とも広域連携を進めています。

次に問題となったのが、顧客先の増加に伴い、消費地まで小ロットで輸送することが増えたことでした。オペレーションの複雑化、輸送にかかるコストなどを解決することを目的に、運送事業者と連携。発注の都度産地から小口配送するのではなく、一定量商品をストックし、まとめて消費地の東京に輸送。発注後に東京の物流施設から各店に配送するサード・パーティー・ロジスティクス（3PL）を構築。（取り組み紹介はP42）
 実証期間中には、富山・東京間を10トントラックで輸送実証を行い、物流の効率化、コスト軽減（約27%のコスト軽減目標）の取組を進めています。

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

水産物流通バリューチェーン輸出拡大連携協議会（P16）

クール北海道ほか6者共同提案（P17）など

2. 類型② 物流の改善・新規構築

物流効率化

新規ルート

輸送技術・方法

新しい物流・商流の構築



バスあいり水産バリューチェーン改善促進協議会では、高速バスのトラックを活用した貨客混載による水産物輸送を実施。バスの空き荷室の活用により宅配便等従来の配送手段と比較して低いコストで輸送できる仕組みを構築しています。

輸送コストの低減で、消費者は産地の良いものをリーズナブルに購入できるように。また、産地は小ロット輸送が可能な貨客混載便の特徴を活かし、これまで流通することが難しかった水産物も首都圏等の小売店、飲食店等にアプローチできることで、新たな商流の構築が期待できます。

なお、輸送にあたっては輸送箱に発信機を搭載し、位置や温度情報などトレーサビリティにも対応。現在は各産地と連携し、フェアを開催するなど生産者と消費者のマッチングにより、消費者ニーズに合ったメニュー開発、商品開発を継続的に取り組んでいます。（取り組み紹介はP40）

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

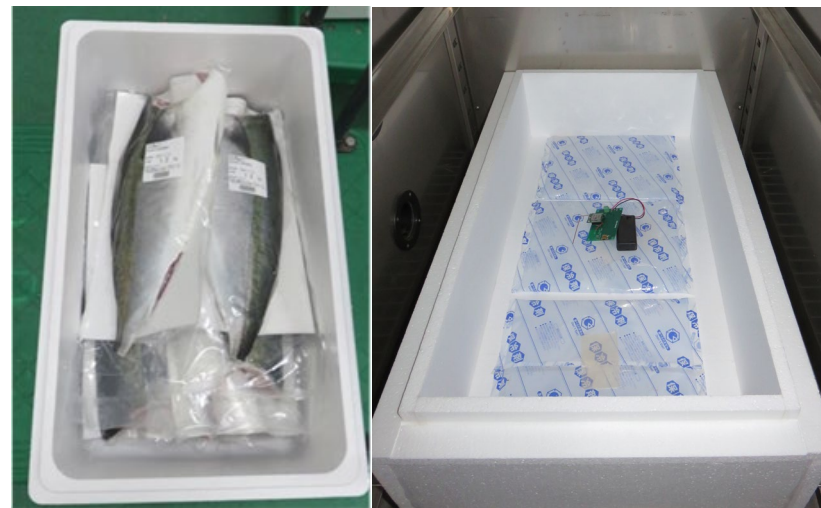
活魚流通構築推進協議会（P38）など

物流効率化

新規ルート

輸送技術・方法

新たな輸送技術・方法で価値をつなぐ



東南アジア向け高鮮度輸出促進産地連携協議会は、タイ・ベトナムに向けた生鮮魚の輸出促進に取り組んでいます。対象国に対しては日本から水産物の輸出が行われていますが、そのほとんどが冷凍品です。そこで生食が可能な鮮度の良い水産物を輸出することで他事業者と差別化を図り、またブロックチェーンを活用したデータ改ざんできないトレーサビリティシステムを構築し、日本の高品質な水産物であることを消費者など需要者に明示することで、高付加価値な商品の輸出を目指しています。

取組ではコールドチェーンが未整備の輸出国先でどのように鮮度保持を行うのが課題でした。そこで、通常は1日で氷が解けてしまう発泡スチロールではなく、約3日間保冷できる特殊保冷箱を新たに開発。産地から消費地まで鮮度保持できるコールドチェーンを構築することで、日本の高品質な鮮魚の販路開拓を目指して取り組んでいます。（取り組み紹介はP27）

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

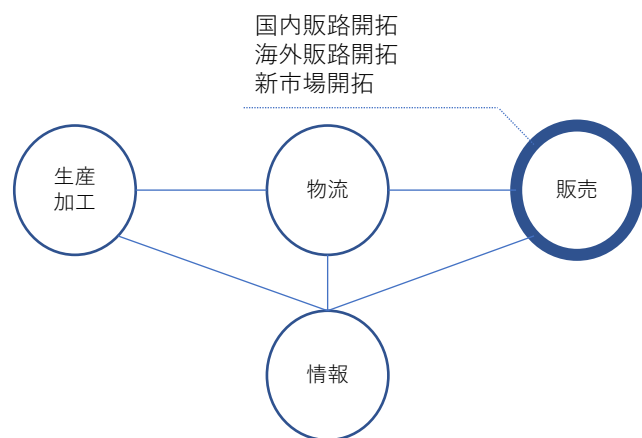
水産養殖輸出連携協議会（P25）など

2. 類型③ 販路開拓への取組

新たな商品を開発できたとしても、最も問題となるのが販路の確保です。これまでの取引先が求めるものでない場合、新たな販路拡大、新たな商流の構築が必要になってきます。バリューチェーンの取組では生産者と販売者が連携し、共に商品開発から実証販売まで行いながら、新たな販路拡大の取組を行っている事例も多くあります。

新たな販路開拓では、フォーカスする顧客層や、商品の嗜好や調達基準など、マーケットインの発想が重要です。特に輸出においては、日本国内からだけの視点では分からない需要や着眼点も想定されます。その場合は、現地のパートナーと連携してマーケティング活動を行うことも有用です。また、想定顧客との関係性構築など需要の掘り起こしも重要です。シンポジウムや産地見学など、関係性を構築することで需要が生まれるケースもあります。

他方、特に輸出では手続きの煩雑さや日本では実施していない衛生検査の実施など、当初想定していなかった課題や要件に直面するケースもあります。そのような課題に対して、生産・加工・販売事業者が連携することで問題解決の突破口を見つけ出すケースもあります。



国内販路開拓

海外販路開拓

新市場開拓

輸出国パートナーと連携し販路開拓



日本水産輸出拡大連携協議会は、天然ブリの輸出で米国での新市場を開拓する取組を進めています。

米国では持続可能性に対する社会的な関心の高まりを背景に、量販店などでサスティナビリティなど独自の調達基準を設けています。

協議会では、調達基準に沿う産地体制づくり（漁業改善プログラム）や生産地から需要地までのトレーサビリティシステムの構築・実証を続けています。

しかし、想定していた大手企業の社食市場がコロナ禍で休業し取組が停滞してしまいます。そこで、協議会では、トレーサビリティなどで連携しているパートナーと共に、想定している欧米の有力な販路先の担当者を招待したクローズドなオンラインシンポジウムを開催し、顧客との関係性を構築。現地米国パートナーと連携することで、顧客へのアプローチ方法などマーケットインの販売促進活動を継続し、コロナ後の展開に備えています。

☞ 取り組み紹介はP21

その他の取り組み例(P14,32一覽参照)

サスティナブルフィッシュ輸出拡大連携協議会（P29）など

2. 類型③ 販路開拓への取組

国内販路開拓 海外販路開拓 新市場開拓

産地・販売先との連携



地下海水陸上養殖サーモンバリューチェーン改善促進協議会は、静岡県静岡市で地下海水を活用した陸上サーモンの養殖事業を新たに開始。アニキサスフリーや活魚流通などの付加価値を付けるなど、生産・加工段階の改善を行いながら、産地や大消費地に向けた販売促進に取り組んでいます。

現地での養殖事業開始にあたっては、事業へのアドバイスをもらっていた大学教授を通して、地元行政などとも連携。また、地域住民、事業者に対しても養殖場見学や説明会、地元小中学生の職場見学などを行うことで地域との関係性を構築しています。

そのような取組もあり、サーモンという地域の新たな特産物への関心は高く、協議会には地元企業も多く参加。首都圏への販路拡大を進めるとともに、新たな地域資源として地元消費も見据えた商品化、販路拡大を進めています。

☞ 取り組み紹介はP46

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

JFバリューチェーン改善検討協議会（P41）など

国内販路開拓 海外販路開拓 新市場開拓

新たな国への輸出



秋水産物輸出促進協議会は、地域での初めての輸出事業を行うため各事業者が連携して協議会を設立。東南アジアなどに向けて、マフグなど地域の水産物輸出に取り組んでいます。協議会では、輸出するための生産・加工の改善などを行い、シンガポールに向け生鮮、冷凍魚を輸出。日本食ブームなどマーケットインの需要を捉え、現地の高級和食店などで商品が取り扱われています。

ただ、初めての輸出事業では当初想定していない問題点も出てきます。シンガポールへのフグ輸出では、行政からの衛生証明書の手続き、発行が必要になりますが、行政側もこれまで前例がなかったため、当初発行までに2週間以上かかるなどの問題が発生。そこで漁協を中心に協議会で依頼資料等や折衝方法を協議し、行政側との事務手続きの円滑化に向けて調整。現在では手続きフローが見直され、発行まで3日程度に短縮し、円滑な輸出環境を構築しています。☞ 取り組み紹介はP23

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

水産物バリューチェーン改善協議会（P34）など

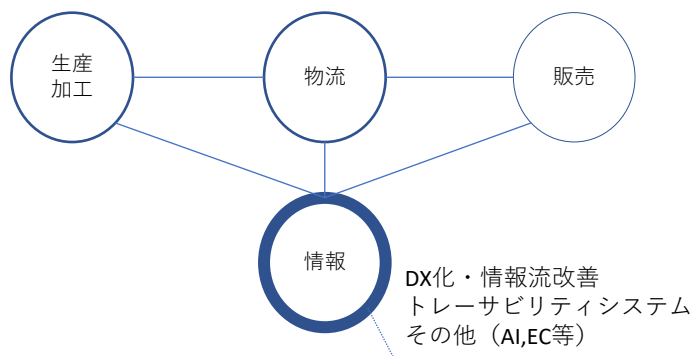
2. 類型④ DX化や情報流の改善・構築

近年、水産業の生産・加工など各段階においてもITやAIの導入・利活用が進んでいます。

生産面では情報共有システムの導入や、定置網や養殖生簀のモニタリングシステムによる作業効率化・コスト削減、加工段階でも画像認識による選別・仕分け、流通面ではトレーサビリティシステム、販売面ではECサイトによる消費者との直接取引など、各段階でITなど新しい技術を活用した取り組みの改善・効率化が行われています。

ただ、これら新しい技術の活用は、サプライチェーンのある段階の取組改善だけに留まらず、IT化がもたらす情報共有方法の効率化や速達性、共有できる情報量・質の変化など、情報流の改善・構築が新たなバリューチェーン構築のポイントとなるケースもあります。

ここでは、商取引の電子化による産地機能の改善や、ブロックチェーン技術を元にしたトレーサビリティシステム構築、またAIの活用など、生産から販売まで連携し、情報流の改善、需要者に新たな新たな価値を提供する特徴的な取組事例を紹介します。



DX化・情報流改善

トレーサビリティシステム

その他 (AI, EC等)

DX化・情報流の改善で課題解決・販路拡大



富山湾水産物輸出バリューチェーン構築改善協議会では、富山県産水産物のインド輸出に向けて取り組んでいます。水産物の輸出では、鮮度保持したスムーズな商品の流れや事務手続きを迅速に行うために、生産・加工・流通事業者が一体となり取り組んでいく必要があります。

そこで、本取組ではこれまでアナログな手法で行われていたセリなどの産地取引や、FAXや電話で個々に連絡を取り合っていた販売事業者と需要者のやり取りをIT化することで、事業者間のコミュニケーションや商取引を効率化するDXの取り組みを進めています。また、取引の迅速化などでこれまでは販売できなかった販路へのアプローチも今後期待できます。

本取組では、市場の統合やセリ人・仲買人などの人手不足解消や、独特な市場取引をIT化で分かりやすくすることで、新たな市場参入者や後継者確保など、持続的な水産業の活性化も目的に取り組まれています。

📖 取り組み紹介はP22

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

四国東南地区バリューチェーン流通改善協議会 (P43) など

2. 類型④ DX化や情報流の改善・構築

DX化・情報流改善

トレーサビリティシステム

その他（AI,EC等）

トレーサビリティ情報から新たな商品価値を創出



Ocean to Table Councilは、ブロックチェーン技術によるトレーサビリティシステムを構築し、サステナビリティへの取り組みなど高品質な水産物の情報価値を消費者に届ける取り組みを進めています。

今日ではSDGsなど、事業の持続可能性に対してサステナビリティなどに対する社会的関心も高まっています。

取組では高品質な商品作りに加え、資源管理による持続的な水産業の取組を行っている千葉県船橋産のスズキを対象にトレーサビリティシステムの構築と実証販売を実施。商品情報はパッケージに貼付されるQRコードをスマートフォンなどで読み込むことで、購入者が漁獲、加工、販売の場所や日時などのトレーサビリティ情報を閲覧できる仕組みを構築。加えてMEL等の認証情報や事業者の取り組みなども情報発信することで、商品の価値を消費者に伝える取組をフェアの実施など実証を重ねています。☞取り組み紹介はP45

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

東南アジア向け高鮮度輸出促進産地連携協議会（P27）など

DX化・情報流改善

トレーサビリティシステム

その他（AI,EC等）

市場に様々なアプローチ(AI)



TUNA SCOPE マグロバリューチェーングループでは、マグロの目利技術を継承した、AIによるマグロ目利きアプリシステムを開発し、輸出拡大に取り組んでいます。和食ブームで世界的なマグロ需要が高まる中、目利職人は技術習得に10年以上の経験が必要と言われており、職人の人材不足という課題に対して、新しい技術を活用した課題解決、付加価値の創出を目指しています。☞取り組み紹介はP19

DX化・情報流改善

トレーサビリティシステム

その他（AI,EC等）

市場に様々なアプローチ(EC)



JFバリューチェーン検討協議会は、従来の多段階流通での、生産者にも消費者のニーズが伝わりづらいという課題と、生産者個別の取組による事務処理や顧客対応に関する負担の改善を目的に通信販売事業（eコマース）に取り組まれています。この通信販売事業により得られた消費者ニーズを生産者にもフィードバック。高品質な生鮮魚介類及び水産加工品の開発・販売に取り組んでいます。☞取り組み紹介はP36

その他の取り組み例(P14,32一覧参照)

西日本地区バリューチェーン流通改善協議会（P33）など

3. 各取組紹介 水産物輸出拡大連携推進事業

NO	年度	協議会名	概要	商品開発			物流・商流改善			販路開拓			DX・情報流		
				新商品開発	高付加価値化	資源活用	物流効率化	新規ルート	輸送技術・方法	国内販路	輸出販路	新市場開拓	情報流改善	トレーサビリティ	その他 (AI,EC等)
1	H30	全国漁業協同組合連合会ほか2者共同提案	シンガポールへの三重県産カキ輸出								シンガポール	同国輸出解禁	情報共有システム		
2	H30	水産物流通バリューチェーン輸出拡大連携協議会	冷凍サバ類の輸出効率化・販路拡大	現地ニーズを踏まえた梱包			コンテナトランスファーステーション	鹿児島からの輸出目標			アフリカ、東南アジア等		事業者情報共有HP		
3	H30	クール北海道ほか6者共同提案	北海道水産物の高度加工、東南アジア、中国への輸出	高度加工商品開発	高度加工	北海道産水産物	複数事業者の混載	苫小牧からの新ルート		加工商品の国内テスト販売	東南アジア、中国				
4	H30	日本水産輸出拡大連携協議会	マーケットが求める環境、トレーサビリティに対応した養殖ブリの米国輸出		環境への対応、冷凍加工		冷凍輸出	空輸から船便への変更	トレーサビリティシステム		アメリカ	新市場開拓 (AIP)	養殖管理システム	トレーサビリティシステム	
5	R1	TUNA SCOPE マグロバリューチェーングループ	AIを用いたマグロの品質判定システムの開発・販路開拓		AIでの評価情報						米国、シンガ、中国等				AIでの品質判定
6	R1	宮城県産ほや海外販路開拓促進協議会	宮城産ホヤの北米輸出		加工効率化	韓国輸出停止の対応					アメリカ	コリアンタウン市場			
7	R1	日本水産輸出拡大連携協議会	環境、トresa対応で米国市場開拓		環境への対応、冷凍加工				トレーサビリティシステム		アメリカ	新市場開拓 (FIP)	トレーサビリティシステム	トレーサビリティシステム	
8	R1	富山湾水産物輸出バリューチェーン構築改善協議会	富山県産水産物のインドへの鮮魚輸出					インドへの鮮魚輸出			インド	ホテル、飲食店等鮮魚市場	電子入札・取引IT化		
9	R1	萩水産物輸出協議会	萩産水産物の東南アジア向け輸出		高次冷凍加工						シンガポール等	地域初の輸出取組			越境EC、チャットボット
10	R2	活魚流通拡大連携協議会	養殖ブリの韓国への活魚周年輸出	輸出国基準の飼料対応					活魚輸送		韓国	活ブリの夏季市場開拓			
11	R2	水産養殖輸出推進協議会	広域連携で米国・シンガポールへの超低温輸出・保管		超低温鮮度保持				輸出国での超低温保管		米国・シンガポール				
12	R2	はさき水産物輸出拡大連携推進協議会	冷凍サバのEU,東南アジア輸出		高精度の選別						EU	EU加工メーカー等		トレーサビリティの電子化	
13	R2	東南アジア向け高鮮度輸出促進産地連携協議会	タイ・ベトナムへの鮮魚輸出		鮮度保持 (保冷箱)			連携し輸出ルート最適化	特殊保冷箱で鮮度保持		タイ・ベトナム	鮮魚市場	トレーサビリティシステム(ブロックチェーン)	トレーサビリティシステム(ブロックチェーン)	
14	R2	日本の冷凍水産物輸出協議会	冷凍養殖トラフグのシンガポール等への輸出	冷凍刺身等の開発	加工・鮮度保持				高鮮度流通		シンガポール等				
15	R2	サスティナブルフィッシュ輸出拡大連携協議会	養殖ダイ環境、トresa対応。現地シェフ団体との連携で米国市場開拓		環境への対応、冷凍加工				トレーサビリティシステム		アメリカ	米新市場開拓 (AIP)	トレーサビリティシステム	トレーサビリティシステム	
16	R2	いわし等輸出連携推進開発コンソーシアム	タイベトナムでの現地消費を目的とした冷凍輸出。品質の見える化 (K値)	輸出国先用商品	細分化した選別、鮮度保持	限られた資源をより高値の市場に		八戸からの輸出目標	鮮度保持の実証		タイ、ベトナム	現地量販店	流通時鮮度 (K値)見える化		
17	R2	ベトナム輸出販路拡大推進協議会	ベトナムへの天然養殖輸出 (鮮魚加工、寿司等)	寿司等商品開発	鮮度保持、高次加工						ベトナム		商談用ラッピングペー ジ (ライブカメラ)		

全国漁業協同組合連合会ほか2者共同提案

(代表機関：全国漁業協同組合連合会)

三重県産牡蠣のシンガポール輸出

取組の背景/課題

- ・活カキの国内販路が伸び悩む中、2018年12月に三重県産活カキのシンガポール向け輸出が解禁された。
- ・シンガポール国内には既に物流拠点があることから、高い安全性を誇る三重県産活カキの優位性を活かして協議会を組成し輸出に取り組む。

取組目的

- ・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

取組（補助事業期間：R1.3～R2.3）

■輸出

- ・春シーズンに現地日本食料店14店舗に輸出・販売を実施
- ・秋シーズンに輸出を開始し、品質については高い評価を獲得

■マーケット調査

- ・8月に現地で海外産活カキの流通状況や価格について調査
- ・海外産の活カキは日本産のものと比べると大きく、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

■プロモーションイベントの開催

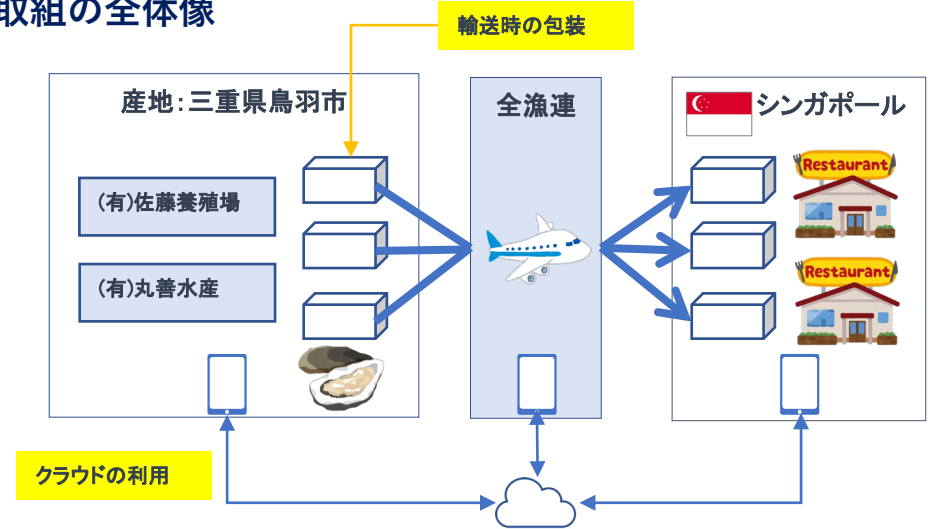
- ・11月に飲食店関係者やバイヤーを招いた試食会を実施
- ・活カキ消費量の多いオイスターバー関係者を多数招聘し、試食会を開催
- ・日本産カキの見栄え、安全性に対する評価は高い一方で、カナダ等の外国産に比べて小さい、価格が高すぎるとの意見多数



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産加工	有限会社佐藤養殖場
	生産加工	有限会社丸善水産
	統括輸出	全国漁業協同組合連合会（代表機関）
委託	輸入販売	Nichiryo Foods Pte.,Ltd

取組の全体像



取組ポイント

輸送時の包装（マーケットイン対応）

- ・当初は国内同様の梱包方法で輸出。しかし、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。
- ・そこで、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。
- ・出荷から販売先まで箱を開封しない物流で食中毒発生リスクを軽減、再梱包に係るコスト・時間の節約につなげるなど取組を改善。

クラウドの利用（情報流の構築）

- ・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。
- ・さらに、生産・出荷・輸出の情報を蓄積・共有し事業の改善等に活用。
- ・生産・出荷段階では、販売先の注文に応じて小分け包装を行うほか、産地の魅力を伝えるコンテンツを作成・発信。
- ・輸出・販売段階では、販売先の注文情報を共有するとともに、輸出先のマーケットの情報を発信し、協議会で共有。

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

その後の展開/課題

- R2：上半期はコロナの影響による現地飲食店需要の激減（6月中旬まで飲食店が営業停止）
- R3：マガキに加え、岩ガキの活輸出を開始。
冷凍ガキ輸出に向け、シンガポールで行われている検査方法を国内でも実施。
輸出拡大に向けた検討を継続。

水産物流通バリューチェーン輸出拡大連携協議会

(代表機関：全国水産加工業協同組合連合会)

冷凍サバ類の輸出効率化・販路拡大

取組の背景/課題

- ・ 東南アジアやアフリカにおいて冷凍サバの需要が拡大
- ・ ベトナムのTPP加入に伴う関税障壁の撤廃による輸出マーケットの拡大
- ・ 銚子地区における生産者・凍結加工業者における冷凍サバ輸出拡大機運の上昇

目的

- ・ 輸出拡大の障害である積出港までの陸送ルートの確保
- ・ ベトナム国内需要（10kg箱製品）に対応した梱包ラインの整備
- ・ 輸出業務に携わる関係者間の情報共有の推進

取組（補助事業期間：R1.3～R2.3）

■コンテナトランスファーステーションの整備

- ・ 協議会構成員(株)三協がコンテナトランスファーステーションを設備。利用を開始。
- ・ 冷凍コンテナの保管が可能に

■10kg段ボール箱によるサバの梱包ラインの整備

- ・ 従来の15kg箱ラインとの併用による効率化
- ・ 10kg箱製品の輸出により新規マーケットを開拓

■情報共有システムの構築

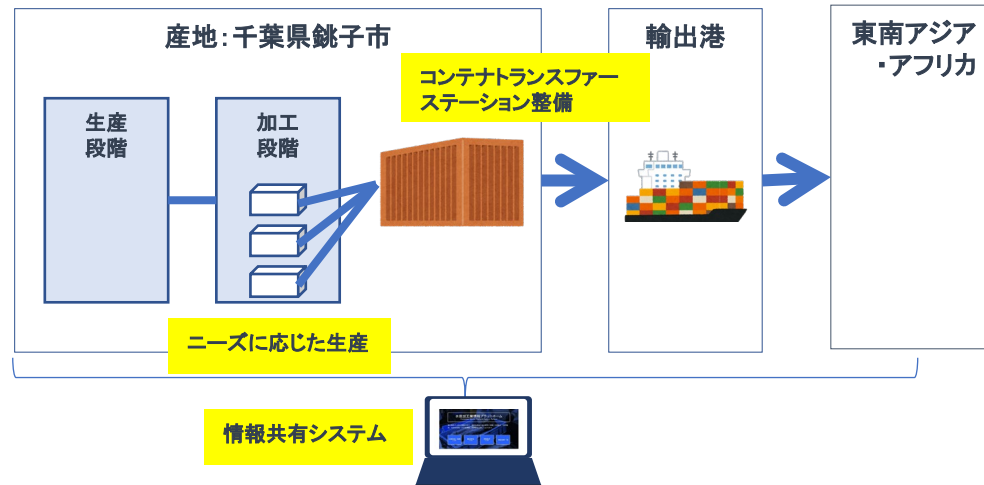
- ・ 関係各社が情報を共有できるシステムを整備
- ・ 登録する加工業者各社の加工内容や取り扱い原料等の情報を掲載



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産調整	銚子市漁業協同組合 全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）
	加工	全銚子市水産加工業協同組合 株式会社 大國屋
	流通	株式会社 三協 有限会社 サトーシーフーズ
委託	システム構築	オンウェブ株式会社

取組の全体像



取組ポイント

コンテナトランスファーステーション整備

- ・ これまでトラックで国内の主な輸出港に適時陸送していたが、ドライバーの不足や非効率的な輸送方式が輸送効率の低下、物流のボトルネックだった。
- ・ そこで、産地にコンテナ流通拠点（コンテナトランスファーステーション）を整備。日々異なる生産量への対応や輸送の効率化を図ることで、流通構造の改善を実施。
- ・ 令和元年度にはシャーシ・電源の利用回数は235回。5875トンの輸出効率化に貢献した。

ニーズに応じた生産

- ・ 輸出先国のニーズにマッチした商品開発ができていない課題に対して、東南アジア（ベトナム）で需要の高い10Kg箱の生産ラインを構築することでニーズに対応。同国への輸出額は令和元年度で約2億7000万円で前年比5倍。全体の平均単価も8.75%向上。

情報共有システム

- ・ 産地の関係者間連携、ニーズに応じた生産等を可能にする情報共有システムを構築することで、業者間での原料融通や委託加工等、地域内連携の効率的な生産体制を構築

➢コンテナトランスファーステーションの活用により物流業界の課題に対応
➢輸出促進による水産物の付加価値向上

その後の展開/課題

R2：諸外国向けのイワシが全体の売上を押し上げる。

R3：サバが不漁で水揚げが減少しているため価格が高騰しており、輸出に見合わなくなりつつある。一方イワシの水揚げは好調で輸出も進めているが、飼料向けが中心なのでサバとは違い、量が大きく増えていくことは見込めない状況。

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)

北海道水産物の東南アジア、中国輸出

取組の背景/課題

- 近年、東南アジア各国における北海道産水産物の需要が拡大。
- しかし、冷凍ホタテや秋サケ等の加工原料輸出に偏重していた。
- 北海道内加工・流通業者の輸出拡大機運の上昇

目的

- 北海道産原料を使った煮魚等、高次加工製品の企画・開発するとともに、輸出国先に応じた商品ニーズ把握・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

取組 (補助事業期間：R1.3～R3.3)

■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

■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
- 道内の青果会社と協力し、新しい冷凍技術を用いた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



■中国ECサイトを活用した通信販売ルートの構築

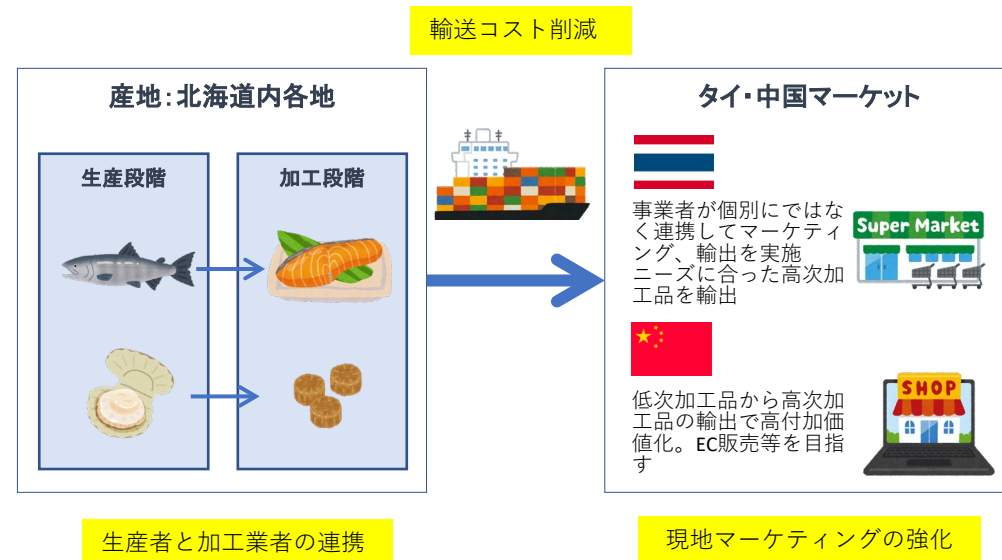
- 中国のEC販売最大手アリババとの連携により、PRイベントを企画
- 中国の販売は実物の確認が必要のため、アリババが展開する実店舗FUMA店内での北海道フェアを開催し、冷凍品に合わせてフリーズドライ商品の販促を計画



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産	網走漁業協同組合 枝幸漁業協同組合 ほか
	加工	株式会社丸中しれとこ食品 田中水産株式会社
	流通 輸出	クール北海道株式会社（代表機関） 曲々高橋水産株式会社 ほか
	その他	株式会社北海道二十一世紀総研 株式会社北海道新聞社

取組の全体像



取組ポイント

生産者と加工業者の連携

- 原料輸出が中心から、高付加価値な加工品輸出に向けて生産者と加工業者が連携し、現地ニーズに対応した高次加工製品や、ECサイトで販売可能な商品の開発を実施。

輸送コスト削減

- 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で、輸送コストが高騰していた問題に対して、協議会では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することで輸送コスト削減の取組を実施。

現地マーケティングの強化

- タイ・中国マーケット向けの高次加工製品を開発。ALL北海道での一体的なマーケティング活動（実践現地でのPR活動・マーケティング調査）を実施。

- 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。
- 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。

その後の展開/課題

- R2：タイ、ベトナムの高級和食店向けに苫小牧からタイへ向け輸出を実施。
- R3：ホタテのフリーズドライ商品を新たに開発。新型コロナウイルス感染拡大の影響から、まずは国内ECサイト等での販売を行い、今後の輸出機会を目指す。

日本水産輸出拡大連携協議会

(代表機関：Sea Tech Trading株式会社)

環境・トレーサビリティに対応した養殖ハマチの米国輸出

取組の背景/課題

- ・米国国内では日本の水産物に関する情報が少なく、日本産水産物の認知度が低い
- ・日本国内ではMSC、ASC等の認証取得が進んでおらず、米国の大手スーパー等、認証取得を条件とするマーケットが未開拓
- ・一方で、高品質な日本産水産物は条件を満たすことができれば高付加価値販売が可能

目的

- ・米国の大型スーパーや大手IT企業の調達基準を満たした養殖ハマチを生産
- ・養殖場における生産履歴を開示するシステムを開発・導入し、生産の効率化を実現
- ・高鮮度凍結機を活用した商品開発や製品のトレーサビリティシステムの導入を実施し、米国内での販路拡大を実現

取組（補助事業期間：R1.3～R2.3）

■養殖施設内におけるデータ収集と分析

- ・ハマチ養殖施設内にモニタリング機器を設置し、生簀内の環境や魚の状態を観察・記録

■高鮮度凍結機を活用した冷凍フィレ製品の製造

- ・ハマチ養殖施設に導入した高鮮度凍結機を用いて高品質な冷凍フィレ製品を製造
- ・冷凍フィレ製品を冷凍コンテナ（船便）を用いて米国へ輸出

■米国における販路拡大とマーケティング

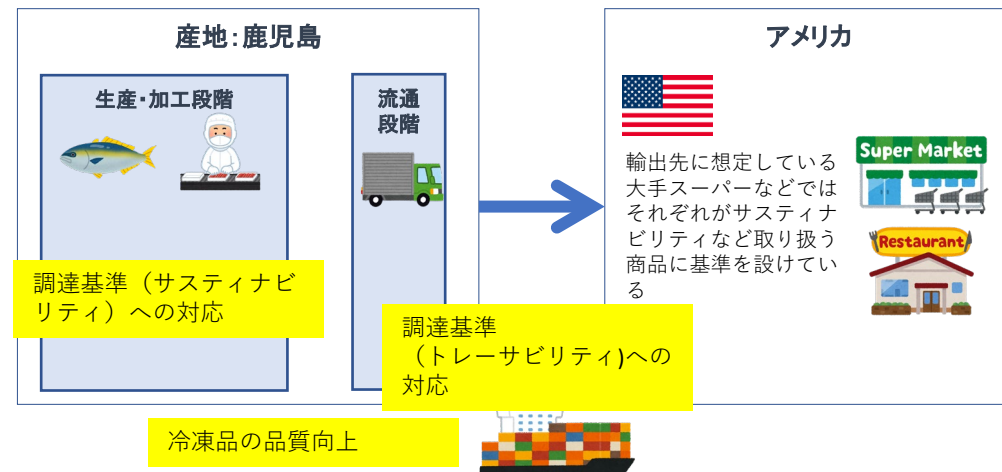
- ・AIPの基準に準拠した生産体制を構築、現地調達基準に準拠した養殖ハマチを生産
- ・マーケティング資料を作成し、米国内の販売先との商談を実施
- ・IoT技術を活用し、ハマチの生産から加工、輸出までの履歴を提示可能なトレーサビリティシステムを確立



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産	グローバルオーシャンワークス株式会社
	流通販売	株式会社魚力
	輸出	Sea Tech Trading株式会社（代表機関）
	システム開発	システム会社

取組の全体像



取組ポイント

調達基準（サステナビリティ）への対応

- ・マーケットが求める品質管理の基準（サステナビリティ基準）をクリアするため、AIP（養殖改善計画：薬剤の軽減や給餌計画の変更等）を策定。
- ・計画策定に向けた課題抽出にあたっては輸出国先のパートナー企業からモニタリング機器の設置のサポートを受けるなど、輸出意欲のある養殖現場、流通・輸出業者、輸入業者、システムエンジニア等がチームとなり、継続議論する体制を構築。

冷凍品の品質向上・輸送コスト削減

- ・刺身用商品を冷凍する場合、品質の劣化が課題だったが、高鮮度凍結機を導入し、品質の向上を図った。
- ・冷凍することで、従来の航空便から船便に輸出方法をシフト。輸送コストの大幅な削減が可能な体制を構築した。

現地マーケティングの強化

- ・マーケットが求める基準は、商品の品質基準だけではなく、トレーサビリティの確保も求められる。
- ・IoT技術を活用したトレーサビリティ体制の整備を実施した。

➢国際マーケットが求めるサステナビリティ基準をクリアした養殖生産体制の確立
➢輸出先国の販路が確保され、安定経営が可能となる養殖バリューチェーンの確立

その後の展開/課題

- R2：生け簀モニタリング試験を継続。日本の現場に即したシステムの構築を目指す。
- R3：輸出先国のインフルエンサーなどと連携し、マーケティング活動を計画・実施。

TUNA SCOPEマグロバリューチェーングループ

(代表機関：株式会社三崎恵水産)

マグロ品質評価システムによる作業効率化とブランド化

取組の背景/課題

- 冷凍マグロの品質判定（目利き）は熟練の職人による経験値と勘に依存している状況。
- 目利き技術の習得には10年以上の経験が必要とされており、職人の人材不足が深刻化。
- 他方、海外における日本食ブームにより世界的なマグロ需要が高まっており、地域によって需要の高いマグロの種類や品質レベルが異なるなど多様なニーズが存在。

目的

- 本事業では、職人の目利き技術を継承したAIを開発し、検品フローに導入。
- 誰にでもAIによる確かな基準で目利きが行える体制をつくり、生産性の向上と商品の高付加価値化を達成する。
- また、AIの導入でマグロの検品体制を強化し、国や地域によって異なる生活者の嗜好に合わせて出荷することにより輸出量を増大。AIによる厳格な品質判定を経たマグロとして、グローバルに三崎マグロのブランドを強化し、高付加価値化を目指す。

取組（補助事業期間：R2.3～R3.3）

■冷凍マグロの目利きをAI化するシステムの開発

- マグロの目利きチームとAI開発チーム、生産者や市場、加工場等関係者が連携してデータを収集する体制を確立。
- 尾部断面データサンプルを収集・解析。実用化に必要な精度を確保

■目利きAIを活用した検品フローの導入による輸出効率化

- マグロ目利き職人による品質評価の結果を紐付け、データベースを構築。精度を向上させ実用化を実現。
- 検品の現場にAI目利きシステムを導入し、買い付け時における検品作業の効率化を実現。

■海外4都市圏におけるAIマグロのマーケティング

- 想定している輸出先国（シンガポール、米国、カタール、中国）において、AIマグロを売り込む対象地域を抽出し、現地飲食店・消費者を対象としたマーケティング調査を実施。



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	水産卸売・加工・輸出・販売	株式会社三崎恵水産（代表機関）
	システム開発	株式会社電通
	海外販売	株式会社ネオ・エモーション
委託	調査	株式会社シーフードレガシー
	調査	株式会社umari
	システム開発	株式会社クウジット

取組の全体像

TUNA SCOPEマグロバリューチェーングループ

水揚げ地：三浦港など

加工流通輸出
株式会社三崎恵水産販売
株式会社ネオ・エモーションアプリ企画開発・需要性調査
株式会社電通

AIによる目利アプリ開発

現地マーケティング

アプリ開発
株式会社クウジット海外店舗紹介・仲介
株式会社umari輸出アドバイス
株式会社シーフードレガシーアメリカ
シンガポール
中国
カタール

取組ポイント

AIによる目利アプリ開発

- システムの開発にあたっては、UXを重視。新たな機器・システム導入には多くの金銭的、作業的コストがかかる問題がある。本取組では、作業フローを変えることなくイノベーションを起こすことに留意。
- データ収集では、当初計画していた調査スタッフが市場など現地訪問して個体を撮影する予定が、新型コロナウイルスの拡大で実施することが困難に。関係者と連携し、遠隔で画像データを収集する体制を構築。
- 取組ではキハダマグロ、メバチマグロの出た収集・解析を行い、実務上問題ない判定精度を獲得。二次検品等でのシステム活用を検討。

現地マーケティング

- シンガポールに向けトライアル輸出を行い、協議会員が経営する飲食店で調査を実施。

- 冷凍マグロの目利きをAI化するシステムの開発
- 目利きAIを活用した検品フローの導入による輸出の効率化
- 海外におけるAIマグロのマーケティング

その後の展開/課題

R3：新たに中国市場での需要調査に注力。有識者へのヒアリング、飲食店でテストマーケティングを実施。現地消費者の意識・嗜好について情報収集を実施。消費者の反応は日本国内同様良好で、AIマグロの取組に対しても高い関心を確認。輸出にあたっての課題を整理し検討を継続。

宮城県産ホヤ海外販路開拓促進協議会

(代表機関：南気仙沼水産加工事業協同組合)

宮城産ホヤの北米輸出

取組の背景/課題

- 宮城県では国内シェアの約8割以上のホヤを生産し、主に韓国に輸出していた。
- しかし、東日本大震災とそれに伴う原発事故の影響によって韓国向けの輸出が停止し、大幅な減産を余儀なくされている。
- 漁業関係者等が需要開拓に取り組み、国内需要は回復しつつあるが、震災前の韓国向け輸出量を上回る需要は開拓できていない状態。
- 過去に宮城県の事業で北米に一度輸出を行ったが、取引が継続しなかった。

目的

- 米国ロサンゼルス等に存在する韓国人街（コリアンタウン）における販路を開拓。
- 加えて、遠隔地へのホヤ輸出の際に不可欠となる加工品（冷凍むきホヤ）について、現地のニーズに合った製品を効率的に製造し、付加価値を確保できるバリューチェーンを構築。
- 宮城県内の養殖ホヤ生産量を震災前の水準に回復させ、漁業者の所得を確保することを目的。

●取組（補助事業期間：R2.3～R4.3）

■宮城県産ホヤの海外販路開拓

- 宮城県産ホヤの生産動向、および輸出対象都市における競合商品の調査
- 現地ニーズを踏まえたホヤの規格（養殖期間）の検討

■遠隔地輸出を前提としたホヤ加工技術の確立

- 自動殻剥き機等機械化による作業効率化の検討・開発
- 現地ニーズを踏まえた商品形態の検討

■海外のコリアンタウンにおけるホヤのマーケティング

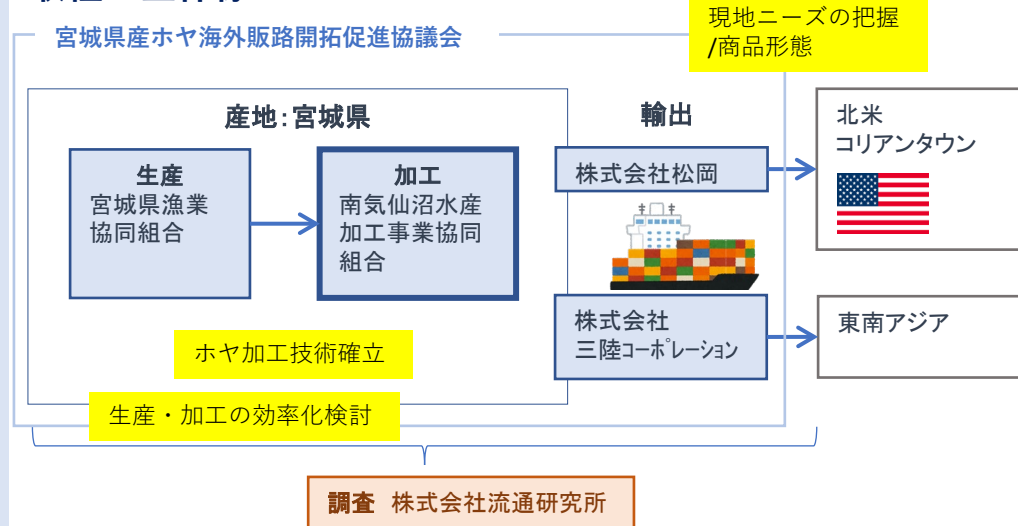
- 新たな輸出市場・販売ルートの開拓
- 現地でのプロモーション活動など市場調査の実施。販売価格等の検討。



協議会構成

役割		団体名
構成員	加工流通	南気仙沼水産加工事業協同組合（代表機関）
	生産	宮城県漁業協同組合
	輸出	株式会社松岡
	輸出	株式会社三陸コーポレーション
委託	調査	株式会社流通研究所

取組の全体像



取組ポイント

輸出用ホヤの加工技術の確立

- これまで国内、または韓国向けの輸出では活での流通だったため、遠隔地輸出を前提とした加工を検討する必要があった。
- そこで新たにアルコール凍結での加工商品を開発。遠隔地輸出に対応するとともに、高鮮度化で付加価値を付け、販路拡大を目指す。

現地ニーズの把握/商品形態

- コロナ禍の為、協議会として現地調査が難しい中、協議会員の輸出事業者より情報を共有。
- 想定市場で主に流通しているのは冷凍で小ぶりの韓国産。輸出に際しては、大ぶりで高鮮度のほやを現地で流通している荷姿（量）で商品化。

生産・加工の効率化検討

- 活の輸送からむき身による加工が必要に。事業を推進するにあたり、これまでの手作業で行うむき身作業の効率化が課題。
- 外部事業者と協力し、機械化など加工各工程の効率化を検討。

- 宮城県産ホヤの韓国に代わる海外販路開拓
- 遠隔地輸出を前提としたホヤ凍結加工技術の確立
- 海外のコリアンタウンにおけるホヤのマーケティング

今後の展開/課題

- 事業期間中に北米に向け約7.2トンを生産。現地のリクエストに応じ継続的な輸出促進に取り組む。
- 日本国内の関係者だけで考えていても、輸出先国の状況やニーズはくみ取れない。現在はコロナ禍で現地調査ができていないが、今後は現地の韓国人と協力し、マーケティング活動ができるかが本取組の肝だと考えている。

日本水産輸出拡大連携協議会

(代表機関：株式会社魚力)

天然ブリの環境対応、トレーサビリティ対応で米国市場を開拓

取組の背景/課題

- 世界的な人口増加が続く、たんぱく質の供給源として水産物の重要性が注目されている。
- 日本からアメリカへの水産物輸出は、主に日本料理店など販路に限られている。
- 日本では、サステナビリティ基準への準拠やトレーサビリティの確立に向けた取組みが進んでおらず、そのような取組を重視する欧米市場への販路開拓で障壁になるケースもあった。

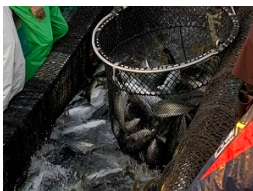
目的

- 本事業では、日本国内で漁獲される天然魚のトレーサビリティの確立と生産性の向上を実現するとともに、FIP（漁業改善計画）の仕組みを構築することによって現在米国のサステナビリティ基準に沿っていない日本産の水産物を現地の基準に適合させることを目指す。
- これにより、国内の漁場・市場から海外の需要者・消費までを一貫して管理し、水産物を安定供給できるバリューチェーンを構築し、日本産水産物の輸出量・輸出金額の拡大を目指す。

取組（補助事業期間：R2.3～R3.3）

■米国内のサステナビリティ基準に準拠した水産物の生産

- 現地調査から解決すべき問題点や課題を抽出し、FIP（Fishery Improvement Plan 漁業改善計画）を導入。基準に準拠した生産・流通体制を構築。



■生産から加工・流通・輸出にいたるトレーサビリティの確立

- 品質の保持、また顧客へのトレーサビリティ証明の為の追跡システムの開発と実証

■米国向け輸出販路開拓

- マーケティング調査を実施し、日本産水産物のブランディングを推進。
- 新規販路の開拓と現地ニーズに即した商品開発の実施。

協議会構成

	役割	団体名
構成員	流通加工販売	株式会社魚力（代表機関）
	生産	株式会社ホリエイ
	輸出	株式会社魚力商事
	流通	株式会社中央魚類
	コンサルティング	Sea Tech Trading株式会社
委託	調査	コーリー・ピート

取組の全体像

日本水産輸出拡大連携協議会

産地：青森県

代表機関 小売飲食
株式会社魚力

トレーサビ
リティ

生産(青森)
株式会社
ホリエイ

集荷卸売
株式会社
中央魚類

輸出
株式会
社魚力商事



サステナビリティ対応（FIP）

輸出・マッチング
Sea Tech Trading
株式会社

輸出先：
アメリカ

輸出先に想定している販路ではそれぞれがサステナビリティなど取り扱う商品に基準を設けている

FIP・輸出アドバイス コーリー・ピート(Postelsia)

現地パートナーとの連携

取組ポイント

サステナビリティ対応（FIP）

- 海外より専門家を招聘し、生産現場の現状を視察・指導を受ける。
- 深浦港の天然ブリを対象にFIP（Fishery Improvement Plan 漁業改善計画）を策定。

トレーサビリティシステムの構築

- IT企業と連携し、生産から加工・流通、米国への輸送の過程において温度情報や位置情報を記録できるデバイス・システムを用いて輸出テストを実施。
- これまではエビデンスがなかったため証明できなかったトレーサビリティを可視化。
- 国内から輸出先国までのトレーサビリティを確立するための取組・テストを継続。

現地パートナーとの連携

- 現地アメリカのパートナー企業と連携し、オンラインで非公開のシンポジウムを開催。
- 想定している欧米の事業関係者を招き、サステナビリティの重要性や今回の取組を紹介。サンプル提供などを実施。
- コロナ禍で輸出が本格化できない中、国内で取組める国内販路開拓やメニュー開発を実施。

➤輸出先のサステナビリティ基準に準拠した水産物の生産
➤生産から加工・流通・輸出にいたるトレーサビリティの構築
➤米国内でこれまで日本産水産物が開拓できなかった新規販路の開拓

その後の展開/課題

R3:新たに北海道でも産地のFIP策定検討中。また、アフターコロナに備え商品の在庫を確保し事業拡大に備える。

前年のテスト輸出では、今般のコロナ過の影響で輸送期間が大幅に伸びたことでサステナビリティシステムにトラブルが発生。改善点を検討し、再度試験を実施し改善を継続中。参加者から好評を得たシンポジウムは継続的に取組み、想定顧客との関係性を構築していく予定。

富山湾水産物輸出バリューチェーン構築改善協議会

(代表機関：有限会社ジェイズコーポレーション)

富山県産水産物のインド鮮魚輸出

取組の背景/課題

- ・長らく日本産食品の輸入規制が続いていたインドにおいて、平成30年の両国政府の合意が行われ、一定の条件を満たした鮮魚のインド向け輸出が可能となった。
- ・これを契機に、本協議会の代表機関が中心となってインドを対象とした販路拡大を打ち出し、試験輸出やイベントの開始等の取り組みを推進してきた。

目的

- ・本事業では、富山湾地域の関係各者の連携によって産地における加工・流通から販売段階に至るまでのバリューチェーンを構築し、他産地に先駆けてインド向けの水産物輸出を実現。現地パイヤーの訪日プロモーションや現地でのPR活動を実施するとともに、IT技術を活用した荷受・販売・海外配送のシステムを導入することで簡便かつ品質や価格等を“見える化”した商流を構築する。
- ・これによりインドにおける日本産水産物販売の安定・拡大を図る。

取組（補助事業期間：R2.7～R3.4）

■産地における流通を効率化するシステム構築

- ・生産者や市場関係者、買受人、加工業者間の調整を行い、連携体制を確立
- ・入札情報や買付・振分情報など市場の各種情報を関係者間でリアルタイムに共有可能なシステムの構築
- ・とやま市漁協協力の元、支所の統合に伴う遠隔入札システムの開発・試験。流通と需要者を結ぶ荷受・販売・海外発送のシステム導入

■富山県産水産物のインド向け輸出販路開拓

- ・現地での試食会およびシステムのデモンストレーションの実施
- ・PRイベントや試験出荷の実施

■水産物の輸出に係る作業の簡略化と電子通関対応

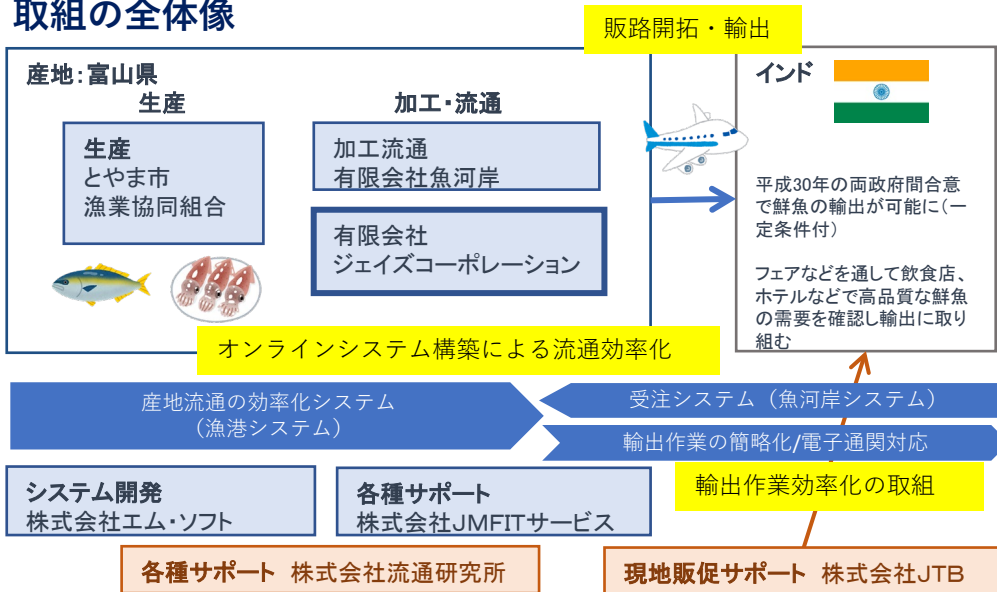
- ・輸出に関する実務を大幅に簡便化することを目的とした電子システムの構築



協議会構成

	役割	団体名
構成員	流通加工輸出	有限会社ジェイズコーポレーション（代表機関）
	生産	とやま市漁業協同組合
	加工流通	有限会社魚河岸
	システム開発	株式会社JMFITサービス
委託	システム開発	株式会社エム・ソフト
	調整	株式会社JTB
	調査	株式会社流通研究所

取組の全体像



取組ポイント

オンラインシステム構築による流通効率化

- ・卸売市場の統合や高齢化、後継者問題への対応や、輸出の取組を通して業務の簡略化、透明化の必要性を事業者間で共有し、流通効率化のためのシステム構築を開始。
- ・ITシステムは流通と需要者を結ぶ「魚河岸システム」と電子入札など市場と流通をつなぐ「漁港システム」を構築。実証試験を重ね各関係者の意見を収集してシステム改善実施。

販路開拓・輸出

- ・大使館で行ったフェアで鮮魚が好調。インドでは飲食店を会場に現地インポーターを対象とした試食商談会を実施。
- ・飲食店やホテルなどに向け、現地で新型コロナ感染が拡大したため一時中断期があったものの、豊洲経由で隔週ペースの輸出を再開。
- ・発注から納品までのリードタイムや各国の休日対応などに対応など輸出特有の取引に対応するため、現地顧客と協力しトレーニングを実施。

輸出作業効率化の取組

- ・輸出作業でボトルネックとなっている各種書類作成・取得にかかる作業を効率化するために当該作業のIT化による作業軽減を検討・構築。

- 産地における流通を効率化するシステム構築
- 富山県産水産物のインド向け輸出販路開拓
- 水産物の輸出に係る作業の簡略化と電子通関対応

その後の展開/課題

- R3：現状は隔週での輸出を予定しているが、販路拡大し、将来的には週に一回は輸出できるよう取組を進める。
- 輸出取引に対応したシステムの改善や関係者トレーニングを予定。
- 水産業が若者にも魅力的な労働環境となるよう協議会員一丸で取組を続けていく。

萩水産物輸出協議会

(代表機関：株式会社JTB総合研究所)

萩産水産物の東南アジア等向け輸出

取組の背景/課題

- ・萩市広域エリアの日本海側では、豊富な漁獲資源が存在するにもかかわらず、販売・流通ルートが限定的であり、生産者の減少・高齢化が進行している。
- ・一方で、国の方針として「2020年以降の農林水産物の輸出額ポスト1兆円を目指し、関係者間の連携により競争力のある水産物を輸出できる体制整備」が求められている状況。

目的

- ・本事業では、萩市広域エリアで漁獲される水産物を使用し、最先端の冷凍技術や加工機器を駆使することによって消費者のニーズに合わせた魅力的な加工製品を企画・製造する。
- ・また、生産者から加工・流通業者、販売業者、輸出行業者や商社等が連携し、地域の魚の認知度およびブランド向上を実現するとともに、東南アジアをはじめとする海外マーケットを開拓し、地域の活性化に加えて、生産者の所得向上及び後継者の確保につなげていくことを目的とする。

取組（補助事業期間：R2.7～R4.3）

■輸出に向けた新商品の企画・開発

- ・生産から加工、輸出手続きまで一貫して実施できる体制を事業者間が連携し構築
- ・輸出先のニーズに合わせた新商品の企画・検討
- ・3Dフリーザ（冷凍技術）や氷温熟成機等先端技術の導入

■IT技術・AIを活用した効率化とコスト削減

- ・海外からの問い合わせなど、自動回答・返信が可能なAIチャットボットシステムの導入等による事務手続きの簡略化

■越境ECを活用した水産加工品の輸出展開

- ・越境EC事業者との連携や輸出先国企業との連携による販路開拓
- ・海外輸出が軌道に乗った段階で独自の輸出ルートの開拓着手



協議会構成

	役割	団体名
構成員	流通輸出	株式会社JTB総合研究所（代表機関）
	生産	山口県漁業協同組合はぎ統括支所
	加工流通	株式会社広松
	流通	日本郵便株式会社萩越ヶ浜郵便局
	オブザーバー	山口県萩市農林水産部水産課
委託	調整	有限会社タビーナ静岡

取組の全体像

萩水産物輸出協議会

産地：山口県

代表 加工・輸出・販売
株式会社JTB総合研究所

地域で初の
輸出取組

生産
山口県漁業協同組合
はぎ統括支所

加工
株式会社広松

加工
漁協2F加工場
萩しーまーと

流通（越境EC支援等）
日本郵便株式会社萩越ヶ浜郵便局

加工体制・AI活用等地域の受け入れ態勢の構築

オブザーバー
萩市農林水産部水産課

販路開拓・商談会コーディネーター
有限会社タビーナ静岡

輸出先：
東南アジア等

（台湾、シンガポール、タイなど）

現地調査/輸出実証

取組ポイント

地域で初の輸出取組

- ・萩地域で水産物の輸出は初の試みであり、輸出手続きの窓口である行政、保健所等も初めての対応のため、当初は手続きに時間がかかるなどの問題が発生。各所と連携、手続きフローの見直しを検討するなど地域一丸で輸出取組を進める。

加工体制・AI活用等地域の受け入れ態勢の構築

- ・3Dフリーザ（冷凍技術）や氷温熟成機を導入。鮮度保持した状態での輸送、地域での高付加価値加工を行う体制を構築し、マフグをはじめアマダイ、ウニなど萩産水産物の輸出に向けた商品開発を進める。
- ・販路拡大を進めていく中で、問い合わせ対応など地域の受け入れ態勢の構築が課題となる。そこでAIチャットボットシステムを漁協HPに実装。定型的な問い合わせなどをチャットボットに誘導することで事務作業員の作業負担を軽減。

現地調査/輸出実証

- ・新型コロナウイルス感染流行の影響で現地への渡航が難しい中、日本国内に居住している東南アジア出身者に商品サンプルを送り試食調査を実施。
- ・現地パートナーなどとオンライン会議などを活用し、現地の情報収集・商談を実施。
- ・シンガポールに向け、マフグ、アマダイ、ケンサキイカ、ウニ等を輸出。

- 輸出に向けた新商品の企画・開発とアジア圏における販路開拓
- IT技術・AIを活用した効率化とコスト削減

今後の展開/課題

- ・シンガポールへはマフグを中心に再度輸出を予定。
- ・加えて新たな輸出先の開拓を進めるとともに、また近年水揚げされるようになったシイラなど地域資源を活用した商品化に取り組む。
- ・本取組を通じて萩地区で初めて輸出実績ができたことから、顧客に訴求するコンセプトなど次の段階に取り組んでいきたい。

活魚流通拡大連携協議会

(代表機関：マルハニチロ株式会社)

韓国の輸出基準を満たした養殖ブリの活魚周年輸出

取組の背景/課題

- 日本から韓国への輸出は専ら養殖マダイが輸出されていたが、2016年頃から韓国からブリの需要が出始め、輸出が始まっている。
- 協議会構成員においては過去韓国へのマダイ輸出を行っていたが、国内他産地に輸出がシフト。2006年に生産を中止していたが、今回の補助事業を活用し協議体として韓国向けブリの輸出の取り組みを新たに行う。
- 輸出に際しては「夏季のブリは寄生虫が多いという現地の認識からニーズが冬季に限られる」こと「エトキシндаイマー残留量の基準が厳しく、現在の配合飼料では対応困難」が課題となっている。

目的

- 韓国の輸出基準を満たした商品開発
- 養殖ブリの活魚での周年輸出の実現

取組 (補助事業期間：R3.3～)

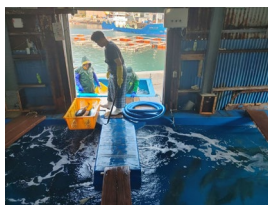
■現地調査・商談、活魚運搬の実施

- 現地の認識や消費状況などの調査
- 商談会の実施
- 活魚運搬による輸出の実施

■輸出国基準に沿う配合飼料による生産試験

- 韓国では、飼料用魚粉に添加する酸化防止剤の基準が日本と異なることから、新たな飼料を用いた生産試験を実施。

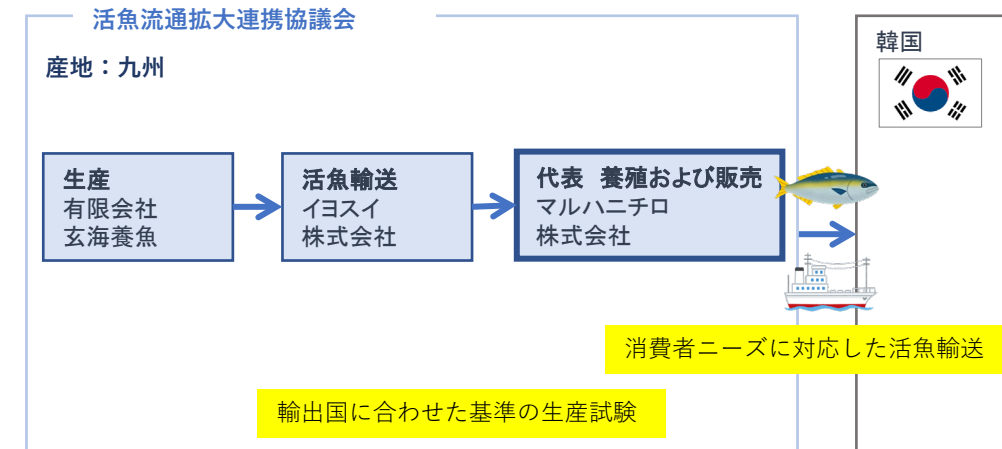
※取組当時は緩和処置がとられていたため、基準適用の再開に備えて試験を実施。



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	輸出	マルハニチロ株式会社 (代表機関)
	養殖	有限会社玄海養魚
	活魚輸送	イヨスイ株式会社

取組の全体像



取組ポイント

輸出国に合わせた基準の生産試験

- グループ会社養殖場で、エトキシフリーの飼料を用いた生産試験を実施。
- 給餌期間による育成の影響などを比較分析し、結果は良好。
- 今後は、上記試験結果から飼料変更による生育状況やコストなどを検討して生産・販売計画を策定。

消費者ニーズに対応した活魚輸送

- 当初現地入りし調査予定だったが、コロナ禍の影響で現地パートナーと連携し現地での販売状況や消費需要などを調査。
- 寄生虫（線虫）に対する認識については、韓国では水温の関係で一部の地域でしか養殖がおこなわれておらず、天然魚が主に流通していることが要因の一つ。
- 夏季の活ブリであっても、給餌を管理した寄生虫がつく可能性が低い養殖魚であることなどを価値として訴求。販売促進を進める。
- 韓国では歯ごたえのある食感が消費者に好まれるという結果から、活魚運搬による輸出を計画。斃死リスクなどを考慮した運搬方法を実証。

➤輸出国に合わせた基準の生産試験

➤消費者ニーズに対応した活魚輸送

今後の展開/課題

- コロナの影響で、輸出国での現地調査などが停滞。渡航可能な状況になった時に備え、釜山で行われるシーフードショー等への参加も検討するなど準備を進める。
- 酸化防止剤の規制緩和解除を見据えて、飼料の給餌期間などの試験を継続して実施。
- 中国などでも需要が伸びており、アフターコロナを見据えて販売促進策を検討

水産養殖輸出連携協議会

(代表機関：株式会社三崎恵水産)

国内複数の産地が連携し、天然・養殖魚を海外輸出

取組の背景/課題

- 国内魚食の市場縮小から生産者同士の価格競争が始まっていることから、輸出マーケットに注力することに。すでに協議会構成員では天然魚での輸出を実施しているが、天然は漁獲量が読みづらく、計画を立てづらいという課題があった。
- また、輸出を検討しているシンガポール、米国ではマイナス20℃のコールドチェーンが一般的であり、各国の港湾冷凍倉庫では超低温冷凍庫（マイナス60℃）が整備されていない。
- 生食用の水産物は空輸で送る、また現地では小さな業務用超低温冷凍庫（マイナス60℃）に保管。空輸、または小口輸送を行っていたためコストが高いという問題も。
- また協議会構成員が構築してきた各国ルートでは、これまで天然魚の輸出で計画が立てづらい問題を抱えており、養殖魚の輸出実績も少なかった。

目的

- 農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略にある「ブリ」「タイ」の輸出拡大と、マグロ、ブリ等最新のニーズに沿ったマーケットイン輸出の実行
- 天然魚と養殖魚を組み合わせた輸出計画を検討、実行することで安定的な輸出を実現

取組（補助事業期間：R3.6～）

■複数産地の養殖業者と共同輸出。天然・養殖の年間計画検討

■国内から輸出先までの超低温コールドチェーンの構築

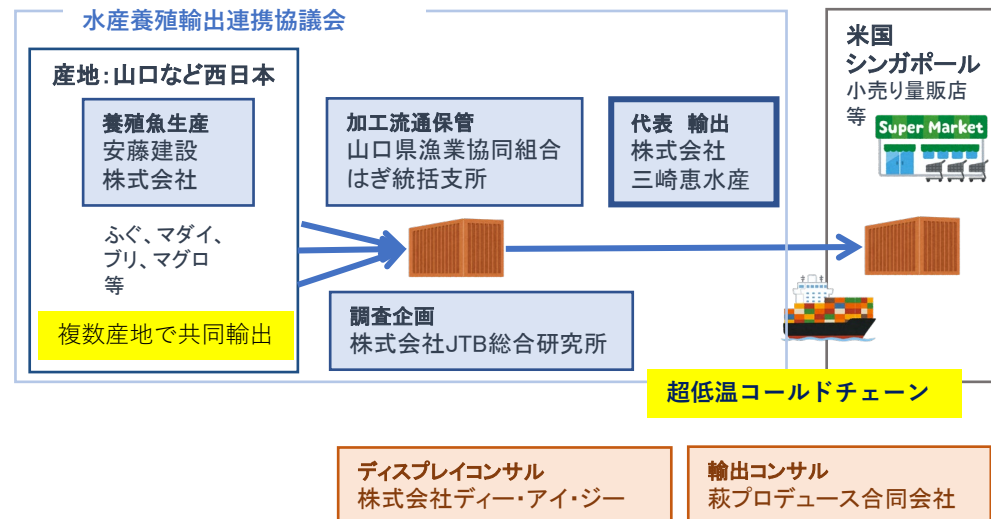
- 超低温コンテナでの国内集荷から輸出、輸出先で保管庫として活用する実証試験の実施。



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	輸出	株式会社三崎恵水産（代表機関）
	養殖	安藤建設株式会社
	加工・流通・保管	山口県漁業協同組合はぎ統括支所
	調査企画	株式会社JTB総合研究所
委託	商品棚・ディスプレイ コンサルティング	株式会社ディー・アイ・ジー
	パッケージデザイン	萩プロデュース合同会社
	輸出コンサルティング	

取組の全体像



取組ポイント

複数産地で共同輸出体制の構築

- 西日本を中心に、輸出の取組に意欲のある産地に打診し複数産地が連携した輸出体制を構築。
- 多様な魚種を取りそろえることで、年間を通して輸出できる体制を構築。各国の多様なニーズに対応できることで、販売促進につなげる。

超低温コールドチェーンの構築

- 国内各産地で冷凍加工したものを導入した超低温コンテナに集荷し輸出。現地パートナー企業（インポーター）敷地内にコンテナを設置、保管庫として活用する実証実験を実施。
- コンテナを移動式の倉庫として活用することで、これまで業務用超低温冷凍庫にかかっていた保守コストの削減を行う。
- また、輸出先の保管キャパシティの問題からこれまで利用してきた航空便から、船便に輸送方法を変更することで輸送コストを削減。
- 輸出量の規模拡大、安定化をフックに現地事業者と商談を実施。現地スーパーマーケットをはじめ、行系事業者、EC事業者などにアプローチし、販路拡大を目指す。

- 複数産地で共同輸出体制の構築
- 超低温コールドチェーンの構築

今後の展開/課題

- 毎月1トンの売上、継続的な輸出（2か月に2トンを輸出）することを実現することが当面の目標。

はさき水産物輸出拡大連携推進協議会

(代表機関：株式会社トウスイ)

冷凍サバのEU、東南アジア輸出

取組の背景/課題

- ・ 構成員代表は2017年にA-FIVEの支援で設立。銚子・波崎地区で水揚げされた水産物の冷凍加工を行い、国内外に販売している。加工場は高効率・省力化され大量生産が可能。また、輸出衛生基準にも適合すべく衛生管理体制を整えている。
- ・ 現在はアフリカを中心に輸出を行っているが、旺盛な需要はあるものの取引価格は低く、HACCP認証取得が遅れている日本で価格競争が起きている。
- ・ 生産量が限られる中、より高付加価値のある製品作り、販路確保が必要。

目的

- ・ 現在該当魚種の漁獲量が減少し、より高い価格での販売・需要が見込める欧州や、TPP参加国等への輸出・販路拡大
- ・ 輸出先が求める各基準に適合した生産体制の構築

取組 (補助事業期間：R3.7～)

■輸出先が求める衛生基準への準拠

- ・ EU-HACCPに対応した衛生基準・トレーサビリティへの取組

■輸出国先が求める鮮度、規格重量の誤差低減への取組

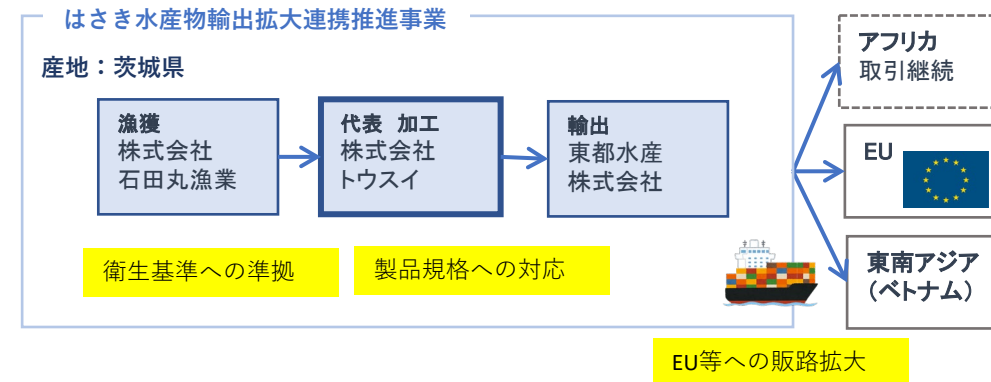
- ・ 自動重量選別機導入による顧客先が求める製品規格への対応



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	加工	株式会社トウスイ (代表機関)
	漁獲情報の提供	株式会社石田丸漁業
	輸出	東都水産株式会社

取組の全体像



取組ポイント

衛生基準への準拠

- ・ 令和3年11月にトウスイがEU向け輸出水産食品取扱認定施設に登録。
- ・ これまでは必要情報の入力を手作業で行っていたが、バーコードリーダー/プリンターを導入し、ヒューマンエラーを低減、作業の効率化する体制を構築。
- ・ 協議会員で入力項目や方法など作業フローを検討。

製品規格への対応

- ・ 欧州では、日本のように加工拠点に関連事業者の集積（例えば残渣に対応できる事業者など）がないため、規格重量の誤差に対する基準が厳しく設定されている。
- ・ 顧客が求める商品の鮮度・重量誤差に対応するため、新たに自動選別機を導入。EU向けは工数が増えるため、試運転を経て、これまでの生産ラインや稼働時間の延長などを検討。

EU等への販路拡大

- ・ EUへは、主に加工事業者を中心に販路開拓を進める。

➢EU輸出に伴い、トレーサビリティ情報の入力作業などをIT化し作業を効率化
➢輸出先が求める規格重量などの品質基準に対応した製造体制の構築

今後の展開/課題

- ・ EU向け輸出は、加工事業者への商流が確立後は量販店向けにも販路拡大を見据える。
- ・ 東南アジア向け輸出は、まだ設立間もなく現地での認知獲得が課題。JETRO等と連携し販売促進を進めていく。

東南アジア向け高鮮度輸出促進産地連携協議会

(代表機関：株式会社エム・ソフト)

東南アジアに向けた高鮮度・信頼性を担保した鮮魚の輸出

取組の背景/課題

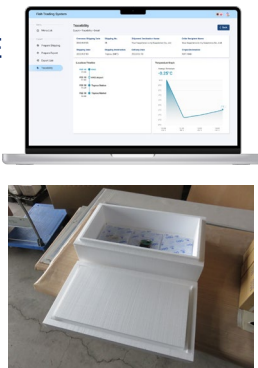
- 信頼性のある水産物の鮮度を保った迅速な輸出を行うためには、輸出国先での輸送環境や、衛生証明書等の書類の信頼性の担保などの課題がある。
- 安定的な供給・輸出のためには天然魚のみならず、養殖魚においても上記仕組みを改善していく必要がある。
- 過去、各構成員がそれぞれ取り組みを進めていたが、個別の活動では中々商流が確立しなかった。

目的

- 品質保持やトレーサビリティに関して電子的な証明・閲覧ができる仕組みを構築。
- 新たな高級層側との商流を構築。

取組 (補助事業期間：R3.7～)

- **トレーサビリティが担保できるオンライン取引システム構築・実証**
 - 漁獲から消費者の手に商品が渡るまでのトレーサビリティ情報をIoTデバイスとブロックチェーン（分散型台帳）で構築。
- **物流環境に左右されないコールドチェーン構築**
 - 通常の発泡スチロールでは保冷できる期間が、一日程度のところ、輸送環境に対応できるよう数日間保冷できる特殊保冷箱を開発。実証試験の実施。
- **現地でのニーズ調査・販売促進活動**
 - エコラベル等の認知など各認証の認知度を調査。認証取得にあたってのステップを検討。
 - フェアや情報発信など販売促進活動の実施検討。



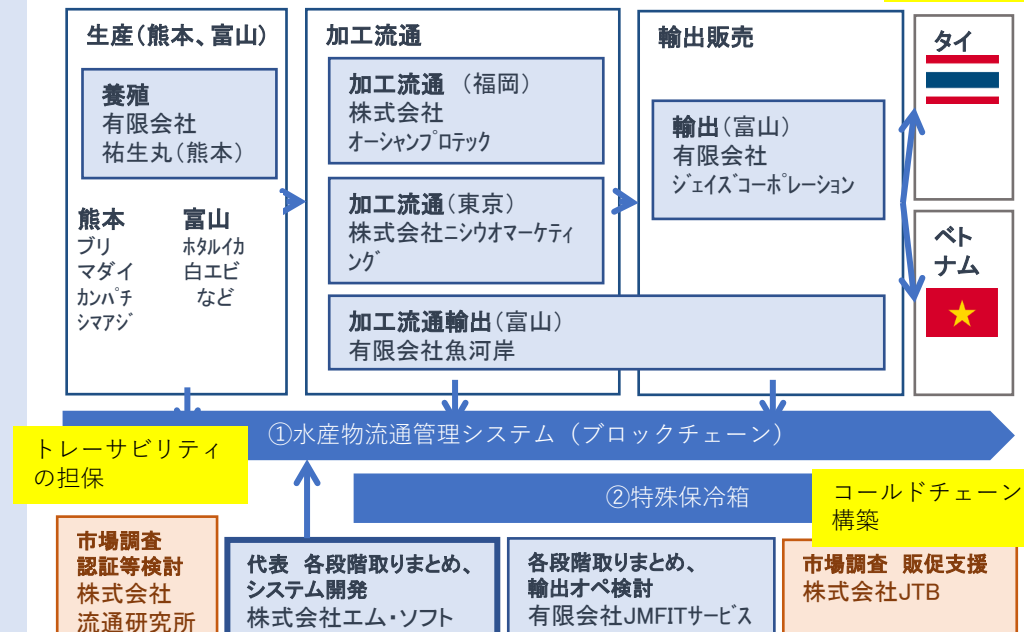
協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	代表 システム	株式会社エム・ソフト (代表機関)
	養殖	有限会社祐生丸
	加工・流通	株式会社オーシャンプロテック
	加工・流通	株式会社ニシウオマーケティング
	加工・流通・輸出	有限会社魚河岸
	輸出	有限会社ジェイズコーポレーション
委託	システム	有限会社JMFITサービス
	認証検討、輸出支援	株式会社流通研究所
	マーケット分析	株式会社流通研究所
	市場開拓支援	株式会社JTB

取組の全体像

産地：熊本、富山

販売促進



取組ポイント

特殊保冷箱によるコールドチェーン構築

- 扱う商材や実際に必要な保冷期間、利用のしやすさなどを検討し、特殊保冷箱を開発。
- 試作した特殊保冷箱で輸出実証を実施。箱の仕様や運用方法について検討。

トレーサビリティの担保 (ブロックチェーン)

- 荷物に電子機器を入れ、生産・加工・輸出の各段階の時間・位置・温度情報等を取得。データ改ざんできないブロックチェーンでトレーサビリティを担保。消費者に「確かに日本から輸入された高品質な魚」であることを購入者に訴求するスキームを構築。
- システム設計にあたっては、実際にシステムを利用する生産、加工現場に赴き現地で話し合いながら作業手順を確立。
- 今回の鮮魚高品質の取組 コンセプトに同調してくれた現地事業者と連携し取組を推進。

顧客属性をセグメント化し販売促進

- 産地側の協力で魚種、加工方法、食べ方などのリストを作成。現地での販売促進に活用。
- 冷凍魚ではなく鮮魚という価値を訴求し、現地の飲食店や最終消費者などをセグメント化しそれぞれに対してSNSによるプロモーションなど販売促進活動を実施。

- 特殊保冷箱による鮮度保持で輸出先でもコールドチェーンを構築
- ブロックチェーンを用いたトレーサビリティシステムで産地・鮮度などを保証
- 現地パートナーと連携し、販売促進活動を実施

今後の展開/課題

- 現地パートナーからは、本取組の特殊保冷箱、トレーサビリティシステムを活用した輸出国内でのバリューチェーン構築に関心を受けている。

日本の冷凍水産物輸出協議会

(代表機関：株式会社関門海)

トラフグを中心とした日本養殖魚の海外販売

取組の背景/課題

- ・高級食材であるトラフグは、養殖技術が確立し、九州を中心に養殖事業が行われている。
- ・しかし近年、国内マーケットは縮小、市場相場価格の下落傾向となっている。
- ・そんな中、生産者は原価割れでも販売せざるを得ない場合もあり、事業継続するための環境が悪化している。
- ・また、トラフグを扱う需要者（飲食店）側も原価率の大きな変化は事業運営上の課題となっていた。
- ・他方、新型コロナ流行前にはインバウンド観光客によるトラフグ消費が一定の割合を占めており、日本でしか食べられない料理として認知が進んでいる。

目的

- ・生産から末端販売まで行う企業が連携し、バリューチェーンを構築。トラフグを中心とした日本の養殖魚の輸出手販売を実施。
- ・市場相場価格ではなく、生産原価から適正販売価格の商品を開発・販売し、養殖・加工・販売の総合的な発展を目指す。

取組（補助事業期間：R3.9～）

■生産段階の取組

- ・海外の需要性調査
- ・品質向上のための出荷体制・輸送方法の検討

■加工流通段階の取組

- ・輸出に向けた商品パッケージ、品質向上のための加工技術・機器の検討
- ・刺身、ふぐさしなど高次加工した商品の開発

■輸出段階の取組

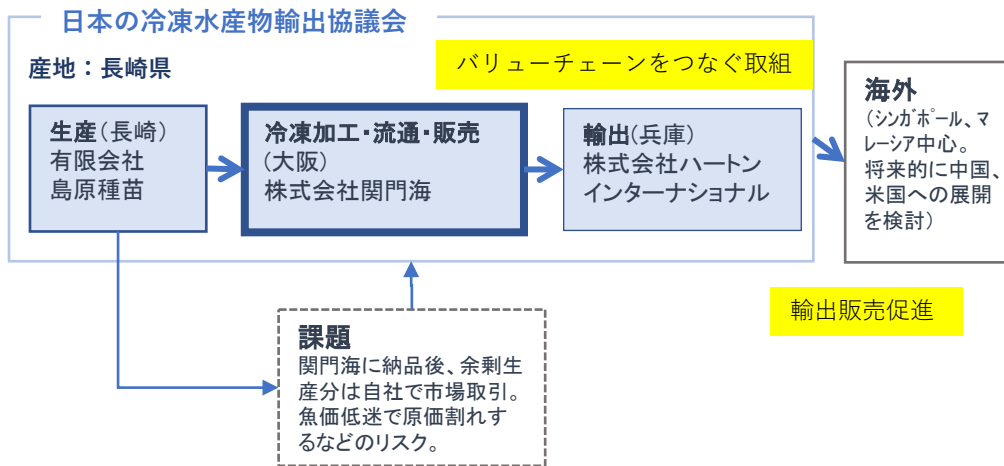
- ・輸出市場・販売ルートへの調査
- ・販売促進のためのプロモーション活動の実施



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	冷凍加工・販売	株式会社関門海（代表機関）
	養殖	有限会社島原種苗
	輸出	株式会社ハートンインターナショナル

取組の全体像



取組ポイント

バリューチェーンをつなぐ取組

- ・輸送効率を上げるため、産地で一次加工を実施し高性能氷結機を導入することで加工事業者まで高効率・低コスト・高鮮度な状態で加工事業者までのバリューチェーンを構築。
- ・加工事業者は、これまで運営する飲食店でしか高次加工できなかったが、商品の冷凍保存も可能な加工施設を別途整備。輸出を見据えた加工商品開発体制を整える。
- ・また、輸出事業者にも冷凍ストッカーを配備することで、海外需要者からの問い合わせに対して迅速にサンプルを輸送できる体制を構築。
- ・トラフグの他、提携している事業者が生産しているヒラメやタイ、ニジマスなどの魚種についても商品開発・販売を検討していく。

輸出販売促進

- ・コロナ過で日本と現地との行き来が困難な中、シンガポールに駐在している現地社員を中心に顧客にアプローチ。
- ・現地レストラン、ホテルなどを中心に量販店など幅広いセグメントに対して積極的に販売促進活動を実施。
- ・国内においても展示会などに積極的に出店し、取組の幅を広げていく。

- 適正価格で販売できなかった魚を加工・販売事業者が連携し高付加価値化し販売促進
- 高付加価値化に向けて加工体制の整備を構築

今後の展開/課題

- ・鮮度を保ち、高次加工した商品の開発・販売が本取組のポイント。
- ・これまでは身欠きなどは輸出されていたが、現地で調理できる事業者が販売対象になる。
- ・日本国内で鮮度保持した魚をそのまま販売できる状態まで加工・輸出することで、商品のブランド化を図り、より広い販路の拡大を目指す。

サステナブルフィッシュ輸出拡大連携協議会

(代表機関：Food Tech Trading株式会社)

顧客が求める調達基準を満たしたマダイのアメリカ輸出

取組の背景/課題

- 世界では、人口増加に伴う、たんぱく質供給の懸念に対して、近年海洋性たんぱく質（水産物）が将来のたんぱく質不足を解決する手段として見直されつつある。米国大手企業は社員食堂などにおいて魚介類の提供を増やすとともに、サステナビリティの厳格な購買管理を実施。
- 企業は、サステナビリティの調達基準を第三者調査機関の評価を指標として活用しているが、日本産水産物の半数以上が調達基準を満たしていないなど、サステナビリティの観点から厳し評価を得ており、同市場への参入に障壁がある。

目的

- 輸出国における日本水産物の評価向上
- 顧客先調達基準を満たす生産等の仕組み構築
- 国内生産から国外消費までのサステナビリティのバリューチェーンモデルの確立

取組（補助事業期間：R3.9～R4.3）

- アメリカにおける日本産水産物のブランド向上
- ・米国料理団体との連携によるイベント等の開催

■先進機器等を用いた調達基準に沿ったマダイの生産

- ・AIを用いた先進的機器養殖システム等の導入
- ・AIPおよびFIPの仕組み構築

■価値を顧客に見える化するバリューチェーンモデルの構築

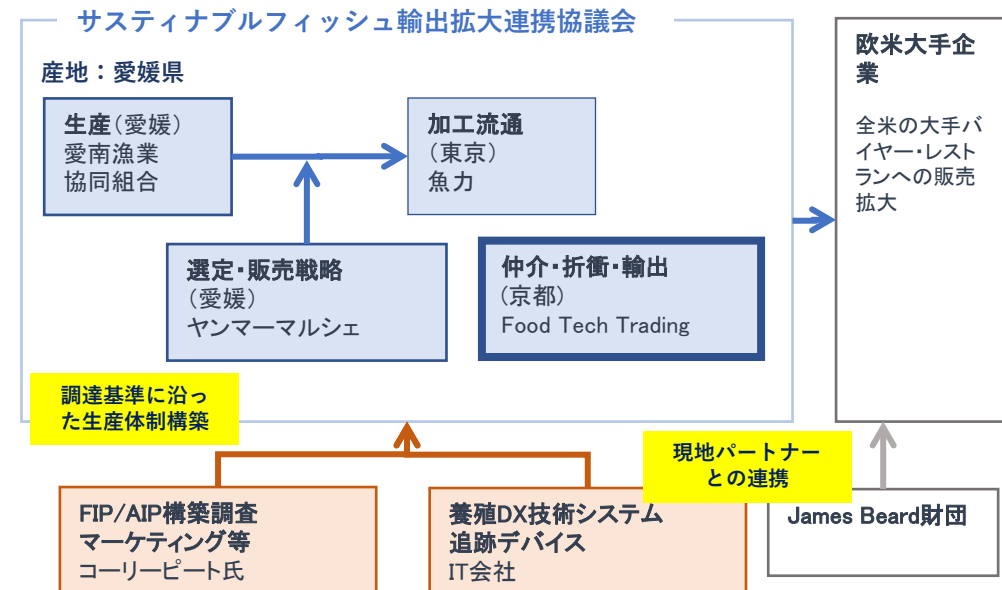
- ・サステナビリティ基準に合った輸送ルート構築



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	仲介・折衝・輸出	Food Tech Trading株式会社（代表機関）
	生産	愛南漁業協同組合
	加工流通	株式会社魚力
	選定・販売戦略	ヤンマーマルシェ
委託	FIP/AIP構築調査 マーケティング等	コーリーピート氏
	養殖DX技術システム 追跡デバイス	IT会社

取組の全体像



取組ポイント

現地パートナーとの連携

- ・米国料理業界で著名なJames Beard財団と連携しイベントを企画。
- ・財団に加盟している有名シェフとのコラボレーションにより、今回のマダイをはじめとした日本水産物のイメージ向上、ブランド確立を目指し、イベント実績を元に販路拡大活動を進める。

調達基準に沿った生産体制構築

- ・AI技術を用いた先進的機器養殖システムや相互入力機能付電子追跡システムの導入で、生産環境への負荷低減や生産性の向上を図り、持続可能な生産体制を構築。
- ・協議会生産者でマダイを対象としたAIP（養殖改善プログラム）策定に向けた調査を実施。取組を継続。
- ・また国内の養殖・天然魚のトレーサビリティを構築し、世界基準に合った魚の生産を行う。

現地マーケティングの強化

- ・調達基準は、輸送時の二酸化炭素排出量にも及んでいることから、協議会員が有す高鮮度凍結技術などを活用し、船便での輸送など環境負荷を掛けない国内から消費地までの輸送ルートを構築。

- 販売国のパートナーと現地ニーズの把握、販売促進を行う取組を推進
- 顧客が求める調達基準を満たした生産体制等の構築

今後の展開/課題

いわし等輸出連携推進開発コンソーシアム

(代表機関：一般社団法人いわし普及協会)

冷凍イワシ等のタイ・ベトナムでの現地消費を目標とした輸出

取組の背景/課題

- 輸出先であるタイ、ベトナムでの水産物・水産物加工品は、これまで輸出商品と位置付けられ、日本からは水産加工原魚として輸出されてきた。
- 他方、タイでは日本食ブームによる需要の高まり。ベトナムでは魚介類消費量が日本を上回る水準で増加している。
- 今回輸出対象としているイワシ等は資源量は高品質化や鮮度保持の面で課題がある。

目的

- マイワシ、いなだ等を輸出国での現地消費を目指した輸出。
- 輸出該当魚種の高鮮度化、選別細分化による多様なニーズへの対応と高付加価値化。
- 鮮度などの定量・定性データをもとに需要者に価値を「見える化」し訴求。

取組 (補助事業期間：R3.9～)

■生産・加工段階の取組

- 高性能運搬船などでの運搬（生産段階）、水揚げ後速やかな選別等による鮮度保持の構築。
- 選別機導入による細やかな選別（多様なニーズへの対応）

■輸出実証

- 八戸港から対象国への輸出実証

■調査

- 生産から輸出までの温度、鮮度（K値）の調査
- 官能調査、需要者アンケート調査

■鮮度の見える化等

- HP等の作成（多言語での調査結果公表で販売促進）。
- 商談会の実施



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	協議会運営	一般社団法人 いわし普及協会（代表機関）
	鮮度調査	青森県産業技術センター
	凍結販売	株式会社マルヌシ
	実証	有限会社ビクレス
	鮮度調査	海洋水産システム協会
	新技術・システム導入調査、協力等	八戸水産事務所
	新技術・システム導入調査、協力等	青森県旋網漁業協同組合
	新技術・システム導入調査、協力等	株式会社深川商店
	新技術・システム導入調査、協力等	八戸魚市場

取組の全体像

いわし等輸出連携推進開発コンソーシアム

産地：青森県八戸

協議会運営
(一社)いわし普及協会

鮮度・官能調査
(独法)青森県産業技術
センター食品総合研究所

地域一体の取組
/連携

マーケティング調査
(一社)海洋水産システ
ム協会

商品の流れ



生産(青森)
青森県旋網漁業
協同組合

流通(青森)
(株)八戸魚市場

加工販売(青森)
(株)マルヌシ

生産(青森)
(株)深川商会

技術・システム導入調
査等(青森)
八戸市水産事務所

現地調査/輸出
(千葉銚子)
(有)ビクレス



八戸全体調整、指導等

鮮度保持/選別



取組ポイント

地域一体の取組/連携

- 八戸市は、EU-HACCP認証の荷捌き所の整備や、前浜や旋網で原魚が調達可能
- また、取組に意欲的な加工事業者に加え、協議会に参画している青森県産業技術センターなどが、取組前から鮮度保持の指導・アドバイスを地域事業者に行っているなど、本事業で取り組む各構成員の連携が図られていた。

鮮度保持/選別

- 加工原魚は、浜の処理能力などが理由で水揚げ当日に加工したもの、船内に数日貯蔵・待機して加工したものが混在して出荷される場合もあった。高品質・高鮮度な商品を安定的に生産する為に高性能運搬船など生産段階の取組を実施。
- これまで八戸では魚の選別規格が少なく、多様なニーズに対応できない課題があった。そこで自動選別機の導入などより細分化した選別体制を構築（イワシでは20グラム単位）。より細かなニーズ、高価格での販売を目指す。
- 国内では量販店に並ばない小型の魚を活用することで、国内需要とすみ分けを意図。

価値の見える化

- 水揚げ時の鮮度、脂質や各段階の鮮度（K値）を調査、また輸出時の温度変化などを計測。
- 計測結果は輸出促進のために開設するHPで公表。付加価値の見える化、販売促進に繋げる。

- 付加価値を高めるための鮮度保持、選別体制を地域一体で取り組む
- 鮮度など商品価値の見える化で、顧客に訴求する取り組みを実施

今後の展開/課題

- 近年の水揚げ量減少などに対応するために旋網、定置網等多様な調達方法のさらなる検討。

ベトナム輸出販路拡大推進協議会

(代表機関：株式会社ふいっしゅいんてりあ)

ベトナムへの天然養殖魚輸出

取組の背景/課題

- 協議会員は、以前からベトナムへの輸出に取組み、同国に現地法人を設立。販売拠点を整え輸出の仕組みづくりを行っていたところ新型コロナウイルスの影響で事業が停滞。
- 新型コロナ拡大の影響で、同国の販売環境が大きく変化。現地においては資本力のある事業者が主たる販売先となり、輸出にあたってはトレーサビリティへの対応などが重要に。
- また、同国への輸出では漁船番号などの情報も求められるようになるなど衛生管理基準が大幅に引き上げられた。また消費者も公衆衛生に対する意識が高まり食品販売の方法も大きく変化しつつある。それに対応する体制・仕組みづくりが必要になった。
- 他方、日本からの輸出では、コロナ禍で日本国内の需要が低迷する魚種を輸出だけではなく、現地のニーズに対応した商品が現地で求められている。

目的

- ベトナム市場をターゲット国とした東南アジア市場等への国産水産物の販路開拓・拡大
- 生産・加工・輸出販売事業者が連携し、顧客が求める商品を開発・販売

取組 (補助事業期間：R3.11～)

■ベトナムでの衛生管理基準に伴う輸出の在り方に関して各種調査の実施

- 現地における食品の衛生管理基準やその運用状況等について調査
- 現地消費者に対する需要性調査や保管・運送等物流状況について調査

■生産・加工

- 輸出に特化した蓄養水槽の導入など
- 加工場の機器・オペレーション整備

■販売促進のための情報受け皿

- 多言語ランディングページの構築

■プロモーション活動の実施

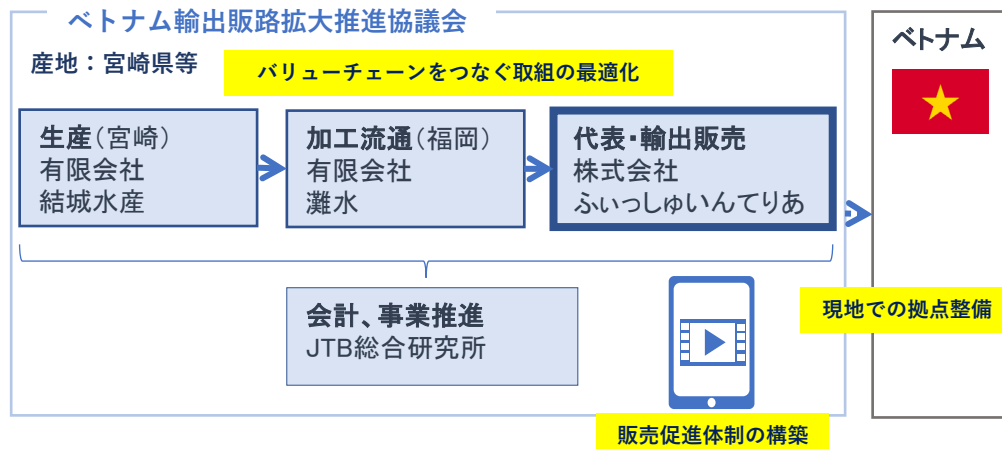
- 商品の輸出実証
- 現地商談等の企画



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	輸出販売	株式会社ふいっしゅいんてりあ (代表機関)
	加工流通	有限会社灘水
	生産	有限会社結城水産
	会計、事業推進	株式会社 J T B 総合研究所

取組の全体像



取組ポイント

- 取り扱う魚種は協議会員が生産しているカンパチ、マダイを中心に、現地のニーズに応じて広げていく予定。

バリューチェーンをつなぐ取組の最適化

- 輸出する魚は加工事業者まで活魚で輸送することで、加工日などのトレーサビリティを担保。高品質な商品を生産する体制を整える。
- 生産事業者では魚が水揚げされる際の温度帯に調整できる冷暖房調整蓄養水槽を導入することで特に夏場の斃死率を改善し効率的な輸送体制を構築。
- 加工事業者では製氷機の導入による鮮度保持や、万能フィレマシンや個装機、高性能冷凍施設を配備。現地ニーズに即した高次加工商品の開発・販売体制をと整える。

現地での拠点整備

- 現地法人を設立し、情報収集や販売の拠点を確立。現地ニーズや対応を迅速に行える体制を整え、現地商談会を企画するなど販売促進を進める。

販売促進体制の構築

- 輸出のためのベトナム多言語ランディングホームページを作成。
- ページ内に、養殖や加工など各段階の様子をライブカメラで閲覧できる仕組みや、プロモーション動画を作成・掲示することで、商談相手が求める商品情報を発信。販路拡大を狙う。

- 加工事業者まで活魚輸送する体制を構築することで高付加価値化を実現
- 商品化までの各段階の様子をライブカメラで閲覧可能にし、顧客に価値を訴求

今後の展開/課題

- コロナ禍による市場環境が継続することを前提に、現地法人スタッフの活用など事業計画の修正を検討。

3. 各取組紹介 バリューチェーン改善促進事業

NO	年度	協議会名	概要	商品開発			物流・商流改善			販路開拓			DX・情報流		
				新商品開発	高付加価値化	資源活用	物流効率化	新規ルート	輸送技術・方法	国内販路	輸出販路	新市場開拓	情報流改善	トレーサビリティ	その他 (AI,EC等)
18	R1	西日本地区バリューチェーン流通改善協議会	産地市場処理能力・商品開発	消費者向け商品開発	品質保持、ライン見直し					量販店と連携					
19	R1	水産物バリューチェーン改善協議会	冷凍マグロのEU販路開拓		-18℃帯流通に対応した包装						EU				
20	R1	青森県ベニズワイガニ連携協議会	ベニズワイガニの高鮮度化、商品開発	低利用カニ商品開発	生鮮保持	低利用カニ商品開発				生鮮市場等		生鮮市場等			
21	R1	JFバリューチェーン検討協議会	通販サイト「ギョギョいち」整備	消費者向け商品開発			連携・集約して作業効率化			ECサイト			ECサイト		ECサイト
22	R1	気仙沼メカジキ生食普及協議会	メカジキの生食普及・販売促進	生鮮商品	生食用鮮度保持			鮮度保持流通構築		小売り店、飲食店等		生鮮市場			
23	R1	活魚流通構築推進協議会	「魚活BOX」を活用した活魚輸送・販路開拓		活魚による付加価値	小ロット、鮮度の問題解決		活魚流通システム	活魚流通システム	飲食店等		活魚市場開拓			ECサイト (活・活おさかな com)
24	R1	長崎かまぼこバリューチェーン改善協議会	冷凍すり身の安定供給の取組・新商品開発	高機能商品開発		冷凍原魚の活用				量販店					
25	R1	バスあいのり水産バリューチェーン改善促進協議会	バス貨客混載輸送による低コスト・迅速な輸送システム構築		物流時の鮮度保持	小ロット、鮮度の問題解決	バス荷室活用で輸送コスト削減	バス便流通網構築	輸送用ボックス	少量でも首都圏で販売		首都圏で販売	取引のIT化	トレーサビリティシステム	
26	R2	JFバリューチェーン改善検討協議会	各県漁連・漁協との連携による新商品開発	生産・量販の課題解決	ニーズに対応した高度加工等	流通困難な魚種の活用				飲食・量販店と商品開発		飲食・量販と連携			
27	R2	広域連携バリューチェーン改善協議会	広域連携と市場流通の効率化に向けた3PL、情報共有システム開発		加工、鮮度保持		3PL			首都圏を中心とした販路			業務効率化、トレサシステム	トレーサビリティシステム	
28	R2	四国東南地区バリューチェーン流通改善協議会	IT技術を活用した加工原料の在庫共有受発注システムの検討	高度加工	高度加工	未利用魚の活用				ホテル、飲食店、百貨店等			情報共有・受発注システム		
29	R2	隠岐の水産物ブランド化推進協議会	地域内連携による隠岐白バイ貝のブランド構築と商品開発	新商品開発	加工による付加価値					ホテル、飲食など					
30	R3	Ocean to Table Council	江戸前水産物（スズキ）の付加価値向上、情報価値の消費者への伝達		消費者への情報提供					飲食小売店			トレーサビリティシステム(ﾌﾞﾛｯｸﾁｪｰﾝ)	トレーサビリティシステム(ﾌﾞﾛｯｸﾁｪｰﾝ)	
31	R3	地下海水陸上養殖サーモンバリューチェーン改善促進協議会	産地市場・首都圏マーケットでの陸上養殖サーモンバリューチェーン構築	地下海水陸上養殖サーモン	ﾍﾞ加工などの改善			活魚流通システム	活魚流通システム	産地・首都圏等		産地での市場開拓			

西日本地区バリューチェーン流通改善協議会

(代表機関：日本遠洋旋網漁業協同組合)

産地市場処理能力の改善と新商品開発

取組の背景/課題

- 品質管理技術が船団により異なり、水揚げされる魚の鮮度にバラツキが発生
- 人員不足による産地の選別処理能力低下
- 水揚げ動向に左右されるプロダクトアウト型の商品開発
- 松浦地区で水揚げされる魚の魅力が消費者に伝わっていない

目的

- 品質管理技術の体系化、マニュアル化の推進
- 効率的な選別ラインの導入や自動化による省力化・省人化
- マーケットインの考え方に基づいた商品開発
- 高品質な水産加工品等の産直販売の実現

取組（補助事業期間：R1.4～R2.3）

■品質管理技術の体系化

- まき網漁船の協力の下、漁獲～水揚げ～流通の工程における品質管理に関する調査を実施
- 漁獲物の品質管理上問題になりやすいポイントを特定
- 当該地区で水揚げされる、まき網漁獲物全体の品質管理技術向上に向けた取組を実施

■効率的な選別ラインの検討

- 現状の選別ラインにおける問題点・課題を抽出
- 課題を解決し、効率的な選別を可能にする新選別台の形状・設置方法・人員配置等の検討や、実証機器による検証を実施

■マーケットイン型の商品開発

- COOP九州との連携により、一般消費者を対象としたマーケティング調査を実施
- マーケティング調査の結果を反映させた新商品の開発に向けた検討を実施

協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産	日本遠洋旋網漁業協同組合（代表機関）
	加工流通	西日本魚市株式会社
	販売	生活協同組合連合会 コープ九州事業連合
委託	調査分析	（一社）海洋水産システム協会 （公財）ながさき地域政策研究所

取組の全体像



取組ポイント

品質管理の向上

- 産地市場の水揚げ処理能力低下による漁船入港待ちによる鮮度劣化の課題には、漁業者の協力を得て運搬船船艙内温度管理システムの試験構築を行った。
- 選別作業を人海戦術に頼った産地市場の処理速度の遅れの問題については、先進的な選別システムを構築。

消費者ニーズの共有・商品開発

- 需要ニーズにマッチした生産・加工・流通体制とはなっていない課題に対して、協議会員のモニターに対して調査を実施。
- 新商品開発や販売実証を行い、マーケットインの視点による販売戦略を検討。

- 選別作業の効率化により鮮度劣化を抑えて水揚げを効率化
- 市場内処理の効率化（品質保持）による付加価値の向上
- 処理可能量の拡大による産地としての地位向上と販路拡大

その後の展開/課題

- R2：2年目以降は、補助金を使わずに自己資金により自主的に産地市場の効率化、およびAI（人工知能）、ロボット等を駆使した作業の効率化を検討している。
- R3：品質管理（温度センサー）の実証実験を継続。魚市場や仲買から水揚げされた魚の評価、意見を聴取し、陸上側と連携し、漁業者にフィードバックを実施。

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)

冷凍マグロのEU販路開拓

取組の背景/課題

- 日本国内では冷凍マグロマーケットの縮小、流通・販売量の減少傾向にあるが、世界的な日本食ブーム。しかし日本企業は同ブームの流れを捉え切れていない課題。
- EUではEPA締結において先行している韓国によるEUマーケットの寡占が進んでいる。
- 他方、EU域内では超低温（-50℃帯）コールドチェーンの未整備や量販店・飲食店のバックヤードで人手が不足している。

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

取組（補助事業期間：R1.8～R2.3）

■ -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

■ 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

■ 半製品の輸出によるEU域内販路の開拓

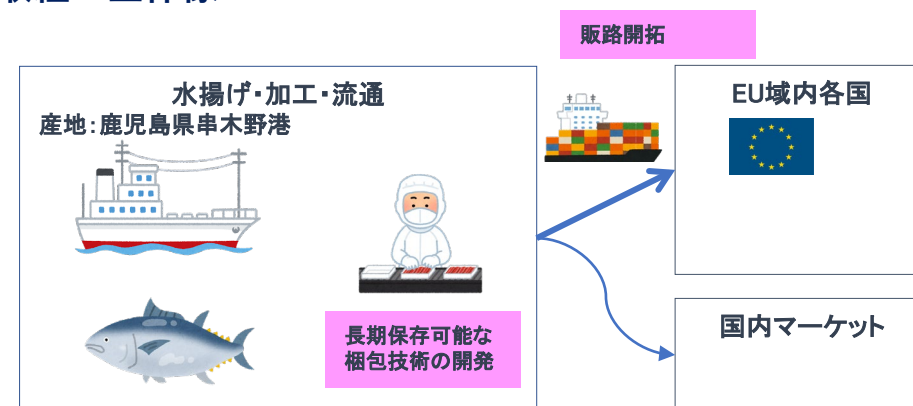
- 冷凍キハダマグロ（ロイン）をEU向けに輸出（約21トン）



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産	串木野まぐろ株式会社 神崎水産株式会社
	加工流通	東洋冷蔵株式会社（代表機関）
	流通輸出	三菱商事株式会社
	加工	株式会社フード・ケアリ

取組の全体像



取組ポイント

販路開拓

- 国内における冷凍マグロ消費の減少に対して、日欧EPA発行による関税撤廃を機に、EUへのマーケット開拓を実施。
- 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
- 冷凍キハダマグロの半製品を輸出を実現

長期保存可能な梱包技術の開発

- EUでは日本国内のように超低温（-50℃帯）コールドチェーンが構築されていないため、-18℃帯での流通でも長期間、高品質な状態で商品を流通させる必要がある。
- そこで、パッケージ形態・資材や梱包時に封入するガス組成など各種試験を実施
- また、実現した半製品輸出を足掛かりに、EUでのバックヤードの人手不足というマーケットの課題に対応する高次加工品の輸出も目指す。

➤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
 ➤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。

その後の展開/課題

R2：主にキハダマグロのロイン（半製品）を量販店向けに販売

R3：引き続きマグロ半製品の輸出を継続。同取引を足掛かりにカツオなど他魚種のEU輸出にもつながる。前年よりも約3倍の輸出量に取引増加。
 新たなパッケージ梱包を開発。まず国内で流通を実施。

青森県ベニズワイガニ連携協議会

(代表機関：日本フィッシャリーサポート株式会社)

ベニズワイガニの高鮮度化、商品開発

取組の背景/課題

- ・漁獲量が多く産地市場へ上場できない、市場競争が発揮されない
- ・漁業収入が低迷、経営維持が困難
- ・ベニズワイガニ漁船乗組員の生産意欲の低下による漁獲物の品質低下
- ・生産者が、深浦産ベニズワイガニの品質・魅力・価値に気づいていなかった

目的

- ・日戻り操業の実施や鮮度保持機器の導入による漁獲物の高鮮度化
- ・高鮮度漁獲物の生鮮供給ルート構築、マーケット創出
- ・消費地市場向けベニズワイガニの生鮮出荷を開始。“日戻りベニズワイ”のブランド確立
- ・傷物等未・低利用カニによる加工品の開発

取組（補助事業期間：R1.8～R2.3）

■青森県産ベニズワイガニの高鮮度化

- ・洗浄殺菌海水装置やスラリーアイスの導入により、高鮮度化が実現
- ・1出漁あたりの操業スケジュールを短縮し、高鮮度化と乗組員の負担軽減を両立



■ベニズワイガニ新規販路の開拓

- ・従前の出荷先を見直し、新規加工業者への出荷を開始。販売価格の底上げを実現
- ・漁獲段階における高鮮度化に向けた取り組みによって高鮮度なカニの水揚げが実現し、消費地市場に向けて生鮮での出荷を実施

■低利用カニを使った新製品の開発

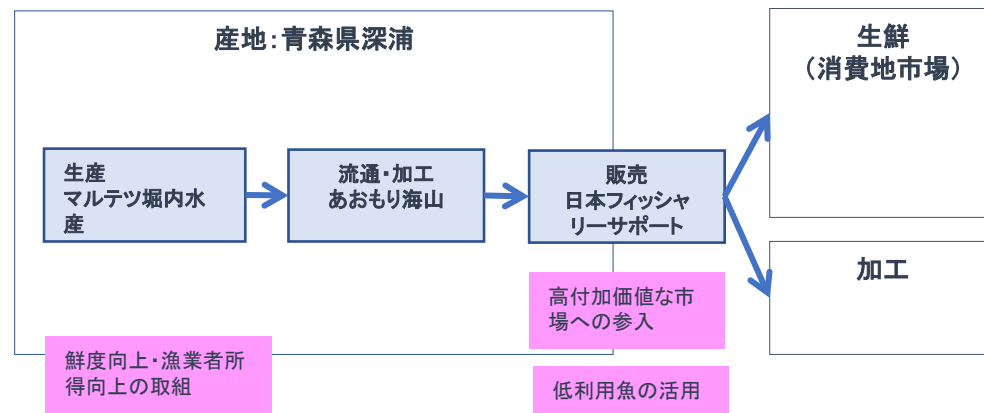
- ・一般に流通しない小型のカニや傷もの、脱皮直後のカニ等低利用のカニを用いた加工製品の試作を実施
- ・乾燥させたカニを粉末に加工し、コロッケや味噌汁等に用いるだしの素を開発



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産	有限会社マルテツ堀内水産
	加工流通	日本フィッシャリーサポート株式会社（代表機関）
	加工販売	株式会社あおり海山
	流通販売	株式会社魚力

取組の全体像



取組ポイント

鮮度向上・漁業者所得向上の取組

- ・ベニズワイガニ浜値の下落に対しては、高鮮度化による付加価値を認める新規加工業者等と売買契約を締結し、浜値を安定化。
- ・日戻り操業の実施や洗浄殺菌海水装置やスラリーアイスの導入など鮮度保持機器の導入で高鮮度化への取組実施。
- ・出荷先加工場や産地市場との連絡を密にすることによって、操業日数が増加。流通・消費サイドのニーズに合わせた水揚げが可能に

高付加価値な市場への参入

- ・ベニズワイガニ漁獲後の品質管理手法を見直し、一部を生鮮で市場出荷することで付加価値向上。
- ・豊洲市場、横浜市中央卸売市場等の首都圏消費地市場への出荷では、高い評価を獲得

低利用魚の活用

- ・混獲される低未利用資源を有効活用した新商品の開発

➢浜値の安定化、漁業者の収益向上により、青森県ベニズワイガニ漁業の振興
 ➢生鮮出荷・消費地での販売によるベニズワイガニの販売単価向上（従来比150%）

その後の展開/課題

R2：コロナ禍で需要が減少したが、生鮮品が仙台市場などで好評となる。

R3：引き続き仙台市場に生鮮カニを流通。低利用カニを活用した新商品を開発し、輸出向けに商談を実施。

JFバリューチェーン検討協議会

(代表機関：全国漁業協同組合連合会)

ECサイト構築で生産者と消費者をつなぐ

取組の背景/課題

- 国内における人口減少や消費嗜好の変化により、水産物消費の低迷と共に、消費者の購買行動が変化している。
- 漁連/漁協でネット通販を行う際、事務処理や顧客対応に関する負担の増加や、通信販売事業の伸び悩み、利益構造に課題。

目的

- JFグループの連携強化とマーケットインの視点による商品の企画・開発
- 全国の浜と消費者を直接結ぶ通信販売（eコマース）システム構築・サイト開設
- JF全漁連が浜の情報を一元に消費者に提供することにより集客力の向上とユーザーの利便性向上を図る
- JF全漁連が通信販売のバックオフィス機能を担い、漁連/漁協の負担を軽減する。

取組（補助事業期間：R1.8～R2.3）

■マーケットインの視点による商品企画・開発

- 各県単位で生産者と加工・流通業者で構成する分科会を組成。バリューチェーンの課題を整理し、マーケットインの視点により当該地域の実情に即した商品の企画・開発を実施。
- 検討協議会と各県の分科会が連携して販売促進プロモーションを実施

■通信販売事業（eコマース）運営体制の確立

- 全国の浜と消費者を直接結ぶ通信販売サイト（eコマース）を構築
- 連携体制を構築し、各主体が本来の役割に集中することで効率的な運営体制を確立
- 受発注業務や顧客対応をシステム化することにより省人化と効率化を実現

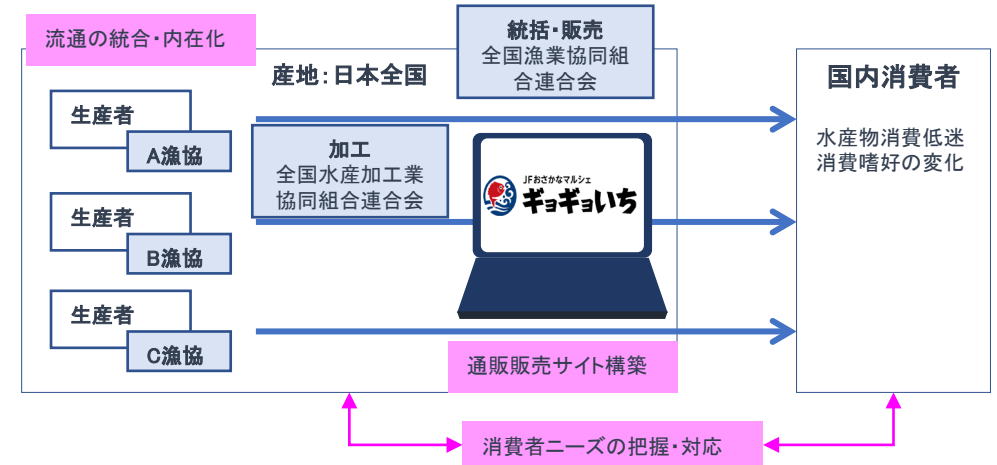
■販売促進プロモーションの推進

- 情報通信技術を活用し、プライドフィッシュプロジェクトとの連携等、魚の旬や産地、おいしい食べ方等の情報発信を実施
- 通信販売によって得られた顧客情報の分析によって消費トレンドを把握し、マーケットインの視点による商品開発にフィードバック
- 通信販売と並行して実店舗での販売を実施し、効果的な販売促進プロモーションを実現

協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産・加工	青森県漁業協同組合連合会ほか全国9漁連・漁協
	統括・販売	全国漁業協同組合連合会（代表機関）
	加工	全国水産加工業協同組合連合会
委託	システム開発	株式会社ディーシステムズ

取組の全体像



取組ポイント

流通の統合・内在化

- 従来の多段階流通では、漁業現場の情報が消費者に伝わりづらく付加価値の向上が困難であるとともに、生産者にも消費者のニーズが伝わりづらいという課題があった。
- 通信販売サイトを中心としたIT技術等を活用し、産地サイドの取組を統合・内在化すると共に、漁業現場と消費者が相互にニーズを伝えあえる（顔が見える、価値が伝わる）体制を構築。

通販販売サイト構築

- 通信販売サイト「ギョギョいち」を構築。大消費地の消費者などに対して、漁業現場の持つ価値をダイレクトに伝え、販売する体制を構築。
- 各浜における商品の製造から配送取引の効率化を図ることで、これまで取組が進まなかった地域の活性化も図る。

消費者ニーズの把握・対応

- 消費者ニーズを生産者にもフィードバック。高品質な生鮮魚介類及び水産加工品を、漁業現場の情報・価値とセットで提供するなど、生産地で新たな商品開発に生かす。
- また、生産者が漁業現場の魅力を直接発信することで、モノの消費だけではなく、コト消費として消費者に付加価値を訴求・購買につなげる。

➤国産水産物の消費拡大

➤産直販売に係るコストの削減

➤漁業者の所得向上（水産業・漁村への関心の高まり）

その後の展開/課題

R2：新型コロナウイルス感染症の拡大に、消費者の“巣籠需要”の高まりから事業は堅調に推移。10月以降はキャンペーンも実施し会員登録数も1.7万人以上に。

R3：これまでの出品商品数は150以上。今後も新たな商品開発に取り組む。最終的には全県の参加を目指しているが、商品開発体制、出荷流通体制に地域差がある点が課題。

気仙沼メカジキ生食普及協議会

(代表機関：南気仙沼水産加工事業協同組合)

メカジキの生食普及・販売促進

取組の背景/課題

- 産地以外では、主要マーケットの首都圏等でメカジキが生食用として認知されていない。
- メカジキは鮮度劣化が早く、また変色も起きやすいため生食のおいしさを伝えられる販売業者が少ない。
- 生産面では、気仙沼地区の水揚げ量全体が減少傾向で、近海延縄漁船も経営難で減少。

目的

- 気仙沼産メカジキの単価向上による漁業者の所得向上
- 首都圏における生食用メカジキのマーケット開拓
- 近海延縄漁船の漁獲するメカジキの品質向上
- 高度衛生管理型の新市場を活用した生食用メカジキの取り扱い体制の強化
- 産地加工業者により生食向けメカジキの加工流通システムを構築

取組（補助事業期間：R1.8～R2.3）

■気仙沼産メカジキの高鮮度化

- 漁獲時に生きているメカジキを活〆（即殺・脱血）し、ナノバブル殺菌海水で洗浄することによって、高鮮度化を実現
- 水揚げ後の冷却・保管にシャーベットアイスを活用し、水揚げ後の鮮度低下を抑制



■生食用メカジキ流通システムの構築

- 産地仲買業者と協力し出荷形態を検討。
- 東京海洋大学の協力により、鮮度保持試験を実施。
- 首都圏に向けた流通経路を確立。販売店舗各店でブロック状のメカジキを加工・処理し、高品質なメカジキ刺身や寿司商材を提供

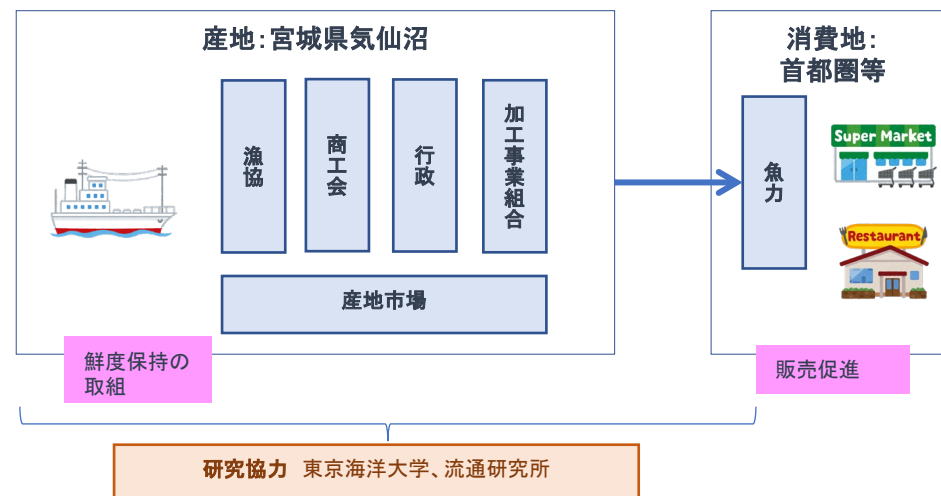
■販売促進プロモーションの推進

- ㈱魚力傘下の鮮魚小売り店10店舗にて2回の試験販売を実施。
- ㈱魚力各店の販売責任者、従業員に対して生食用メカジキの試食を実施。

協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産	気仙沼遠洋漁業協同組合、気仙沼漁業協同組合
	加工流通	南気仙沼水産加工事業協同組合（代表機関）
	流通販売	株式会社魚力、マルハニチロ株式会社 ほか
	行政機関 その他	気仙沼商工会議所、気仙沼市、 気仙沼メカジキブランド化推進協議会
委託	研究協力	東京海洋大学、株式会社流通研究所

取組の全体像



取組ポイント

高鮮度化

- 生産者の協力で、メカジキを船上で活〆するなど高鮮度化に取り組む。
- 該当するメカジキは加工用と比較して2割ほど高く仕入れ、漁業者の所得向上に貢献。
- 生産・流通段階の鮮度保持試験を実施（シャーベットアイスの活用試験など）。
- 東京海洋大学と連携し、生産・流通過程の鮮度変化を調査。
- 生産・加工・流通過程の取り扱いを改善することで、首都圏への生鮮販売にむけた流通経路を構築。鮮度の低下による品質の劣化を防止。

販売促進

- 鮮魚の販売に知見のある大手鮮魚小売業者と連携し、消費者にメカジキの刺身の魅力をPR。
- 埼玉・東京・神奈川の各店舗にて刺身、パックや握り寿司を実施。
- 物産展等にも出展し、メカジキの生食消費のPR・普及を図るとともに、消費者のニーズを調査。

- 首都圏における生食での消費拡大による単価の上昇（加熱用より2割増で買い取り）
- メカジキ産地＝気仙沼のイメージの向上

その後の展開/課題

- R2：首都圏は協議会員の魚力で前年に引き続き販売。また、主に東北で展開しているすしチェーン店とキャンペーンを実施。
- R3：上記販路先に加えて、全国展開しているすしチェーン店などでフェアを実施。浜値も2割以上の価格で取引されるケースもでてきた。今後も取組を実施し、生食用メカジキの取扱量の増加、漁業者の所得向上に向けた取組を地域一体で進める。

活魚流通構築推進協議会

(代表機関：日建リース工業株式会社)

新たな活魚輸送方法構築で販路開拓

取組の背景/課題

- 沿岸漁業における漁獲量・魚価の低迷と漁業就業者の減少
- フィレ・切り身等加工品主体の鮮魚流通
- 活魚輸送は高コストの活魚車による輸送形態が主流。また、活魚車ドライバーの不足に起因する活魚輸送ルートの停滞

目的

- 活魚輸送コンテナ「魚活ボックス」を用いた活魚輸送手法の確立
- “ライブチェーン”の確立による付加価値向上
- 活魚流通にかかるコストの削減と小ロットによる活魚出荷の実現
- 活魚出荷により漁獲物の高付加価値化による魚価の向上と漁業者の所得向上を実現

取組（補助事業期間：R1.11～R2.3）

■「魚活BOX」による活魚試験出荷の実施

- 山口県漁協、苦小牧漁協から仕入れた天然活魚の輸送試験を実施
- 養殖マダイの定期輸送ルートの構築

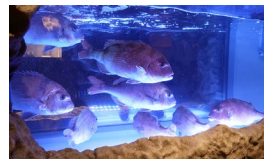


■活魚の試験販売とマーケットリサーチ

- 飲食店向けに活魚の試験販売を実施
- 飲食店を対象としたマーケティング調査の実施

■飲食店店舗を活用した試験販売の実施

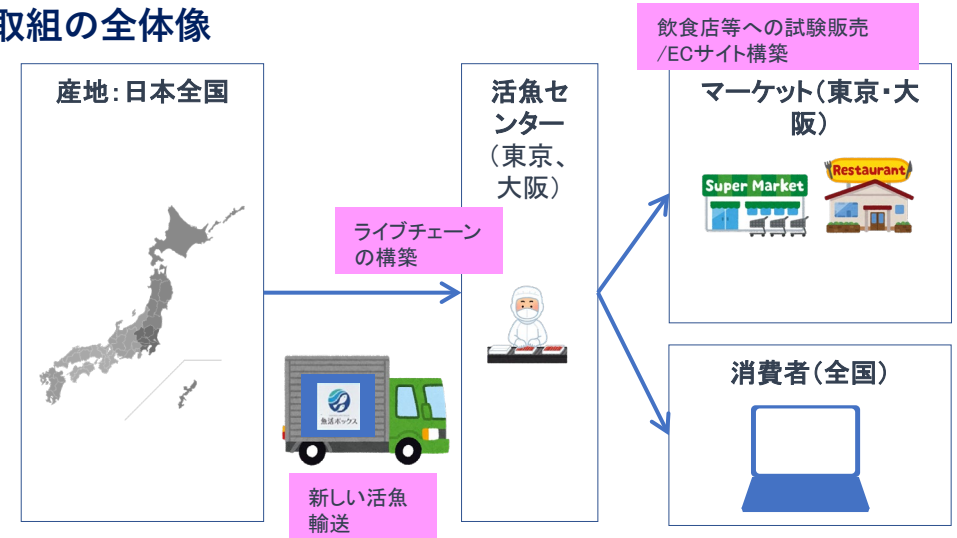
- 飲食店店舗を使用した末端消費者向けの試験販売（活魚料理の提供）を実施
- 活魚に対する一般消費者のニーズ把握により、活魚を活用したメニュー開発等を実施
- 飲食店（会員制）から直接活魚を注文できるECサイトを構築



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産	山口県漁協ほか3漁協（支所） 苦小牧漁業協同組合
	流通	日建リース工業株式会社（代表機関）
	販売	秀長水産株式会社 石油資源開発株式会社
	行政機関	山口県萩市農林水産部水産課
委託	調査等	株式会社 J T B 総合研究所

取組の全体像



取組ポイント

新しい活魚輸送方法構築

- 活魚出荷により高付加価値化が期待できる一方、輸送費の高騰やドライバー不足という課題に対して、協議会員が開発した「魚活ボックス」を使用することで通常のトラックによる活魚輸送が可能に。
- 各漁協と協力し輸送試験を実施。物流が課題の産地でも活魚輸送が可能に。

ライブチェーンの構築

- 東京、大阪に活魚センターを設立。販売までのライブチェーンを構築。
- センターで活魚を加工することで加工日などトレーサビリティを保証。鮮度保持した鮮魚の販売も可能に。

飲食店等への試験販売の実施/ECサイト構築

- 養殖マダイを中心に多くの魚種を試験販売。山口県産活ケンサキイカについては特に高評価であり、従前の2倍以上の単価での販売を実現するなど、活魚の潜在的な需要を調査。
- 末端消費者向けの試験販売（活魚料理の提供）でニーズを把握。活魚を活用したメニュー開発等を実施
- 会員制のECサイト（活・活おさかな.com）を構築。飲食店の他、最終消費者にも直接アプローチできる体制を構築。

- 活魚車による従来の活魚輸送方法とよりも低コストかつ小ロットでの活魚輸送を実現
- 飲食店を対象としたマーケティングにより活魚の潜在的な需要を発掘
- 消費者ニーズの把握により、より効果的な活魚の提供手法を開発・実施

その後の展開/課題

R2：大阪で加工体制を整える。

R3：メディア露出等により、当初想定していなかった属性の飲食店からも引き合いが。トレーサビリティの優位性を活かした販売展開を検討中。

長崎地域かまぼこバリューチェーン改善協議会

(代表機関：長崎蒲鉾水産加工業協同組合)

冷凍すり身安定供給の取組・新商品開発

取組の背景/課題

- ・すり身原料となる魚の漁獲量減少、価格高騰。すり身加工場の人材不足・人件費高騰
- ・原魚生産者、加工業者、販売者間の協力関係が無かった
- ・マーケットイン型の商品開発ができていない

目的

- ・原魚の鮮度管理の向上
- ・すり身加工工程における効率化と省人化
- ・低利用魚を使用したすり身の製造
- ・機能性食品としてのねり製品の開発
- ・末端消費者へのマーケットリサーチの実施



取組（補助事業期間：R1.11～R2.3）

■高品質な冷凍すり身原料の安定供給

- ・地元生産者との連携により、原料となる魚の高品質化に向けた試験を実施
- ・すり身製造ラインの機械化・省人化。効率的な生産体制を確立
- ・生鮮原料の不足に対応するため、冷凍原料や低利用魚を用いたすり身の生産試験を実施

■効率的な選別ラインの検討

- ・健康機能性食品として、コラーゲンを添加したアジかまぼこ製品を開発
- ・健康成分（EPA、DHA）を添加したすり身製品の開発・製造に着手
- ・食品成分分析により、健康機能を謳うに十分な成分が含まれることを確認
- ・蒲鉾製品の新たなマーケット開拓に向けた新しいパッケージデザインを検討・作成

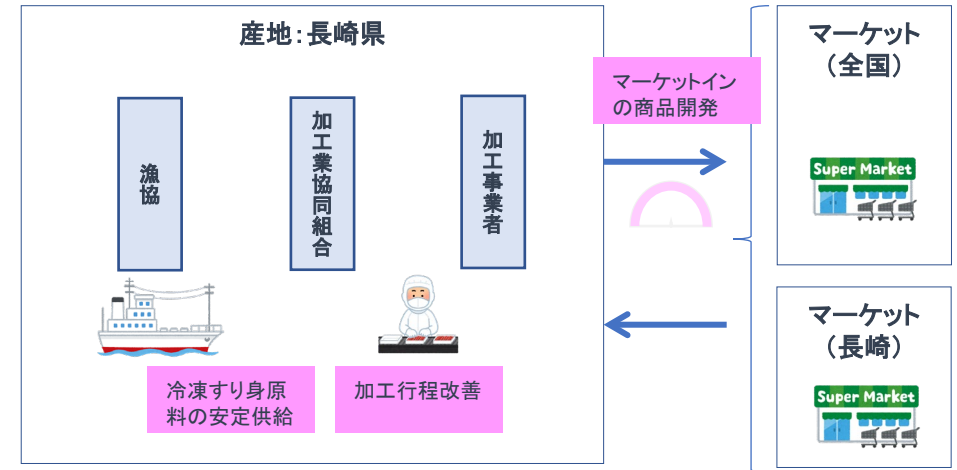
■マーケットインの視点に基づいた製品開発

- ・開発した新商品について、マーケティング調査を実施。
- ・消費者の購買行動や商品選択基準等、今後の商品開発につながるマーケティング調査を実施

協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産	長崎市新三重漁業協同組合 長崎県以西底曳網漁業協会
	加工	長崎蒲鉾水産加工業協同組合（代表機関）
	加工・販売	長崎蒲鉾有限会社
委託	分析	食品環境検査センター

取組の全体像



取組ポイント

高品質な冷凍すり身原料の安定供給

- ・すり身原料となる魚の漁獲量減少・価格高騰により原料の安定確保が難しくなったことへの対応として、凍結原料・低利用魚を使ったすり身生産試験を実施。

加工行程改善

- ・人手不足・人件費高騰によるすり身生産能力の低下に対して、加工工程における省人化と効率化を検討。
- ・結果、生産量は前年比5%増加。生産コストは前年比3%削減した。

マーケットインの視点に基づいた製品開発

- ・かまぼこ製品の出荷先は県内中心のマーケットであり、新規の顧客が開拓できていなかったことから、マーケットインの考え方により従来の顧客と異なる層に訴求する商品を開発。
- ・一般消費者向けアンケート調査を3回、介護関係者向け調査を1回実施し、製品の味や品質について介護関係者から高い評価を獲得。

- 効率的な生産体制を構築（生産量は前年比5%増加、生産コスト3%削減）
- 健康機能を付加したかまぼこ製品を開発。マーケット調査で一般消費者から高い評価を獲得

その後の展開/課題

R2 かまぼこは巣籠もり需要もあったが、長崎県は観光需要が大きいので、コロナ禍が収束しないと需要回復は厳しいと感じている。

R3 かまぼこの原料が高止まりしているため、冷凍のツミレの新商品を開発、新商材として提供を開始した。当初の見込みよりも売り上げは上振れていて好調。

バスあいのり水産バリューチェーン改善促進協議会

(代表機関：株式会社アップクオリティ)

高速バスを活用した輸送で産地と消費者をつなぐ

取組の背景/課題

- 消費地の飲食店においては産直ニーズが拡大、消費者もSNSなどの情報を通してニーズが変化している。
- 一方、地方の産地では「地元の漁獲物が少量多品種、又は周年安定した水揚げがないため、トラックの定期便が組めず物流費が高くなる」、「産直により高付加価値化を図りたいが個別宅配以外の手段がない」という課題がある。

目的

- 高速バス荷室を活用した流通ルート構築
- 専用保冷ボックスによるコールドチェーン確立
- IOT端末を活用した安心・安全な輸送
- 各地の隠れた名産品の発掘や、産地と消費地の連携による新商品の開発
- 首都圏における直販・PRイベントの開催

取組（補助事業期間：R1.12～R2.3）

■高速バス荷室を活用した流通ルートの構築

- 高速バスのトランクを活用した貨客混載による水産物輸送を実施
- 空き荷室の活用により従来の輸送方式と比較して非常に低いコストでの輸送を実現

■専用保冷ボックスを利用したコールドチェーンの構築

- 専用保冷ボックスを開発することにより、高速バス荷室内でも低温を維持することが可能
- センサーや通信機能を内蔵したIOT端末の活用および受発注機能を備えた電子システムの構築

■高付加価値販売の実現による水産物の販路拡大

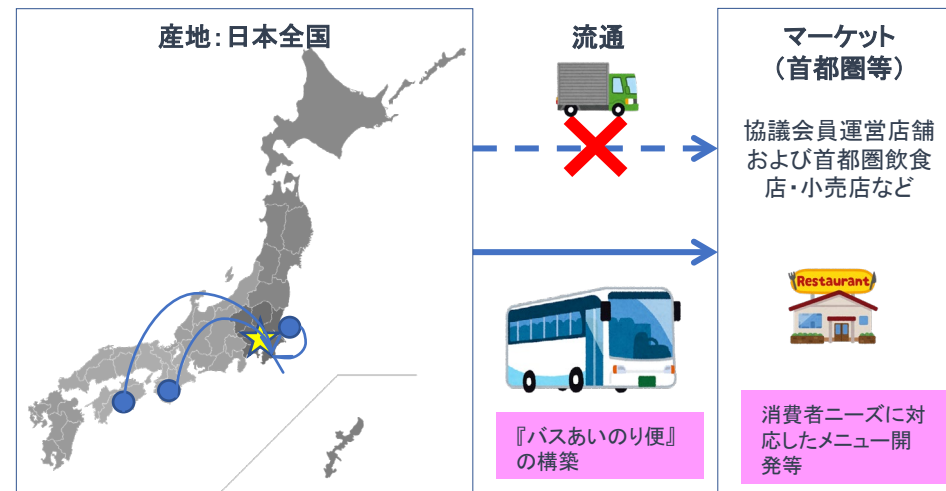
- 小ロットの輸送が可能な貨客混載の特徴を活かし、これまで流通させることができなかった水産物を首都圏で提供



協議会構成

役割		社名・団体名
構成員	生産	株式会社安芸水産、銚子漁業協同組合 三重県漁業協同組合連合会
	流通	株式会社アップクオリティ（代表機関）
	販売	株式会社三光マーケティングフーズ 株式会社ましこカンパニー、株式会社Kurukku 株式会社虎杖東京、株式会社一楽社
委託	システム構築	株式会社九地良、株式会社マツリリー

取組の全体像



取組ポイント

バスあいのり便の構築

- 先行の農作物の高速バスの貨客混載輸送を活用し、水産物に活用。農作物に比べ温度管理の難しい水産物専用の保冷ボックスを開発。低温維持管理を可能に。
- ボックスにIoT端末を搭載し内部の温湿度、位置を記録・通信。その情報を出荷者購入者双方からリアルタイムで確認可能に。
- 高付加価値販売の実現による小ロット水産物の販路拡大のスキーム確立。

消費者ニーズに対応したメニュー開発等

小ロットの輸送が可能な貨客混載の特徴を活かし、これまで流通させることができなかった水産物を首都圏で提供することが可能

これまでに

生産者と消費者のマッチングにより、消費者ニーズに合ったメニュー開発・商品開発が実現

- 高速バスの貨客混載により流通コストを削減（５％削減）し、リードタイムを短縮することで消費者へ高品質な商品を提供
- 消費者のニーズに対応したメニュー開発・販売方法の構築により消費拡大、商品のファンを作る

その後の展開/課題

R2：コロナの影響で、バスの減便、休止するなどの問題が発生。協議会事業者店舗を中心に販売促進を実施。

R3：産地の開拓による仕入れ先の拡大を進めている。バス会社ごとに終着地点が異なり、集荷場所が異なるという課題を解決するために、バス便の集中するエリアに物流拠点を作り、そこから飲食店などに配送して効率化を高める方法をも模索している。

JFバリューチェーン改善検討協議会

(代表機関：全国漁業協同組合連合会)

生産者と販売事業者連携で新商品開発

取組の背景/課題

- 国内の水産物消費は人口減少、高齢化の進行、消費嗜好の変化を背景に減少傾向が継続。
- 消費者の購買行動、調理習慣や食習慣も多様化している。
- 国産水産物を消費者に届けるためには、マーケットインの視点による商品の企画・開発を行い、生産者と消費者を直接結ぶダイレクトマーケティングを実現することが必要。

目的

- JFと傘下の都道府県漁連/漁協が中心となり、生産と加工・流通が連携してバリューチェーンの生産性の向上を進め、品質面・コスト面で競争力のある流通構造を確立。
- 消費地の販売拠点となる小売量販店や外食産業との連携により、生産者が主体となった販売を実施することに加えて、魚食普及や消費拡大施策を展開し、需要者のニーズに即した生産体制と流通構造を構築。

取組（補助事業期間：R2.5～R4.3）

■「新たな売れる商流作り」の構築

- 水産物の消費需要や社会変化に対応した事業を展開するために全体協議会の設置
- 商品企画・開発と外食産業等との連携を検討・協議する出口戦略協議会の設置

■小売量販店並びに外食事業者との連携による商品の企画・開発

- 商品の企画・開発および店舗による試験販売・提供
- 加工・流通コストの削減、安定的な水産物の供給体制を構築

■外食事業者との連携による消費者向けプロモーションの推進

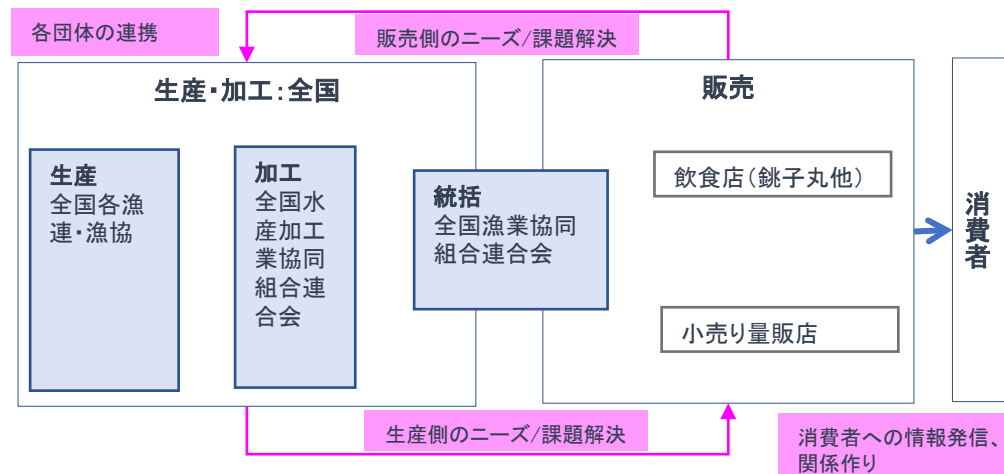
- 外食事業者等のノウハウの活用（消費者への情報発信）PRイベントの実施



協議会構成

役割	社名・団体名
構成員	統括 全国漁業協同組合連合会（代表機関）
	生産 31県漁連等（岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、福井県、静岡県、京都府、広島県、香川県、徳島県、福岡県、佐賀玄海、宮崎県、鹿児島県、茨城沿岸地区、東京都、神奈川県、新潟県、富山県、愛知県、滋賀県、大阪府、和歌山県、鳥取県、岡山県、高知県、福岡県有明海、佐賀県、熊本県、沖縄県、全漁連）
	加工流通 全国水産加工業協同組合連合会
	販売 銚子丸

取組の全体像



取組ポイント

各団体の連携

- 生産者側、販売側の課題やニーズを代表機関の全漁連を中心に全体協議会が整理・調整し、商品開発の企画を統括し、事業を推進。
- ミールキットの開発など、今般の消費者ニーズに応えた商品作りを生産者、加工事業者、販売事業者が一体となって取り組む。

生産側のニーズ/課題解決

- 漁獲量や輸送などの問題でこれまで市場に流通させることが難しかった魚種を活用した商品開発（離島のキンメダイや歩留まりの悪いカナガシラの活用など）
- 輸入にシェアを奪われている魚種の販売促進（養殖銀鮭など）

販売側のニーズ/課題解決

- 飲食店・量販店が顧客に提供したい価値・ニーズを吸い上げた商品企画・開発（本物のネグトロを提供したいという飲食店の要望からクロマグロを活用した商品開発等）
- 量販店バックヤードの人手不足の課題に対応した加工商品開発（加工商品の開発等）

消費者への情報発信、関係作り

- 生産関係者が消費者に魚、漁など生産情報を直接プレゼンテーションする場を設けるなど、生産者と消費者が相互理解する場を設定
- コロナ禍で直接対面で情報提供できないため、冊子や生産情報記事で価値を訴求。

- 生産・販売段階の事業者が連携し、それぞれの課題を解決する商品開発体制を構築
- マーケットニーズを捉えた商品・サービスを開発
- 生産者の情報を売り場などで直接伝え、生産者と消費者の関係構築を推進

今後の展開/課題

- 漁の様子など漁業の状況を消費者に届ける/価値を感じてもらう取り組みはこれまで中々取り組めなかったところ、本事業を通して実行。今後も商品価値を認めて取引してもらえ取組を継続して行っていきたい。

広域連携バリューチェーン改善協議会

(代表機関：魚津漁業協同組合)

流通効率化に向けた3PL、情報共有システム開発

取組の背景/課題

- 大量に漁獲される「フクラギ（ブリ）」の販路、低迷する魚価への対応として、JF魚津が中心となり水産加工施設を整備。高度な衛生管理体制のもとに主要な漁獲物であるブリやホタルイカを加工し、高品質な状態で末端消費者まで届ける体制を構築。
- 事業が拡大、取引先が増加していく中で、高品質な原魚の安定的な確保や、輸送コストの上昇が事業拡大の課題となっていた。

目的

- JF魚津が中心となって近隣地域・漁協との広域連携体制を構築。水揚げ物を集荷することによって安定的な加工原料供給と魚価を向上。
- 安全・安心な加工製品を消費者に届けるためのトレーサビリティの構築や「生産者の見える化」の推進。
- サードパーティーロジスティクス（以下3PL）の導入によって保管・物流体制を改善し、生産から物流に係るコストを削減。

取組（補助事業期間：R2.5～R3.12）

■加工原料の安定的な確保と生産効率化

- 近隣漁協、生産者との広域連携による加工原料の安定的な確保体制の構築
- 高度な衛生管理、品質管理による賞味期限延長・廃棄ロスの取組



■トレーサビリティの構築

- 温度ロガー等の導入などによる生産段階でのトレーサビリティ構築
- ロット管理システム(QRコード、ICタグ等)導入による加工段階のトレーサビリティ構築
- 生産者情報の発信で「生産者の顔の見える化」の取組推進。

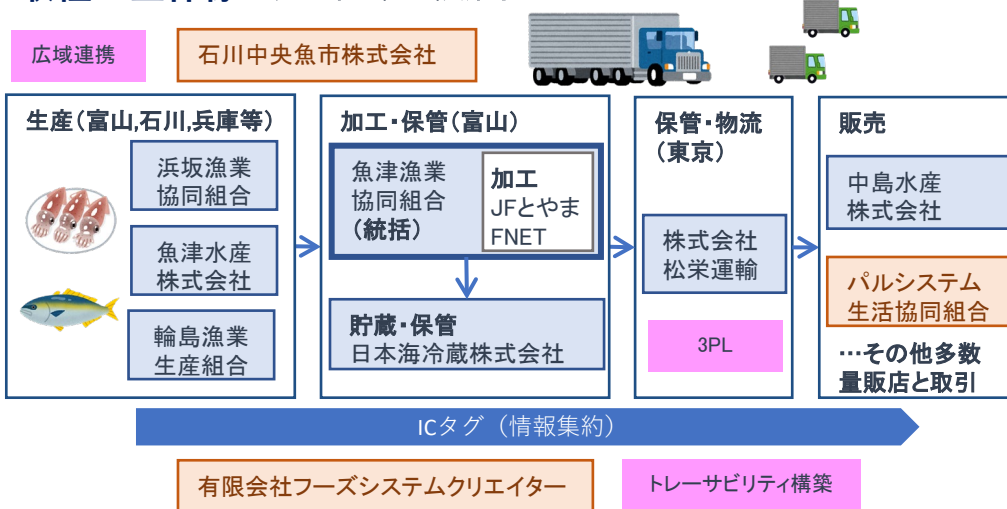
■3PLの構築による物流コストの削減

- 物流拠点の設置による流通効率化（富山市内の一時保管施設から東京の物流拠点へ10トントラックで効率的な輸送網を構築）
- 配送業者との連携による小ロット配送の実現

協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産・加工・販売・統括	魚津漁業協同組合（代表機関）
	生産	魚津水産株式会社
	生産	輪島漁業生産組合
	生産	浜坂漁業協同組合
	貯蔵・保管	日本海冷蔵株式会社
	保管・物流	株式会社松栄運輸
	販売	中島水産株式会社
オブザーバー	原料供給	石川中央魚市株式会社
パー	販売	パルシステム生活協同組合
委託	システム構築等	有限会社フーズシステムクリエイター

取組の全体像 産地：富山、石川、兵庫等



取組ポイント

産地間の広域連携

- フクラギ（ブリ）は魚津と輪島、ホタルイカは魚津・浜坂で広域連携し、安定的な加工原料を確保。連携する地域は加工処理能力を超えた漁獲時などの販路開拓の課題を解決。
- 加工原料の高品質化を担保するため、目利を石川中央魚市に委託・連携。協議会内で調達できないなどの問題が発生した場合は、同社が他地域から買い付け行う。

トレーサビリティの構築

- 温度ロガー等の導入試験で産地から加工までの輸送など、生産段階の鮮度調査を実施。
- 受発注の効率化やトレーサビリティを担保するために、FRIDなどによるロット管理システムの導入試験を行い、加工時から輸送・販売段階でのトレーサビリティシステムの構築に取り組む。
- 各関係先とのやり取りを簡略化・共有化するために、これまでのFAXなどから電子化する取り組みの実施。既存アプリの活用などから段階的に取り組む。

流通事業者と連携し3PLを構築

- これまでは加工商品を都度首都圏などに配送していたため、輸送費や手配が課題だった。
- そこで松栄運輸（FSSC22000取得）と連携し、加工商品を富山市内に貯蔵し、10トントラックで東京まで一括で輸送・貯蔵。発注時に同社が各販売先に小口・小ロット輸送を実施。

➤それぞれ課題を持つ産地が広域連携し、販路開拓・原料確保の課題を解決
➤3PLの構築で複雑化する保管・輸送の効率化・コスト削減を実現

今後の展開/課題

- 実証期間中に13回の輸送を実施。ただし毎回10トントラックを満載できたわけではないので、より販路拡大に努めていく。
- 冷凍加工商品の賞味期限延長試験を実施中。より長い販売期間を担保できることで、販売エリアなど販路拡大を目指す。
- 「生産者の見える化」はQRコードによる情報発信等を販売事業者と検討を継続。

四国東南地区バリューチェーン流通改善協議会

(代表機関：株式会社橘コーポレーション)

IT技術を活用した加工原料の在庫共有システムの構築

取組の背景/課題

- 徳島県では水揚げされる魚の種類が多様であり、特に小型底曳網では一網で70種類以上の魚種が水揚げされる多品種少量の漁業形態となっている。
- 消費地への出荷や水産加工においても、こうした水揚げの特徴から各出荷先や顧客に応じて臨機応変かつきめ細かい対応が求められる。
- 一方で、水揚げ状況や凍結原料の在庫等の情報は関係者間の対話によるやり取りが主体であり、需要と供給のミスマッチが生じている。

目的

- 本事業では、漁業者と水産加工業者が主体となり、流通効率化に向けたシステムを構築。当日の水揚情報や凍結原料の在庫状況等をリアルタイムに共有し、顧客のニーズに合わせた加工形態での出荷を実現。
- システムの活用によりスムーズな受発注を可能にするとともに、高齢者等の消費者ニーズを共有することでマーケットインの視点に基づく商品開発を可能にするものである。

取組（補助事業期間：R2.8～R3.3）

■水揚情報、在庫情報を販売事業者とリアルタイムで共有できるシステムの構築

- 水揚物の高鮮度化と情報共有
- 加工原料の在庫情報の共有
- 水揚情報や在庫情報を共有するシステムの構築

■顧客のニーズに応じた加工製品の製造・出荷体制の構築

- 顧客の求める加工段階（フィレ、味付、油調済）での製品製造・出荷が可能な体制構築
- 生産・加工段階におけるトレーサビリティの確保

■マーケットインの視点に基づく商品開発

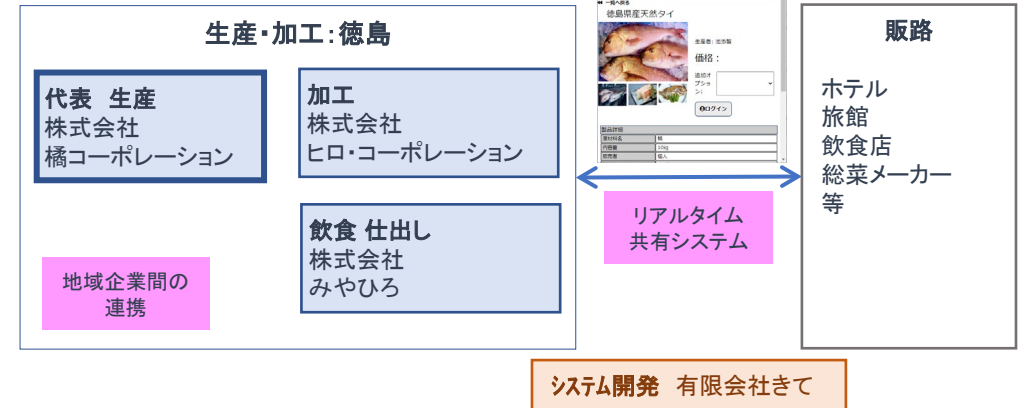
- 高齢者等消費者向け高次加工製品のニーズ把握・開発
- 顧客の要望に合わせたマーケットインの視点に基づく商品開発を推進



協議会構成

役割		団体名
構成員	生産	株式会社橘コーポレーション（代表機関）
	加工	株式会社ヒロ・コーポレーション
	加工販売	株式会社みやひろ
委託	システム構築	有限会社きて

取組の全体像



取組ポイント

地域企業間の連携

- 地域にあった卸売市場の閉鎖で、流通機能の喪失が危惧されていたところ、協議会員が同施設を買取り、加工・冷凍貯蔵施設（県南マリンセンター）を整備。地域の水揚・流通機能の回復を生産・加工販売事業者が一体となり担う。
- 施設には高鮮度凍結機などを整備し、顧客が求める加工段階での製造出荷ができる体制を構築。
- 加工は機械ではなくスタッフが手作業で行うことで、地域特性（多様な魚種への対応）や顧客のニーズに細やかに対応。安定的な雇用を創出し地域経済にも貢献。

水揚・在庫情報のリアルタイム共有システム構築

- 施設HPを開設し、水揚情報・在庫情報をリアルタイムに共有可能なシステムを実装。需要と供給のミスマッチを解消し、スムーズな取引が実現できる体制を整える。
- 協議会員はスマートフォンを通じて加工施設をリアルタイムで映像確認可能。その様子を取引相手にも共有し、商談にも活かす。

マーケットインの視点に基づく商品開発

- 高齢者向け商品や家庭で簡単に調理が可能な調理済み製品等、高齢者等消費者向け加工製品の企画・開発を実施。
- これまで水揚げ量が少ないために利用しなかった魚種を整備した加工・貯蔵施設を活用して商品化。東京の惣菜事業者との継続的な取引を実現。

➤事業者が連携し、地域の水揚げ・流通機能を構築。

➤少量多品種という地域特性を活かし、ニーズに合った商品開発、各商品に合わせた冷凍技術を用いて高品質な商品の提供体制構築

➤地域の実情に沿った雇用形態で地域に安定的な雇用関係を構築

その後の展開/課題

- 新型コロナ感染拡大で、リアルタイム共有システムの利用を想定していた顧客の活動が停滞する中、巣ごもり需要など時流に合わせた販路開拓、商品開発を実施。
- また、施設では対米HACCPやISO等の認証を取得予定。輸出事業や新型コロナ鎮静化以降を見据え活動を継続。

隠岐の水産物ブランド化推進協議会

(代表機関：一般社団法人離島百貨店)

隠岐白バイ貝の地域内連携での商品開発・全国への販路拡大

取組の背景/課題

- 島根県隠岐諸島では、岩ガキや白イカはじめ魅力的な水産物が多数生産されているが、離島の持つブランド価値を最大化できていない。
- 特に、周辺の海域で漁獲される白バイ貝はバイ貝の中でも最高級品として知られるが、その多くは石川県に水揚げされ、「越中バイ」としてブランド化されている状況。
- 今後は、水産物の原料供給地としてだけでなく、「隠岐」という地域独自のブランドを前面に出して地域資源として活用していく必要がある。

目的

- 本事業では、隠岐諸島4島のうち白バイ貝の生産、加工にかかわる隠岐の島町の生産者・加工業者と、海士町に整備されているCAS凍結施設が連携体制を構築。高鮮度な凍結加工製品を開発して島外に流通させることによって市町村の枠を超えた取組を実現する。
- これにより、「隠岐」という地域が一体となった産地のブランド化を実現し、付加価値を高めた販路開拓を行うことで、離島水産業の成長産業化を目指すことを目的とする。

取組（補助事業期間：R2.12～R3.12）

■生産段階における高付加価値化の実現

- 生産者の共同出荷によるロット拡大、既存の流通形態の見直し
- 高鮮度凍結技術を用いた高付加価値化

■マーケットインの視点に基づく商品開発

- マーケットのニーズに合わせた新商品の試作・開発

■首都圏における販路開拓

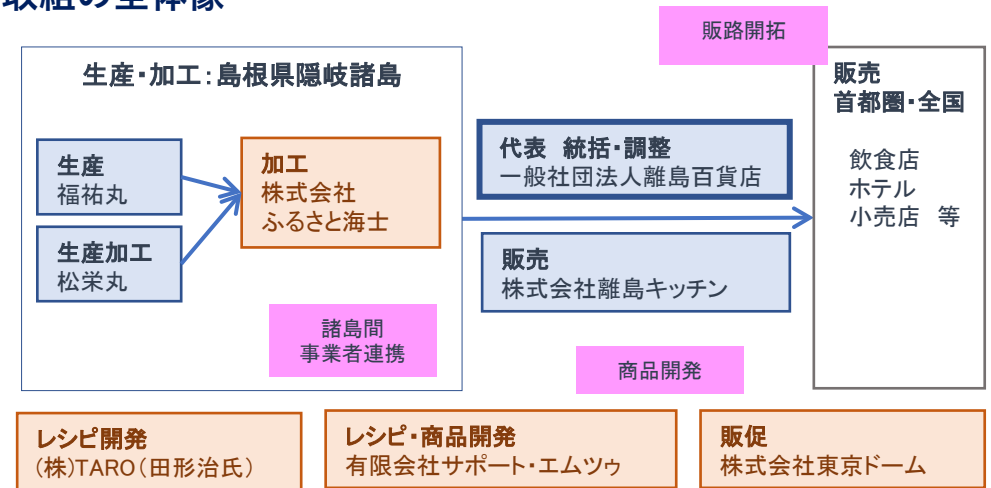
- 多様な販売チャネルにおける販路開拓を実施
- 首都圏で開催される大規模イベント等に出席。メディア露出も含めた多角的なプロモーション活動を展開



協議会構成

	役割	団体名
構成員	統括	一般社団法人離島百貨店（代表機関）
	生産	福祐丸
	加工販売	有限会社松栄丸
	販売	株式会社離島キッチン
委託	商品開発	有限会社サポート・エムツウ
	イベント	株式会社東京ドーム
	レシピ開発	(株)TARO
	凍結加工	株式会社ふるさと海士

取組の全体像



取組ポイント

諸島間事業者連携

- これまで隠岐の島町で水揚げされた白バイ貝は境港を経由し北陸市場に流通。輸送費による収入減や鮮魚をそのまま地域外に送るため地域内の産業に波及しない課題があった。
- そこで隣島の海士町にある水産加工事業者「ふるさと海士」と生産・加工で諸島間連携し、より付加価値のある商品を首都圏をはじめとする全国に販売する体制を構築。

商品開発

- 和食料理人田上氏と協議会メンバー、連携事業者で白バイガイの活用方法、メニューをワークショップ形式で検討。出汁や昆布締めなど多様な試作品開発を実施。
- 協議会では試作品のうち、「昆布締め」にフォーカスし、商品開発に取り組む。

販路開拓

- 東京ドームで行われたふるさと祭りを通じて、消費者100人に白バイ貝と食べ方のチラシを送付し、認知や食味の感想などについて消費者アンケートを実施。
- 首都圏等から海士町に販売事業者、飲食店担当者を招き商談会を実施（オンラインでも実施）。受け入れ側は協議会構成員の他、隠岐4町村の担当者も参加。
- 商談会では白バイ貝のほか、ふるさと海士で製造している岩ガキ、白いかなどについても意見交換を行い好評を得る。

➤離島間の地域連携で、生産・加工体制を構築。商品の高付加価値化に取り組む
➤販売事業者との連携で首都圏や海外輸出も視野に

今後の展開/課題

- 商談会等で関係を築いた販売事業者と連携して、首都圏に販売拠点を整備予定。
- 将来的には隠岐諸島に限らず、日本の離島事業者と連携し、離島と国内外の需要者とを結びつける取組を展開していく。

Ocean to Table Council

(代表機関：アイエックス・ナレッジ株式会社)

江戸前水産物の付加価値向上/情報価値の消費者への伝達

取組の背景/課題

- 代表機関のアイエックス・ナレッジでブロックチェーン技術によるサービスを検討していく中で食のトレーサビリティとの親和性が高いことから検討を開始。
- 国内でプロモーションを行う中で、海光物産がこの取り組みに関心を持った。
- 同社は持続的な漁業に対する取組として、東京湾でとれる魚の来歴を価値として消費者に伝えることを従前から検討。
- それぞれ単独での取組は難しいと感じていたところ、協議会の前身となる勉強会から協議会としての取組に発展。

目的

- 伝統江戸前漁業の成長産業化へ向けた取組の実施。
- 資源を管理し、漁労IOT(ISANA)からトレーサビリティシステムへの漁獲データ連携やMEL等の認証された“由緒正しい魚”をデジタル情報としてその価値を見える化する取り組みの実施。

取組 (補助事業期間：R3.6～R3.11)

■商品そのものの付加価値化

- 取組では船橋産スズキを対象に、内食需要への加工対応、漁獲認証、MEL等認証を検討。

■ブロックチェーン技術を用いたトレーサビリティシステム等の開発

- IBMのブロックチェーンシステム“food trust”をベースにトレーサビリティシステムを構築。

■実店舗等でのプロモーション展開、フェア実施による検証

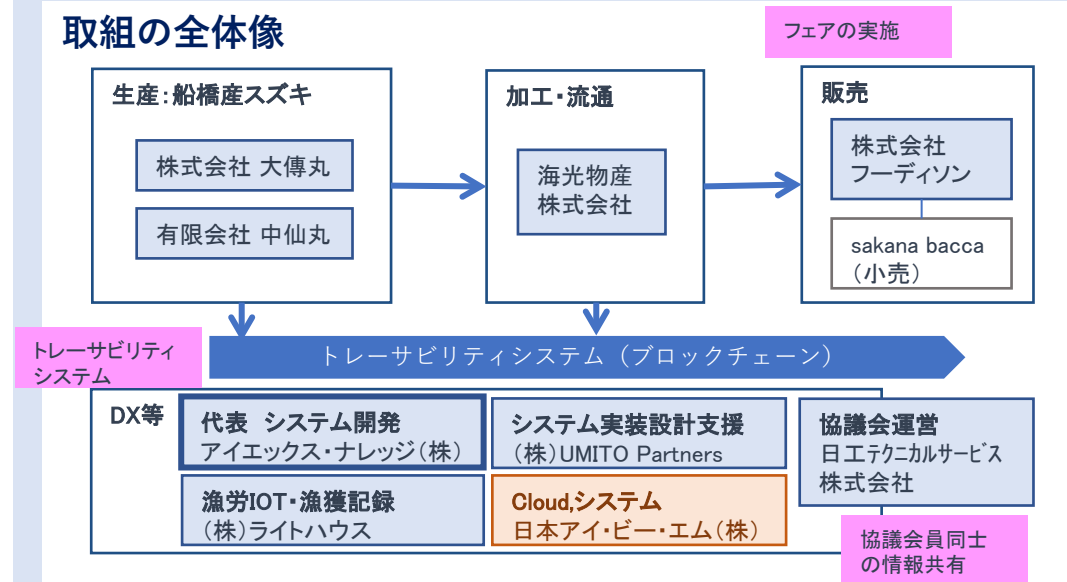
- 協議会員の(株)フーディソンが運営している小売店「sakana bacca」で対象魚種を販売。



協議会構成(令和3年度バリューチェーン改善促進事業グループ構成)

	役割	社名・団体名
構成員	代表 DX企画	アイエックス・ナレッジ 株式会社 (代表機関)
	生産	株式会社 大傳丸
	生産	有限会社 中仙丸
	加工・商品開発	海光物産 株式会社
	販売	株式会社 フーディソン
	情報通信 漁獲証明	株式会社 ライトハウス
	情報システム実装設計支援	株式会社 UMITO Partners
	情報/通信業・グループの運営・システム運用サービス企画	日工テクニカルサービス 株式会社
	委託	Cloud,システム 日本アイ・ビー・エム 株式会社

取組の全体像



取組ポイント

ブロックチェーンを用いたトレーサビリティシステム

- 記録の改ざんができないブロックチェーン技術をベースに、トレーサビリティシステムを開発。
- 各段階の入荷、出荷時に、商品に付帯させるQRコードを読み取り、情報を入力。
- システム上GDST等に規定されている情報に対応できるよう構築（実際の運用では顧客が求める情報や現場の負荷を考慮）

フェアの実施で事業改善のPDCAを回す

- 小売店「sakana bacca」で9月、10月の2回に分けフェア（実証販売）を実施。
- フェアによる実証を行うことで、貼付するQRコードのサイズなど現場レベルで改善点を収集し、二回目のフェアで改善するなど事業のPDCAを回す。
- 取組はテレビ、新聞と多数のメディアにも取り上げられ、取組の社会的な意義・関心を再確認。

協議会員同士で情報共有

- フェアでは顧客アンケートも実施し、消費者が求める情報や購入意向などを調査。結果を構成員と情報共有し今後の取組に活用。

- 各取組を進めてきた異業種が連携し、勉強会から協議会での実証に発展
- 各段階で行う高付加価値化の取組情報をブロックチェーンで消費者に伝達
- 実証販売を重ね、作業手順など取組の改善を継続

今後の展開/課題

- 対応させる魚種が増えるなどすると、参加事業者の作業負担が大きくなるため、負担軽減の方法を検討。
- 協議会では持続可能な水産業の取組が広まることが重要であるという理念から、今回参加した事業者を中心に志を一同とする企業の参加を募っていく。

地下海水陸上養殖サーモンバリューチェーン改善促進協議会 (代表機関：日建リース工業株式会社)

産地・首都圏マーケットをターゲットとしたVC構築

取組の背景/課題

- 協議会員の日建リースは、研究していた酸素溶解技術を活用した事業として、水産業（養殖）を検討。
- 大学有識者の助言などから、2015年から大学と商工会議所で水産養殖事業を進めており、同社も養殖事業で連携。静岡市三保地区で陸上養殖サーモンの取組を開始した。
- 地下海水を活用した陸上養殖サーモンは、アニキサスフリーで食味が優れているが、陸上養殖は生産コストが高く、市場の設定やニーズに対応した商品開発の検討が必要だった。

目的

- 生産から加工・流通、販売の各段階の連携で地域市場・首都圏マーケットの消費者ニーズに対応した商品・サービスの提供によるバリューチェーンの改善促進

取組（補助事業期間：R3.11～R4.3）

■サーモンの生産・出荷体系の改善

- 品質・付加価値向上に向けた生産・出荷体系の改善検討

■加工品開発、首都圏市場への活魚輸送・加工・出荷体制構築

- 加工品開発の検討
- 首都圏市場を見据えた活魚輸送・加工・出荷体系の構築検討

■販売段階の取組

- 健康食メニュー・レシピ開発・販売
- 首都圏市場の販売展開検討

■バリューチェーン全体の改善促進に関わる取組

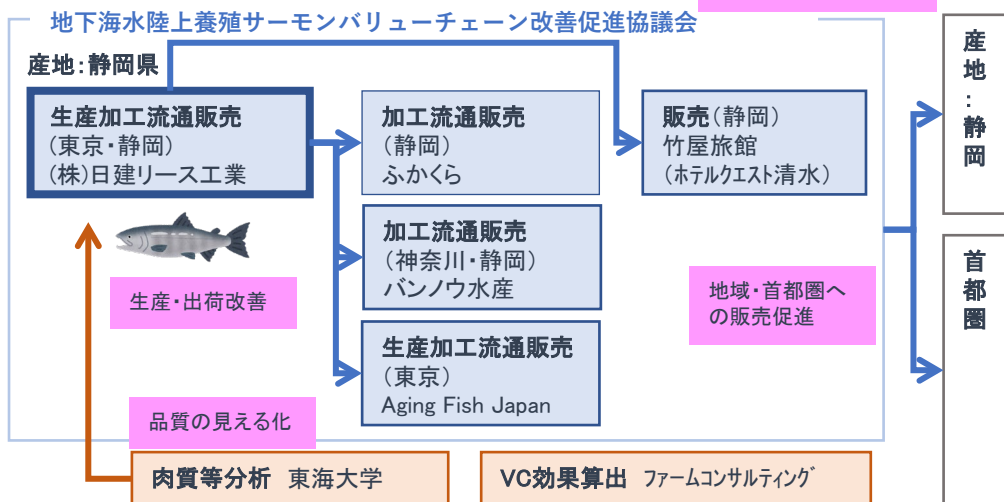
- 取組の継続に向けた効果検証等



協議会構成

	役割	社名・団体名
構成員	生産・加工・流通・販売	日建リース工業株式会社（代表機関）
	加工・流通・販売	株式会社ふかくら
	販売	株式会社竹屋旅館
	生産・加工・流通・販売	株式会社Aging Fish Japan
	加工・流通・販売	株式会社バンノウ水産
委託	Cloud, システム	東海大学
	VC効果算出	ファームコンサルティング

取組の全体像



取組ポイント

行政・地域との連携

- 取組の課題だったのが養殖のために必要な井戸の採水。県の条例に対応する必要があったが、取組当初より地域と連携・関係を築くことで井戸からの海水の採水が可能に。
- また、養殖場建設前から近隣住民に説明会を開く、工場見学実施など地域との関係性を構築。

生産・出荷体制の改善

- Aging Fish Japanと連携し、魚の取り方（水揚げの仕方）やメ方、梱包材の選定、集荷方法など一連の作業、また使用する器具についても一から見直しを行い、高品質な生産・出荷体制の改善を実施

地域・首都圏への販売促進

- 協議会組成にあたっては商工会議所の協力も得て地元企業も複数参画。
- 各構成員で地元産サーモンを活用した商品・サービスを開発・販売。新たな地域の特産品として地域に新たな価値を創出。
- 静岡から近い首都圏をターゲットに、独自輸送技術（活魚ボックス）を用いた出荷体系を構築。

品質の見える化

- 東海大学等の協力を得て、サーモンの肉質等の分析を実施。定性的な嗜好に対して、定量的なデータを収集・発表することでおいしさのエビデンスを提示することを検討。
- また、分析結果を通じて「食べごろ」などのデータを出荷・販売に活用を予定。

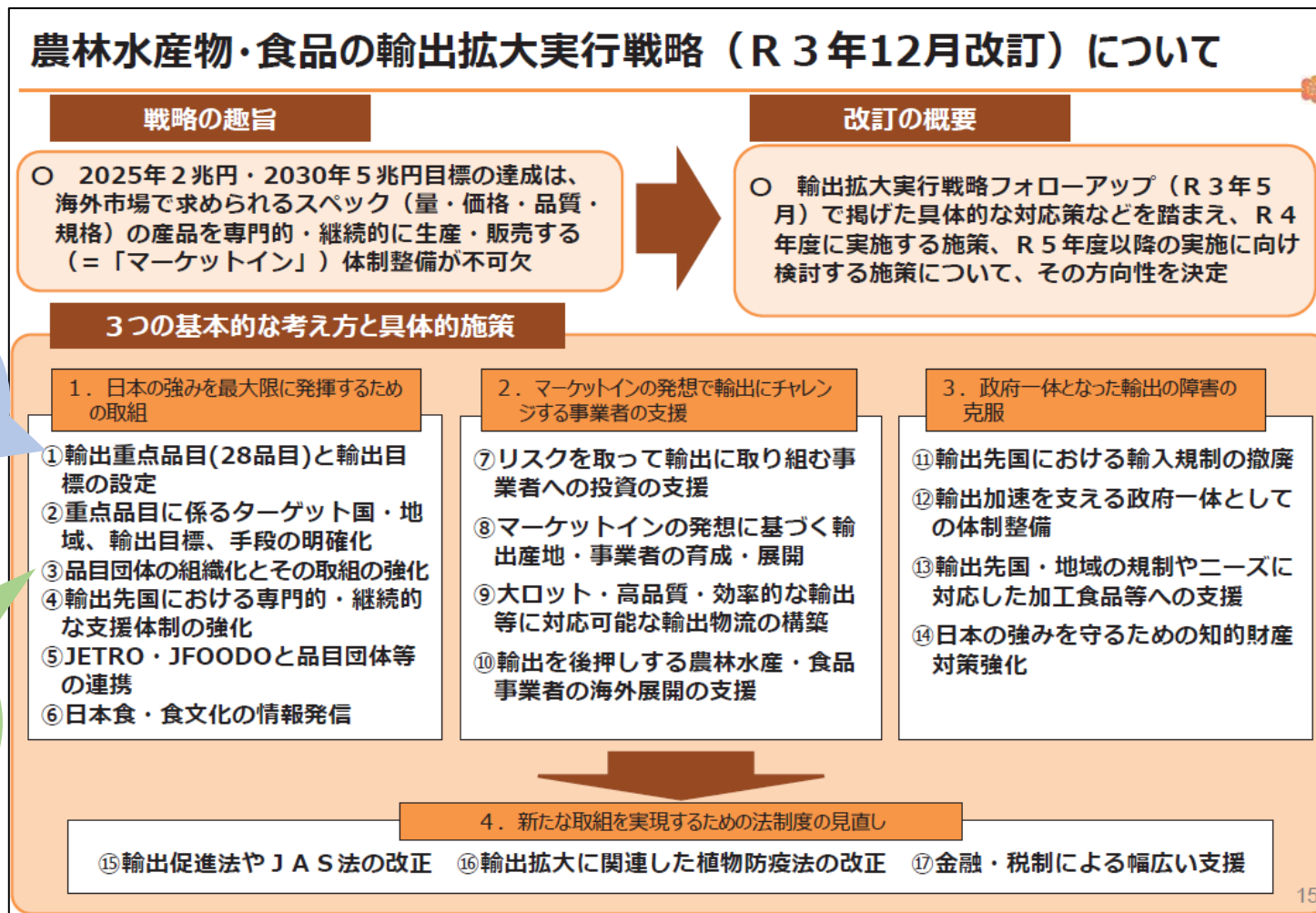
➤生産地の行政・企業と連携し体制を構築し、事業を推進。産地市場も開拓
➤大学と連携して肉質等の分析を実施。商品の特徴が見える化し、販売を推進

今後の展開/課題

- 三保サーモンのファンを増やすこと。取組の改善で生産地での生食需要創出が当面の目標。
- これまで市場になかった活サーモンの特徴（食感など）でどのような商品・サービス展開を行い、付加価値を高めていくかを引き続き検討。

(参考) 農林水産物・食品の輸出に対する国の取組①

○ 現在、政府の輸出政策として、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（2020年12月決定、2021年12月改定）に基づき以下の施策が展開されています。（2022年2月現在）



詳細な内容は、以下農林水産省HPをご覧ください。

https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e_action/attach/pdf/index-24.pdf

(参考) 農林水産物・食品の輸出に対する国の取組②

- 農林水産省では、輸出促進・海外展開等の施策について、HPにて情報提供しております。政府の取組、輸出に関する手続・制度、事業者支援などがございますので、参考になさってください。

※農林水産省輸出・国際局 https://www.maff.go.jp/j/yusyutu_kokusai/index.html

政府の取組

⇒輸出の促進に向けての政策、予算、食文化の発信、輸出統計、知的財産の保護・活用などの情報

輸出に関する手続・制度

⇒国別・品目別の規制、輸出証明書、施設認定、品種登録、GI地理的表示保護制度の情報

事業者支援

⇒事業の公募情報、事業者支援の情報

- また、農林水産物・食品の輸出をサポートするため、輸出先国・地域の輸入規制や日本政府の輸出証明書の発行手続等についての相談を一元的に受け付ける相談窓口を開設しております。

※農林水産省 輸出総合窓口 <https://www.maff.go.jp/j/shokusan/hq/soudanmado.html>

更に詳細な情報や、証明書の申請が必要となる等、二次対応が必要な場合には最適な相談先や証明書の申請先等を紹介いたします。

(参考) 水産バリューチェーンへの国の支援

- 水産庁では、本冊子でご紹介した「水産物輸出拡大連携推進事業」及び「バリューチェーン改善促進事業」を令和4年3月現在も実施し、水産バリューチェーンへの取組支援を行っております。
その内容は以下のHPでもご紹介しておりますので参考になさってください。

※水産庁 https://www.jfa.maff.go.jp/j/kakou/value_chain.html

水産庁

English | ミニサイト | サイトマップ | 文字サイズ | 標準 | 大きく

逆引き事例から探す | キーワードから探す | Google 検索 | 検索

水産庁について | 政策について | 分野別情報 | 報道・広報 | 申請・お問い合わせ

ホーム > 分野別情報 > 水産物輸出拡大連携推進事業・バリューチェーン改善促進事業

水産物輸出拡大連携推進事業/バリューチェーン改善促進事業/個別プロジェクト評価委託事業

（従来の水産物流通）

生産（近海漁業、遠洋漁業、沖合漁業）→加工・流通（加工場、流通）→販売（卸元市場、輸出）→一般消費者/マーケット

水産物輸出拡大連携推進事業/バリューチェーン改善促進事業

生産（近海漁業、遠洋漁業、沖合漁業）→加工・流通（加工場、流通）→販売（卸元市場、輸出）→一般消費者/マーケット

関係者の連携を強化し、バリューチェーン全体の生産性を改善
国際マーケットに活用するモデル的な水産物流通・物流の構築

○水産物輸出拡大連携推進事業（平成30年度～）

1.事業目的

2025年の水産物の輸出額5,568億円目標の達成に向けて、生産者・加工・流通業者、輸出関係業者等が連携してTPP参加国やEU加盟国をはじめとする海外市場に、我が国から競争力のある水産物を輸出できる体制を整備する取組について支援を行っております。

2.事業内容

本事業では、生産・加工・流通、輸出の各段階に所属する民間団体等の参加を必須とする協議会が、それら複数の段階における取組を組み合わせ、既存の水産物流通のバリューチェーンを、輸出を確実に実施できる体制に改善するために、検討・実証する取組の支援を行っております。（PDF：906KB）

○バリューチェーン改善促進事業（令和元年度～）

1.事業目的

我が国漁業の成長産業化に向けて、品質面・コスト面等で競争力のある流通構造を確立するために、生産と加工・流通が連携してバリューチェーンの生産性を改善する取組について支援を行っております。

2.事業内容

本事業では、生産・加工・流通、販売の各段階に所属する民間団体等の参加を必須とする協議会が、それら複数の段階における取組を組み合わせ、既存の水産物流通のバリューチェーンの生産性を改善するために、検討・実証する取組の支援を行っております。（PDF：912KB）

○個別プロジェクト評価委託事業(令和元年度～)

1.事業目的

水産物輸出拡大連携推進事業及びバリューチェーン改善促進事業により支援を行っている取組（以下、「個別プロジェクト」という。）の、進捗と成果を検証し、成果を効果的に横展開することを目的として、委託事業を行っております。

4.模範例（事例紹介）

セミナー「水産バリューチェーンが拓く水産の未来」令和元年2月20日13時30分～14時30分
水産庁加工流通課による水産バリューチェーンの説明
北海道函館市農水振興課によるまとめのコメント

資料

水産バリューチェーン構築に向けて（令和3年3月）【令和2年度個別プロジェクト評価委託事業成果物】（PDF：6.821KB）

募集状況

公募の実施状況は、以下をご確認ください。

補助事業参加者の公募

事業の公募情報

お問合せ先

漁政部加工流通課

担当者：
ダイヤルイン：03-3591-5612

問合せ先

49

本冊子「水産バリューチェーン構築に向けて（令和４年３月）」は
水産庁 令和３年度個別プロジェクト評価委託事業において
事業受託事務局の株式会社ブランド総合研究所が作成しました。