

～輸出量促進による在庫品の販売強化～
イヨスイ株式会社（愛媛県宇和島市）

背景・課題

冷凍ブリ等輸出品の生産体制は、11月から4月上旬までに1年分の製品を生産し、冷凍庫で保管しつつ年間を通じて販売している。また、基本的に在庫を抱えない販売戦略を採用していた。しかし、コロナウイルス感染拡大の影響で冷凍品の輸出量が大幅に減少し、在庫による保管料等の経費が余分に発生しコスト高が生じていることに加え、相場も低迷している。

取組のポイント

相場が低迷している養殖ブリに関して、従来の冷凍品のみでの販売ではなく、活魚や鮮魚販売と組み合わせた新たな販売方法を構築し、近年需要が伸びている中国や韓国向けの販路開拓に取り組む。

新型コロナウイルス感染拡大の影響で消費が鈍化している在庫品の販売強化に取り組み、輸出量の拡大を図る。

取組の成果

ブリの輸出促進に取り組んだ。新型コロナウイルスの影響等により当初目標としていた販売目標には至らずに終了したものの、今後、新たな販路になりうる取引を行うことができたことから、次年度以降さらに販路拡大に着手する足掛かりを得ることができた。

その後、アメリカでのワクチン接種が進んだこと、東海岸の電力不足の解消等により、市場が活性化したことで、在庫品の完売に成功。

プロジェクトフロー

イヨスイ株式会社

コロナウイルス感染拡大の影響で冷凍品の輸出量が減少。新たに在庫管理のための保管料等が発生し、コストを圧迫していることに加え、相場も低迷している。

養殖ブリの冷凍品だけでなく、活魚や鮮魚販売と組み合わせた販売方法にも取り組む。近年需要が高まっている中国や韓国への新規販路開拓に着手する。

新規販路開拓
在庫品の完売

アメリカ等輸出先国

海外の日本食料理店は差別化のため、高品質な原料を安定的に確保したい需要がある。様々な消費者ニーズに対応するため、従来の冷凍品だけでなく、鮮魚等の取扱いも取り組みたい。

コロナウイルス感染拡大の影響が一旦落ち着いたこと等により、外食産業の消費が拡大