

～輸出用水産加工機器の導入で海外販路を獲得～
株式会社ふいっしゅいんてりあ（東京都東村山市）

背景・課題

現在、全国から天然及び養殖活魚の仕入れを行っているが、国内需要は年々低下しており、それに伴う水産物の消費量及び会社での取扱量も減少傾向にあることから、新規販路開拓による消費量拡大が求められている。

一方、海外では和食ブームの影響で日本食レストランが増加傾向にあり、実際に海外の日本食レストランや料理人から、日本産魚介類を使いたいという要望が寄せられており、高品質な日本産水産物の安定供給が課題となっている。

取組のポイント

- 会社の製品が海外ではどのように販売されているのか、そして今後求められるのはどのような商品なのかを明らかにする等の市場調査と、現地バイヤーとの商談によって販路拡大を行う。
- 成田国際空港近くにある会社の営業所に、輸出のための水産加工機器を導入することで、海外でも日本国内で流通する鮮度と変わらない品質の魚介類や加工品の輸出に取り組む。

取組の成果

- ベトナム法人設立及び現地顧客向けのホームページを開設したことで、取扱い件数及び数量が増加。
- ホーチミン営業先のレッドサン(和食チェーン店)と商談の末、正式に契約。
- 成田営業所に水産加工機器類を導入したことで、より高品質高鮮度の水産物の輸出が実現。現地顧客から高評価を得た。

プロジェクトフロー

漁業者・養殖業者

日本国内は水産物の消費が伸び悩んでいるため、新たな販路開拓が必要

輸出先国のニーズに対応した原料供給

株式会社ふいっしゅいんてりあ

輸出のやり方が分からないため、商機を逃している

加工機器等導入及び高鮮度での出荷体制の整備

ベトナム等輸出先国

高品質な日本産水産物が欲しい

ベトナム法人を設立し、現地のニーズを正確に把握できたことで、輸出量拡大

ベトナム法人ホームページ



加工施設



販売商品

