

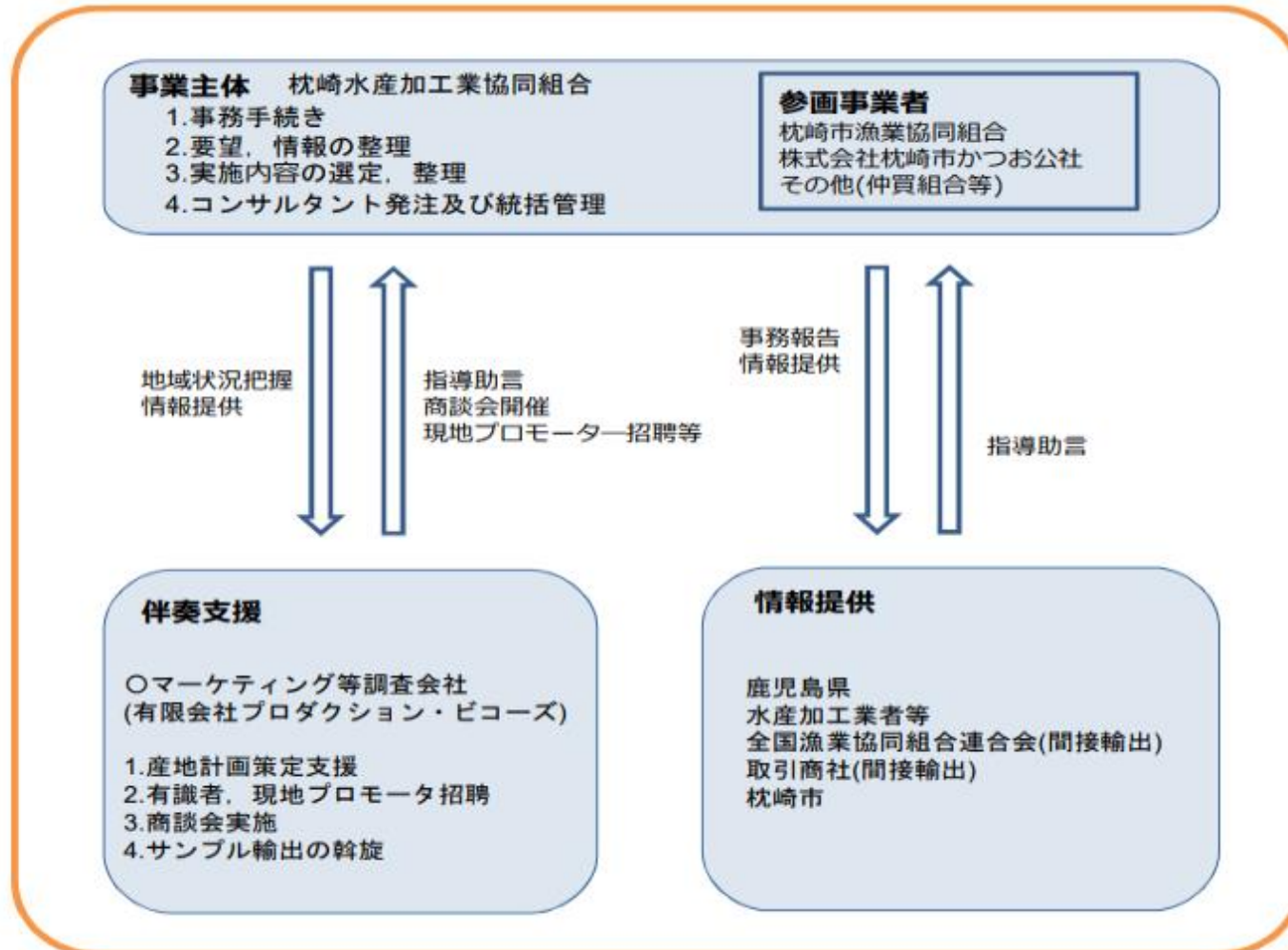
**「GFP鹿児島フォーラムin南薩」
輸出のための地域共創**

**枕崎水産加工業協同組合/枕崎市漁業協同組合
森 暁生/揚野 功**



枕崎水産加工業協同組合との連携

枕崎水産加工業協同組合が主導し、枕崎市漁協や鰹節生産者を取りまとめたかつお類の輸出に取り組む



輸出の取組・現状の課題

かつお節の輸出先国一極化により価格競争が発生しており、付加価値を付けることができずに安価に流通している点が課題

加工

- HACCP等の高度衛生管理基準を満たした荷さばき所・冷凍冷蔵設備・加工施設の整備
- 組合員へのHACCP講習会の実施

流通

- 輸出先国のアジア一極化の改善のため、輸出先国の多様化の推進
- 国内食品メーカー向けの輸出商材（調味料・お菓子等）としての活用を強化

販売

- 新型コロナの影響により、生産量・輸出量ともに下落した販売量回復に向け、積極的な商談会への参加（11月 沖縄大交易会）
- 輸出先国の現地消費者ニーズ、生活習慣などの把握が必要



枕崎市漁協のご紹介

**鰹節生産量が全国の約5割を占める枕崎市で
日本で唯一、漁獲・製造・販売の全ての工程を行う漁協**



- 「かつおのまち」枕崎市にて、70年以上枕崎の漁業に取り組む漁協
- 輸出品目は、鰹節・かつお頭部油・かつお
 - 鰹節生産量は日本一
 - 漁獲・製造・販売を一本化
- 漁港単独では日本初の貿易港に指定
 - 国際総合漁港として枕崎から海外へ輸出
- 鰹節の生産量・品質の高さが評価され、「枕崎鰹節」が「地域団体商標」に登録





枕崎市漁協の輸出の取組①

展示会で商品プロモーションに加えて、 安心・安全の商品開発に向けた衛生管理を徹底



- 1990年代に、かつおのたたきの輸出をきっかけに海外向けの販売を開始
 - 国内シェア減少により、海外販路の開拓に着手
 - 枕崎市内事業者や品物を集めて展示会に参加
- 展示会でのアピールと並行した衛生管理の遂行
- 近年はアメリカや東南アジア(シンガポール・香港・台湾・タイ・EU等)への輸出に取組む
 - EUには冷凍のかつおのたたきと刺身を販売
 - ロインでフィレに加工して出荷
- 輸出条件の変遷を定期的に確認することが重要

🌀 枕崎市漁協の輸出の取組②

**ターゲット層を絞り、日本産品のブランドを活かした提案が重要。
現地加工業者への原料輸出にも取組む**



- 中～高所得者にターゲットを絞り込むことが重要
 - 『健康』や『安心・安全』がキーワードとなる
 - 日本産品のブランド力・信用性を活用
 - 生食としてかつおを食べる文化を普及
- 現地加工業者への加工原料の輸出も販路の一つ
 - 海外加工業者へ原料や仕掛品での供給
 - バルク単位での商品を出荷し、輸出先の加工業者でパッキング
 - 高値でも購入に繋がるブランディング・ロット拡大によるコスト削減が重要



今後の展望

鹿児島県の生産力・商品の魅力を十分に発揮するため、
県一体となって販売力の強化に取り組みたい

- “値段よりも質”で勝負できる商品開発に注力
 - 和食の根幹である“出汁”を求めて、今後は高品質な鰹節の需要増加が見込まれる
- 鹿児島県一体となった**チームづくり**が重要
 - 枕崎・南薩地域だけではなく、鹿児島県は生産力や商品力は十分にあるので、国内外に向けた総合的な販売力が必要
- **衛生管理基準**を満たす加工施設・HACCP対応の加工場の整備
 - 安心・安全で高品質な鰹節生産に向けた衛生管理が重要



輸出を目指す方へのメッセージ

**“鯉節そのもの”の輸出着手・拡大は、個社では難しい。
まずは自社・製品そのもののブランディングと協調が必要**

- **輸出の費用対効果の検討**

- 輸出に伴う商品管理や、収益（純益）の確保を事前に検討

- **ブランド確立に向けた商品のブラッシュアップ**

- 海外輸出に向けた認証取得(コーシャ・ハラール認証)、鹿児島県の風土・特性を生かした商品ストーリーの展開

- **少量でも良いので共同出荷による輸出実績を目指す**

- 流通コスト低減や輸出条件合致する同業・異業種に捉われずに市県行政や特産品協会（加入が必要）、現行輸出事業者に打診