

輸出先の多角化に向けた強固な水産物サプライチェーン構築事業

【令和7年度当初予算要求額 8,380千円（県費 4,680千円）】

目的

県産水産物の輸出拡大、輸出先国の多角化を図るため、輸出障壁に対応した販路開拓とより太い強固なサプライチェーンの構築を図る

背景と必要性

- ▶これまで、シンガポールやマレーシアを中心とした販路開拓を進めてきたが、ALPS処理水の海洋放出に伴う影響や今般の国際情勢を鑑み、**輸出先国の多角化を見据えて輸出障壁に対応した新規販路開拓が必要**
- ▶国内では輸出の取組が活発化しており、県産水産物や生産地の**魅力・特長を生かした他産地品との差別化、太い強固なサプライチェーンの構築**が求められている



事業内容

●新規販路開拓と太い強固なサプライチェーンの構築に向けた取組【対象国：ベトナム】

～三重県農林水産物・食品輸出促進協議会水産部会員（以下「水産部会員」）と連携して実施～



経済発展著しく、政府が輸出支援PFを設置済み！

施設認定、輸出証明書添付などの障壁あり！

◇バイヤー訪問及び商談機会創出

水産部会員が、ベトナム現地のバイヤー（輸入商社、飲食業、小売業等）を訪問し、商談を行う機会を創出

現地バイヤーの店舗や施設等を直接確かめることで、水産部会員のより良い商品提案や取引成立につなげる

◇県内生産現場へのバイヤー招へい

ベトナム現地のバイヤーを、水産部会員の施設等に招聘し、生産現場視察と商談・意見交換を実施

現地バイヤーの生産現場に対する理解醸成を図り、取引成立に向けた具体的な内容の確認と更なるPRを行う

◇バイヤーと水産部会員間のMOU（覚書）締結支援

ベトナム現地のバイヤーと水産部会員の間でのMOU（覚書）締結に向けた支援を実施

MOUには、「県産水産物の取引数量」、「メニューや商品への三重県名の表記」、「フェアなど県産水産物のPR機会創出」等を盛り込み、恒常的な取引の実現やお得意様関係の構築をめざす



現地バイヤー招へい



MOU締結



恒常的な販路獲得
お得意様関係構築

現地訪問&商談



期待される効果/事業目標

■効果

- ・輸出に取り組む県内事業者が新たなノウハウを獲得
- ・恒常的な販路獲得とバイヤーとのお得意様関係構築

☆安定的な輸出とさらなる輸出拡大
☆漁業者所得向上と水産業の持続的な発展

■事業目標

現地バイヤーと県内事業者間における県産水産物の積極的な活用等について記した「MOU（覚書）」の締結数

R7年度：1件
R8年度：2件 R9年度：3件