

# EUバイヤー招聘・商談会 2019報告書

---

2019年9月7日～2019年9月14日

水産物・水産加工品輸出拡大協議会



## 本事業の主旨

日/EU・EPAが今年2月に発効し、EU側の輸入関税について、ぶり(15%)が撤廃、ホタテ(8%)も段階的に低減されることを踏まえ、EUへのこれらの水産物の輸出を拡大すべく、EUより有力バイヤーを招聘し、ホタテとブリの産地や加工場、更に豊洲市場等を視察してもらい、さらに視察後に東京でマッチング商談会を開催することで、日本産水産物の輸出拡大に寄与する。

# 【9月8日 日曜日】日本橋三越・銀座高島屋食品売り場を視察

イタリア、スペインとオランダのバイヤーを日本橋三越と高島屋の地下生鮮食料品売り場をアテンド視察

日本橋三越地下フロアーにて(視察の様子)



## 食品売り場にてバイヤーからの質問

Q:鮮魚売り場が魚臭くないのはなぜか？

A:水産物は鮮度が落ちると魚の表面やドリップ等の雑菌が増え悪臭を放つ。鮮度が良く、温度管理が的確にコントロールされている水産物はいわゆる 魚臭くはない。また日々の丁寧な掃除により清潔に保たれている。

Q:魚介類の種類が豊富だが1年中多いのか？寿司セットの種類はどうか

A:季節によって種類は変わるが、周年品揃えは豊富である。寿司セットも周年定番のネタは有るが数アイテムはその季節の旬の魚介類に変わる。

Q:最近のさんまの価格動向はどうですか。

A:以前は秋の食卓には欠かせない手軽な魚であったか、近年は不漁で価格が高騰ぎみ。

Q:干し貝柱の加工製品はどのような調理方法が一般的なのですか。

A:水やお湯つけて自然に戻す、時間がない時はその状態で電子レンジにいれて温めて戻す。  
その後はスープなどの具材として調理する。

バイヤーはEUには無い商品、例えば手軽に海鮮丼が楽しめる冷凍加工食品等に興味を示し、具体的な調理方法や賞味期限などを、売り場の担当者に質問していた。



【9月10日 火曜日】

北海道、猿払漁港と宗谷漁港でホタテ貝の水揚げと稚内市内で稚内東部株式会社の加工工場を視察

ホタテ満載で入港する漁船



猿払漁港で水揚げの様子を視察





稚内東部株式会社工場内ホタテ貝の脱殻ライン)



バイヤーが実際に脱殻作業を体験



スティールベルトブリーザーで急速凍結されるホタテ貝柱



工場視察後、事務所での質疑応答





## 稚内東部株式会社に於ける主な質疑

ホタテ貝養殖の説明や加工工程を紹介するビデオを鑑賞後、以下の質疑や質問があった。

Q: 漁場から凍結加工までの所要時間をどのくらいですか。

A: 水揚げから5～6時間で冷凍加工が完了します。

Q: EU向け商品と日本国内向け製品で加工方法に違いは？。

A: 漁獲直後の漁船上とトラック輸送では若干違いはありますが、工場内での管理基準や加工工程には違いはありません。

Q: EU向け輸出用商品製造シーズンはいつですか。

A: 6月～8月ですが、成長具合や国内外マーケットにより変化。

Q: 冷凍後のグレイズ加工には何を使用しますか。

A: 真水を使用します。

工場内で、脱殻、洗浄された凍結前の貝柱を醤油等の味付けもせず、試食したバイヤーは自然の旨みに感動していた。





Q:輸出前に日本国内でEU輸出用製品に生食用承認シールを添付することは可能ですか。生食用承認シールはEU内での製品に添付されておらず、生食メニューに使用する場合、輸入、販売、調理する場合レストランのみならずスーパーなどで購入する消費者にとっても安心感を与え、非常に効果的であると考えます。

A: 現在、そのような生食用承認シールは使用しておりません。東部株式会社では全ての商品を生食用に加工しており、日本国内では食習慣でさしみなど生食は特別なことではないので現在、生食用承認シールは使用しておりません。EUでは何かしらの明らかな承認があると消費者に受け入れやすい為、バイヤーからは『生食用承認シール』の必要性についてその後も議論は続いていた。

今後の対策としては、日本の生食冷凍食品の規格基準に適合している証明書を検査機関に発行してもらい、それを基に各メーカーがたとえば生食適合シールを添付し輸出する等の対応はできるのではないかと考えます。

【9月12日 木曜日】

鹿児島県長島町、東町漁協でぶり加工工場と養殖場を視察

---

投餌中のブリ生簀を視察



フィレ加工ラインで



真空パック加工ラインで





## 東町漁協のぶり加工工場に於ける主な質疑応答について

Q:1単位の養殖施設に生簀はいくつぐらいありますか。

A: 15生簀ぐらいです。

Q:一つのイケスにぶりは何匹ぐらいいるのですか。

A:10m四方の生簀が基準ですが、5000尾ぐらいです。

Q: 赤潮の場合はどのような対処をするのですか。

A: 沈下式の生簀はブイに水を入れ沈め、表層水面に発生する赤潮から被害を守ります。

沈下式でない生簀は赤潮が発生していない海域に移動するが大変な労力が必要。

Q: ブリ養殖に最適温度とのことですが、水温は何度ですか。

A: およそ19℃～25℃です。

Q: ブリ養殖で、投入尾数に対し水揚げ尾数の歩留まりは何%ぐらい？

A: 幼魚の段階で漁病対策ワクチンを打つが、その後は赤潮などの被害が無ければ90%以上。

工場視察前に加工工程の英語のビデオを視聴し、バイヤーからは欧州消費者にとって安全性及び、トレーサビリティや加工工程の透明性を確保する上で非常に有効かつ効果的な映像であるので、海外でのプロモーションに活用すべきとの意見があった。

【9月13日 金曜日】

## 豊洲市場で中央魚類(株)様の案内でまぐろセリや仲卸部門を視察

市場の広さ、清潔さ、上場されたまぐろ多さ、仲買売り場では魚種の多さやその鮮度の良さ、商品の温度管理や扱いの丁寧さに一同感心しきりの様子で、日本産水産物の印象を高めた。

豊洲市場卸棟中2階で5時半からのまぐろセリを見学



仲卸売り場も視察





【9月13日 金曜日】

商談会10:00～13:45

通訳を交えた、商談風景



## 商談会出展者及び出品内容

日本側出展社は14社で、主な商談アイテムは、以下のとおり。

ハマチ、真鯛、しまあじ、真鯛、中華わかめ、生鮮/冷凍ぶりラウンド、ドレス、フィラー、ホタテ貝柱、海苔、海藻、冷凍ハマチフィラー、卵付きホタテ貝柱、ベビーホタテ、サラダ昆布、焼ホタテ等



## 商談会について

1. 商談1回当たりの所用時間は40分とし、5名のバイヤーに日本側出展社それぞれ午前4社、午後3社、計7社のブースを順次訪問し商談していただくこととした。

2. 事前に来日バイヤーに対し、扱っている、あるいは興味のある水産物を聞いて、出展者にフィードバックし、商談を希望するバイヤーを3社選んでいただいて、希望に基づきマッチング表を事務局で作成し、マッチングを実施した。

3. 今回参加したバイヤーと出展社にそれぞれアンケートを実施した。

①まず、バイヤーへのアンケートの回答概要は、

・参加者全員が今回のプログラムを高く評価した。特に、水揚げ現場、養殖施設、加工現場等の視察はホタテやブリの高品質・高鮮度の認識を深めるのに有効であった。彼らが本国へ帰り、自国の関係者へこの経験を伝えれば市場拡大の貴重な一助となると推察される。

・日本の水産物の価格について、高価格と適正価格との評価が半々だったが、美味、季節感、品質管理、高鮮度などについては、ほぼ参加者全員の意見は商品価値が高いと一致していた。

・最終日の商談会では一部予定時間を超えて商談をしていた光景が目についた。その結果と思われるが、商談会の総合評価も良く、「良い取組相手が見つかった。」、「自国で売れそうな新たな商品が見つかった。」という意見があり、今後の輸出拡大に期待が持てる内容である。