

株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング

【事業概要、目標】

- 厳格な規制と、小ロット輸送によるコスト高騰に悩む地方の水産企業を救うため、地域商社がハブとなり一括解消する共同プラットフォームを形成する。
- 面的なアライアンス連携：共同事業者2社に加え、アライアンス外の外部連携事業者5社を対象とした面的輸出サポートモデルの構築。

【事業項目、内容の概要】

- 欧州市場調査・対面商談SIAL PARIS会場内での調査・対面商談を機に、バイヤーへアプローチ。現地需要を検証する。
- 委託営業・適合分析のブローシャーを作成。現地常駐パートナーによる巡回営業、および現地「食に関連する学校」へ適合試験を委託・実施する。

【事業終了後の展望】

- 売買益や手数料ベースで混載コンテナの定期出荷および営業代行体制を民間資金で完全自走運営する。
- 環境価値の確立と国内加工シフト：安価な原料輸出から高付加価値な国内加工最終製品の直接輸出に完全転換。高付加価値対価を日本の水産・漁業産地へ直接持続還元する。

共同事業者2社
(養殖・生産)
藻場再生ストーリー・
冷凍プレミアム製品

外部連携事業者5社
(産地水産企業等)
かつおたたき、あおさ、
わかめ、昆布、アナゴ

共同混載・輸出ハブ
(地域商社：株式会社フィッシャーマン・
ジャパン・マーケティング)

多言語営業プロモーション
・特化ブローシャー作成
・現地常駐営業
・調理適合試験

欧州高級外食・バイヤー 現地有力日本食材卸への
予約型商流の固定を目指す