

東南アジアに商機あり

地域商社でサンマを輸出 根室市



(上) 経済交流の実現を話し合う長谷川市長(左)とフクダ大臣(右)。中央は荒川氏(平成22年4月)。
(下) 今年2月、ベトナムで開かれたサンマ祭りは大勢の来訪者でにぎわった。

サンマの水揚げ日本一の根室市。高い品質を誇る根室産サンマをベトナムをはじめ、成長著しい東南アジアに輸出する取組が本格化している。水産物輸出の経験が乏しい同市では、行政、漁業者、水産加工業者、金融機関などが得意分野の力を結集し、地域ぐるみで自前の商社機能を発揮する「地域商社」の構築を目指して奮闘。市内初の本格的な輸出プロジェクトを支えている。

荒川氏の助言がきっかけに

サンマの群れは、春の海水温上昇とともに太平洋を北上して、盛んに餌を取りながら、秋には太平洋岸を南下する。サンマの水揚げがある国内の港で最も東にある市内の花咲港では、脂が乗り丸々と太ったサンマが自慢だ。平成23年の水揚げ量は国内第1位。高い鮮度と品質を誇る根室産サンマは、国内で最も高い値が付く。しかし、全国的に魚離れが進み、国内市場の拡大が見込めない厳

しい情勢を受けて、将来に向けた水産業を中心とする地域経済のグランドデザインをどのように描いていくのが大きな課題となっている。

こうした中で「国外に目を向けてみよう」と提案したのが、独立行政法人北方領土問題対策協会の専務理事に就任した荒川研氏(現理事長)だ。就任直後の平成22年3月、同市を訪れた荒川氏は、人通りまばらな繁華街を歩きながら「北方領土返還運動の拠点である根室が元気になることは、領土問題の解決には不可欠

だ」と感じ、その思いを地元関係者におつた。荒川氏は三菱商事の商社マンとして、10数年にわたるベトナム駐在の経験もある。東南アジア情勢に詳しく人脈も豊富だ。「サンマの輸出でアジアに打って出よう」という荒川氏の言葉に、長谷川俊輔市長も大きくうなずいた。

輸出に向けた体制整備

同年4月にはベトナム政府で国内のインフラ整備などを担当するボー・ホー・フック計画投資相が初来道。荒川氏の尽力で長谷川市長らとの会談が実現した。根室産のサンマを試食してもらい「おいしい」との評価を得て、輸出プロジェクト推進に不可欠な、ベトナム政府関係者との人脈づくりの大きな第一歩となった。5月には市、根室水産協会、根室商工会議所、市内4漁協で組織する「根室市アジア圏輸出促進協議会」を設立。サンマを含む水産物の輸出に向けた情報の収集や分析、輸出促進に向けた人的交流などを進めている。市内の業者は、輸出に取り組む意欲はあるが、経験やノウハウが不足しており、輸出開始までの環境整備を進める上で重要な役割を担

っている。ベトナム政府も同市を「地方政府」と位置付けており、輸出に向けた条件整備を行うカウンターパートとして、総合政策室が中心となり行政レベルで足固めを進めた。

輸出に向けた動きが本格化すると、市内の企業担当者が言葉の壁を乗り越え、スムーズに取引を行うことも重要になってきた。輸出に意欲がある市内企業を実務面で支援するため、市は平成23年6月、ハノイ市出身のレ・ティ・トゥ・チャンさんを海外市場調査支援員として採用。チャンさんは日本の事業創造大学院大学に留学し、貿易実務学士号や経営修士(MBA)を取得。日系の大手総合重機メーカー商社に勤務した経験もある。外国人バイヤーとの商談支援や企業に対する実務面での助言で力を発揮している。

相互訪問で深まる信頼

平成22年9月には、ベトナムの政府ミッション10人が同市を訪問。10月には民間主体の訪問団も根室入りして民間レベルで価格面を含む実務的な交渉が始まった。同年は不漁によりサンマの価格が高騰。価格交渉は難航したが21日のサンマやサケを

目的

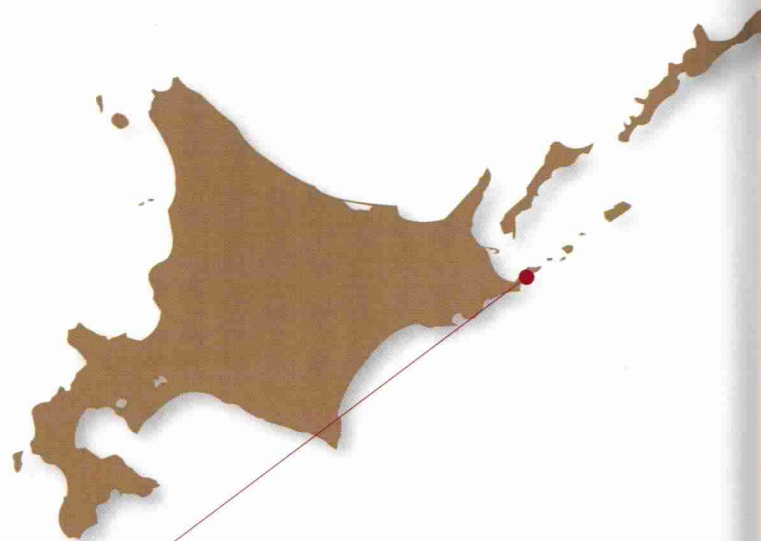
- 水産業の持続的な発展
- 水産業の振興と魅力ある地域づくり

実施手法

- サンマなど水産物のアジア圏輸出
- 輸出業務を「地域商社」で分担

成果

- 水産業の仕事に輸出という魅力が加わる
- 若者の定着と企業の経営基盤強化
- 根室産サンマのブランド力向上



根室市 Nemuro

[DATA]
面積:512.71km²
人口:29,142人(平成24年8月現在)
根室市HP
<http://www.city.nemuro.hokkaido.jp/>



ベトナムの商社マンが根室を訪れ、輸出が決まる。市場でサンマを視察する一行（平成22年10月）



長谷川市長を団長にベトナム経済ミッションをハノイ・ホーチミンの両市に派遣。「互恵関係」の強化を確認した（平成23年1月）



輸出ブランドマークを策定し、ベトナムでのブランド化を目指す。海外市場調査支援員のチャンさん（左）、廣田根室水産協会会長（中央左）ら

テスト輸出することで合意した。

しかし、平成23年4月の開始を予定していたテスト輸出は、東日本大震災と原発事故の影響で一時期延期になった。放射能汚染を警戒して、日本からベトナムへの輸出が大幅に滞る中で、これまで積み上げてきた信頼関係をベースに現地の情報をつかみ、放射能検査で根室産サンマの安全性を証明することで、いち早く輸出をスタートすることができた。

一方、平成23年1月には、長谷川市長を団長とする「ベトナム経済ミッション」を首都ハノイ市と商都ホ

ーチミン市に派遣。フック計画投資相やタム農業農村開発副大臣との懇談で、互恵関係の強化を目的に、水産加工の国際的な技術移転の一環としてベトナム人実習生を受け入れることで合意した。今年6月から市内の水産加工会社2社で16人の実習生が最大3年間の研修を開始した。

平成23年8月には、同協議会と日本貿易振興機構（JETRO）が、ベトナム商工会議所や輸入水産物を取り扱う企業の代表など総勢20人の団体・企業ミッションを招へい。ベトナム商工会議所による本道へのミ

ッション派遣は初めてで、サンマの水揚げ現場や水産加工場の視察、冷凍サンマや水産加工品の展示・商談会を通じて信頼関係を強化した。

本年度は水産物輸出のターゲットをベトナム以外の国や地域にも拡大。市、同協議会、市内に支店がある銀行・信用金庫が主催する「根室水産物・食品輸出商談会」が6月6日から4日間の日程で行われた。香港、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピンの5カ国・地域から9人のバイヤーを招いた。9月以降もベトナムの企業3社が根室訪問

を希望しており、サンマを中心とする水産物の輸出ビジネスの本格化に期待が集まる。

民間レベルでの関係強化とともに、ベトナムの消費者に根室産サンマをアピールすることも欠かせない。今年2月にハノイ市とホーチミン市で開催した「根室さんま祭り」では、両市の日本食レストランとスーパーの計7店舗で、にぎり寿司、刺身、焼きサンマなどを販売。4月にハノイ市で開いたイベントでは、炭火焼きのサンマを市民に振る舞った。現地の消費者からは「おいしい」「値段も手ごろだ」との好意的な声が寄せられ、関係者の自信を深めた。

ベトナムの国民は、日本人と同じく箸できれいに魚を食べる。また、ベトナムは仏教国で、近隣の東南アジア諸国とは異なり、宗教上の理由で避けなければならない食材や調味料成分が少ないなど、日本の食品が受け入れられやすい土壌がある。既に国内の他地域や台湾産のサンマも輸入している実績もあり、有望な市場として期待できる。

輸出プロジェクトが始まってからのベトナム向け水産物・食品輸出実績は、間接貿易を除き平成23年3月末で152ト、平成26年には1200ト超に

拡大するのが目標だ。

地域商社の構築が目標

市が水産物の輸出促進に取り組む背景には、サンマを中心とする「根室ブランド」の価値を高めていく戦略がある。豊漁が続くと国内のサンマ価格は落ち込み、大量に抱え込んだ冷凍サンマの取引価格も低迷する。恒常的な輸出により在庫を抑え、単価を一定の水準に維持することができれば、燃油

や資材費の高騰、消費者の魚離れによる魚価の落ち込みにあえぐ地元の水産業者や水産加工会社にとって、将来を見据えた展望が描きやすくなる。

しかし、水産物の輸出を行う専門の商社は根室にはない。輸出プロジェクトの話が持ち上がったとき、関係者の多くは市内で輸出業務をどう進めていけばよいか不安だったという。その不安を解消したのは、プロジェクトを推進する中で小さな成功体験の積み重ねだった。徐々に「力を合わせ

よう」という声が聞かれるようになる。

それが、水産加工業者、金融機関、漁業団体、市役所が、それぞれ得意分野に応じて商社として役割を分担しながら、市全体で輸出に取り組む「地域商社」という新しいビジネスモデルに進展していく。市総合政策室の金田真司主査は「市内では前例がない取組を『地域商社』と呼んでいる。地元の団体が輸出に直接かわかることで地域に人材やノウハウを定着させることができる。散発的ではなく恒常的で安

大学連携でサンマ加工品2年以内の商品化が目標

根室市は、サンマの海外輸出戦略を描きながら、安心・安全な地場産食材として、サンマをもっと市内の子どもたちにも食べてもらおうと、東海大学海洋学部と共同で新しい加工食品の開発を進めている。市と同学部は平成22年6月、新産業創出による地域振興を目標に掲げた相互協力協定を締結。サンマをはじめ、地場産水産物を活かした加工食品の開発に乗り出した。

同学部の加藤登学部長は、水産加工品の開発とマーケティングが専門。「まずは地元で愛される商品を開発。学校給食に提供する食材の開発はとて

も良いテーマだ」とアドバイス。市の水産加工振興センターが担当して、給食用の加工食品の開発が動き出した。

試作商品の第1号となった「サンマフライ」は今年2月、市内の給食メニューとしてお目見え。全小中学校に2710食を提供した。児童生徒のアンケート結果などを参考に、味や食感の改善を進めながら、製造コストの引き下げといった課題を解決し、商品化に

こぎつけた。考えた。

市内には水産加工業者がおよそ100社あるが、サンマを活用した商品は意外に少ない。学校給食でサンマを利用する機会も多くはないが、調理が簡単で学校給食でも利用しやすい加工食品ができれば、子どもたちにサンマのおいしさを知ってもらうことができる。ほか、地産地消の拡大も期待できる。

同センターの城田博昭主査は「今回は商品化が最終目標です。これまで試作品を作り、レシピや製法を企業などに提供するだけでした。実際に販売できる商品にするためには、コスト

の計算がとても重要になっています。大学との連携事業でもあり、目に見える成果を残せるよう研究を進めます」と意気込みを語る。



市水産加工振興センターが試作した「サンマフライ」を使った調理パン。学校給食でも好評だった。