

～機器導入によるフードロス削減及び海外市場の新規開拓～ 株式会社西松（神奈川県三浦市）

背景・課題

株式会社西松では“三崎マグロ”をのブランド化と付加価値向上に取り組んでいるが、天然マグロの不漁による魚価の向上と養殖マグロへの転換、マグロの生産から消費までの流通が多様化していることで売り上げが減少している。そこで、冷凍マグロの海外販路拡大に取り組んでいるが、海外の一般消費者向けの販売時に、あらかじめ個食パックにして輸出することが求められている。

取組のポイント

海外へ向け輸出する時点で既に個食パック加工された、流通小売業が取り扱いやすい、安心安全で長期保存が可能なマグロ商品を開発する。
商品を開発することで、既存販売先であるタイ・マレーシアに加え、諸外国への販路拡大に取り組むことで、マグロの消費拡大及び売上向上に取り組む。

取組の成果

- 加工ラインの整備を行ったことで、原体加工から個食パック包装まで自社で行うことが可能となり、安心安全な商品製造が実現。
- SDGsの観点からプラスチック原料を削減した包装形態を実現。環境保全等の意識が高い消費者層への訴求が可能に。
- 海外飲食店に加え、宅配業界からの注文が増加する等新規販路の開拓に成功。

プロジェクトフロー

株式会社西松

天然マグロが不漁のため、養殖マグロに切り替えたが、売上が減少。流通網の複雑化及び経費増加等により、新たな販売方法を模索中。

各種コンテナや捕虫器等を導入し、国内で個食パック等製品を製造し、現地での品質劣化を防ぎ、取扱いやすい商品を開発。

海外の宅配需要の開拓
冷凍・冷蔵どちらの販売にも対応可能な商品の開発。

輸出先国

魚の扱いに慣れていないため、現地で品質や味の劣化が生じている。
様々な環境下でも安心して食べられる商品が欲しい。

SDGsに対応したエコトレーを開発し、プラスチックごみ削減に貢献。
安心安全な商品の提供を実現。

マグロ商品

マグロ加工場

捕虫器

