

《対策のポイント》

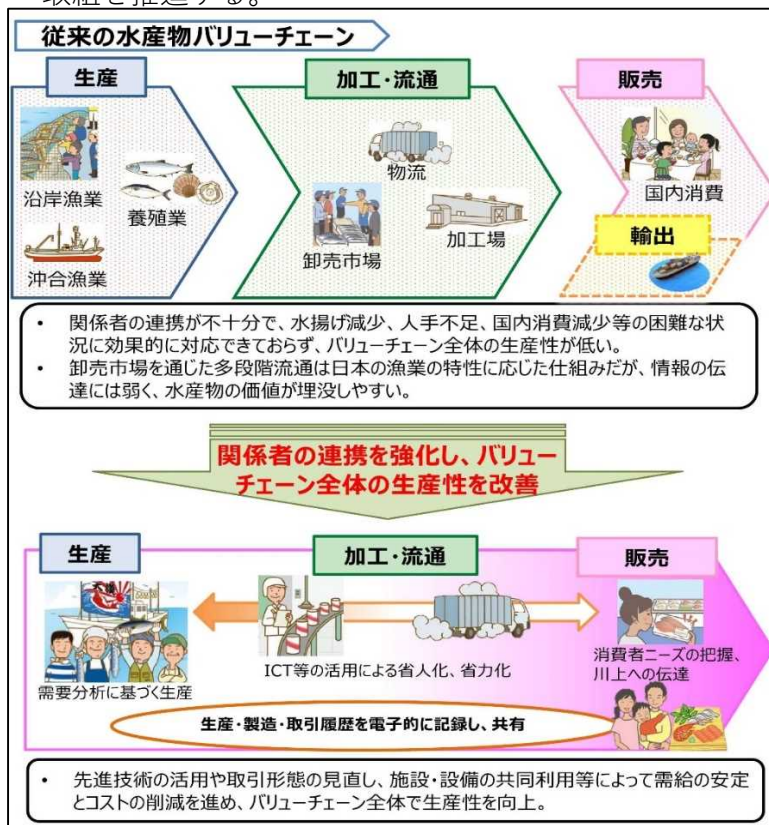
- ・生産者側の視点で「よい水産物を提供」するプロダクトアウトの発想に加え、消費者側の視点で「ニーズにあった水産物を提供」するマーケットインの発想で販売力の強化を図ります。
- ・生産・加工・流通・販売が連携を強化し、マーケット(消費者)ニーズに応えるバリューチェーンを構築します。

《目標》『青混ぜノリの需要に応じた生産者と販売事業者の取組』など10件の取組

《対策の内容とイメージ》

1 水産バリューチェーン強化・構築

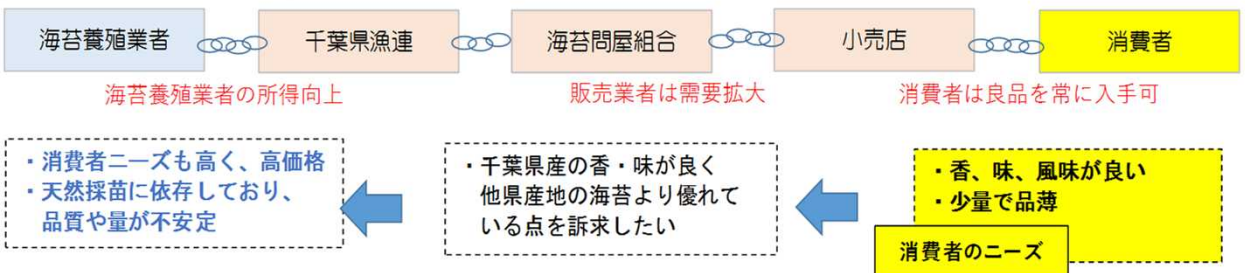
生産者、加工流通業者、販売業者が連携して取組を推進する。



推進イメージ： 青混ぜノリの販売対策

- 背景
- 1 「青混ぜ海苔」は、黒海苔に青海苔を混ぜた海苔で、「香り」と「ほろにがさ」が特徴。
 - 2 本県産の「青混ぜ海苔」は、「香り」「旨味」とともに評価が高く、高価格で取引されている。
 - 3 しかしながら、原料である青海苔を天然採苗に依存していることから、生産が不安定な状況。

バリューチェーン



- ①東京湾漁業研究所が「キヌイトアオノリ」の人工採苗技術を開発
- ②量産試作・販売を行い、本格的な生産・販売に向けて取り組む



千葉県産の香・味が優れた青混ぜ海苔を求める
消費者へのPRを検討



千葉県産の香・味の優れた青混ぜ海苔をいつでも
手に入れることができる

バリューのポイント

- 1 生産者は、人工採苗したアオノリを生産でき、量及び品質が安定した青混ぜ海苔を生産することができる。
- 2 問屋は、他産地の海苔と差別化された競争力のある青混ぜ海苔を販売できる。
- 3 消費者は、香り・味が良く品質が安定した青混ぜ海苔を購入できる。