

梅川 忠典(リージョナルフィッシュ(株)代表取締役社長)、松井 寛樹((株)荏原製作所 マーケティング統括部 次世代事業開発推進部 マリンソリューション課課長)、田口 幸敬(東日本電信電話(株) 経営企画部営業戦略推進室 主査 ビジネスコーディネーター)、藤 孝司((株)電通 京都ビジネスアクセラレーションセンタービジネス戦略部 シニアコンサルティングディレクター)、木下 政人(京都大学大学院農学研究科准教授)

概要

水産業は長らく技術を有する企業の参入が少なく品種改良やデジタル技術の実装(スマート化)が進んでいないことから、水産業を競争領域ではなく協調領域と位置づけ、関係者で連携しゲノム編集育種(品種改良)、スマート養殖、加工・販売の各領域で連携体制を構築した。

目的

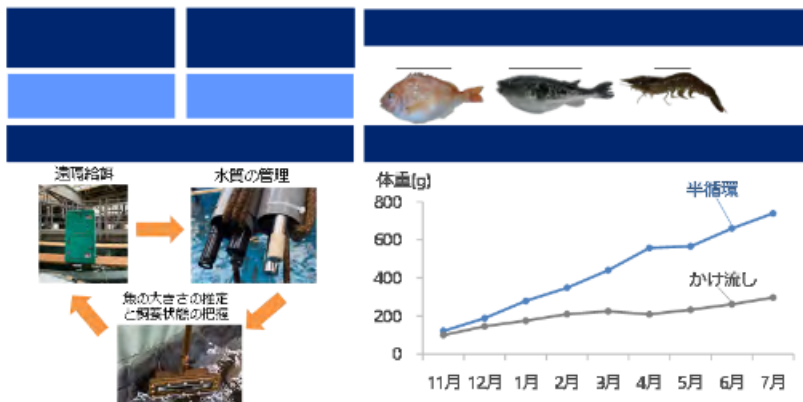
ゲノム編集技術を用いた品種改良とスマート養殖を組み合わせ、加工・販売の各領域で連携することで、世界に高効率な魚のタンパク質を供給するとともに、日本の水産業を再興し、水産業を支えてきた地域の産業振興に寄与する。

内容

品種改良による成長性UP などの原価低減又は高付加価値化による売価増加と、スマート養殖(水循環・ICTなど)による効率化・省力化を合わせた養殖方式を水産事業者に提供することで、収益改善及び省力生産を実現し、地域に新しい担い手を呼び込み、地域経済を盛り上げる。

効果

2年間で計60団体(資本提携12社、業務提携17社、アカデミア9団体、養殖事業者5社、関係団体17団体)との協力体制構築とともに、宮津市に養殖拠点を設け6名の雇用を創出したほか、5品種の品種改良に成功(ゲノム編集マダイ「22世紀鯛」、ゲノム編集トラフグ「22世紀ふぐ」を上市して販売目標の3倍超を達成)し、スマート養殖による効率化1割・魚の成長性2倍を達成。



ココがポイント!

水産物に革新的な育種技術を適用し、関係研究機関との共同研究により社会実装にまで到達できたことを高く評価。養殖技術のスマート化とともに、商品のブランド化など販売戦略も関係企業との連携が成功している事例である。