

【復興水産加工業等販路回復促進事業】

【平成29年6月30日現在】

復興水産加工業等販路回復促進事業の 取組状況について



復興水産加工業
販路回復促進センター

【目次】

| | | | |
|--------------------------|--------|---------------------------------------|----------|
| I. 復興水産加工業等販路回復促進事業について | ・・・1 | 2. 水産加工業等販路回復取組支援事業 | |
| II. 復興水産加工業販路回復促進センターの活動 | | (1)水産加工業等販路回復取組支援事業 (支援事業)採択実績 | ・・・10 |
| 1. 復興水産加工業等販路回復促進指導事業 | | (2)平成29年度支援事業採択事業者一覧 第1次採択事業者(20件) | ・・・11～13 |
| ・アドバイザー紹介 | ・・・2 | | |
| (1)復興水産販路回復アドバイザーによる指導実績 | ・・・3 | III. お問い合わせ先 | ・・・14 |
| (2)セミナー開催実績・・・4～5 | | | |
| ・セミナー実施実績(平成29年度4月～6月) | | | |
| ・セミナー実施例 | | | |
| (3)東北復興水産加工品展示商談会2017 | ・・・6～8 | | |
| ・レポート | | | |
| (4)情報共有化事業実績 | ・・・9 | | |

I. 復興水産加工業等販路回復促進事業について

- **事業内容** 東日本大震災によって被災した水産加工施設の復旧は進んできた一方で、失われた販路の回復が課題となっています。このため、被災地の水産加工業等の販路回復に向けて、専門家による事業者への個別指導、セミナー等の開催、被災地の水産加工業者等が行う販路の回復・新規開拓等の取組に必要な加工機器の整備等を支援します。

- **事業実施主体**

復興水産加工業販路回復促進センター

< 構成員 >

- ・ 全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）
- ・ （公社）日本水産資源保護協会
- ・ （一社）大日本水産会
- ・ 東北六県商工会議所連合会

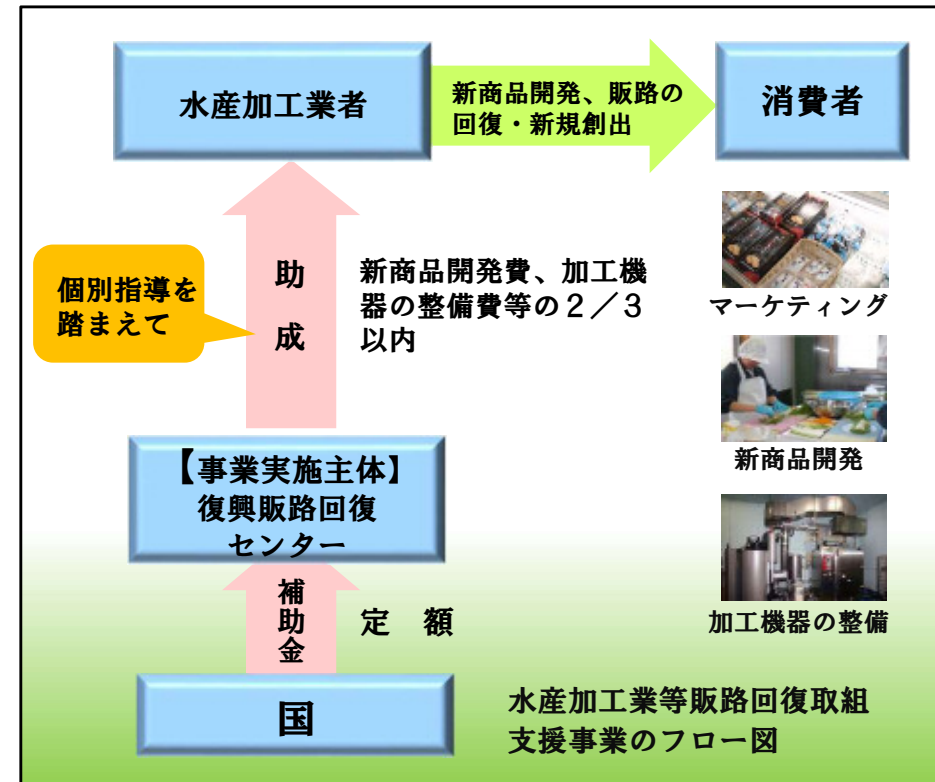
- **支援内容**

復興水産加工業等販路回復指導事業

- ・ 被災地の水産加工業等の販路回復に向けた復興水産販路回復アドバイザーによる個別指導及びセミナー等の開催

水産加工業等販路回復取組支援事業

- ・ 復興水産販路回復アドバイザーによる個別指導を踏まえ、被災地の水産加工業者等が行う販路回復・新規開拓等の取組に必要な加工機器の整備、マーケティングに必要な経費等の2/3を支援
 （本事業の実施対象被災地域：青森県、岩手県、宮城県、福島県および茨城県）



Ⅱ. 復興水産加工業販路回復促進センターの活動

1. 復興水産加工業等販路回復指導事業

販路回復等の取組を行おうとする被災地の水産加工業者等に対して、適切な助言、指導を行うことのできる者を復興水産販路回復アドバイザーとして任命し、指導申し込みによる方法だけでなく、アドバイザー自身が指導対象である水産加工業者の掘り起こしを行い、積極的に指導することにより、販路の回復・新規開拓を目指す事業。商品開発コーディネーター、6次産業化プランナー、地域活性化支援アドバイザーなど第一線の現場で活躍する方々を復興水産販路回復アドバイザーとして任命し、販路回復に向けた様々な指導を行っている。

■ アドバイザー紹介 (左から五十音順、敬称略) 下記4名を含む70名が在籍 (平成29年6月現在)

石田 典子

国立研究開発法人水産研究・
教育機構 中央水産研究所
水産物応用開発センター流通加工グループ
主任研究員

【得意分野】

商品開発、経営、機器導入、加工技術

【コメント】

・職業は研究開発なので、研究開発の要素を含めた内容でご協力できたらと思います。



河野 公紀

株式会社日本包装リース
東日本営業部 担当次長

【得意分野】

省人化、機器導入

【コメント】

・東北地区での活動の経験から復興支援のための省人化、機器導入で微力ながらお役立ち致したく考えております。



島本 一仁

プランナー組織6サボWEST
和(なごみ)代表

【得意分野】

販路拡大、商品開発、原料調達、経営、流通、
小売販売、マーケティング、各種申請書作成相談

【コメント】

・私は東北の水産加工品を含めた加工食品の卸販売を行っておりました。三陸沖の水産物、水産加工品の素晴らしさ、信頼回復の為に、私の販売ネットワークがお役に立てれば幸いです。



森田 力

大阪市水産物卸協同組合
事務長

【得意分野】

販路拡大、経営、流通、マーケティング、
IT促進、その他

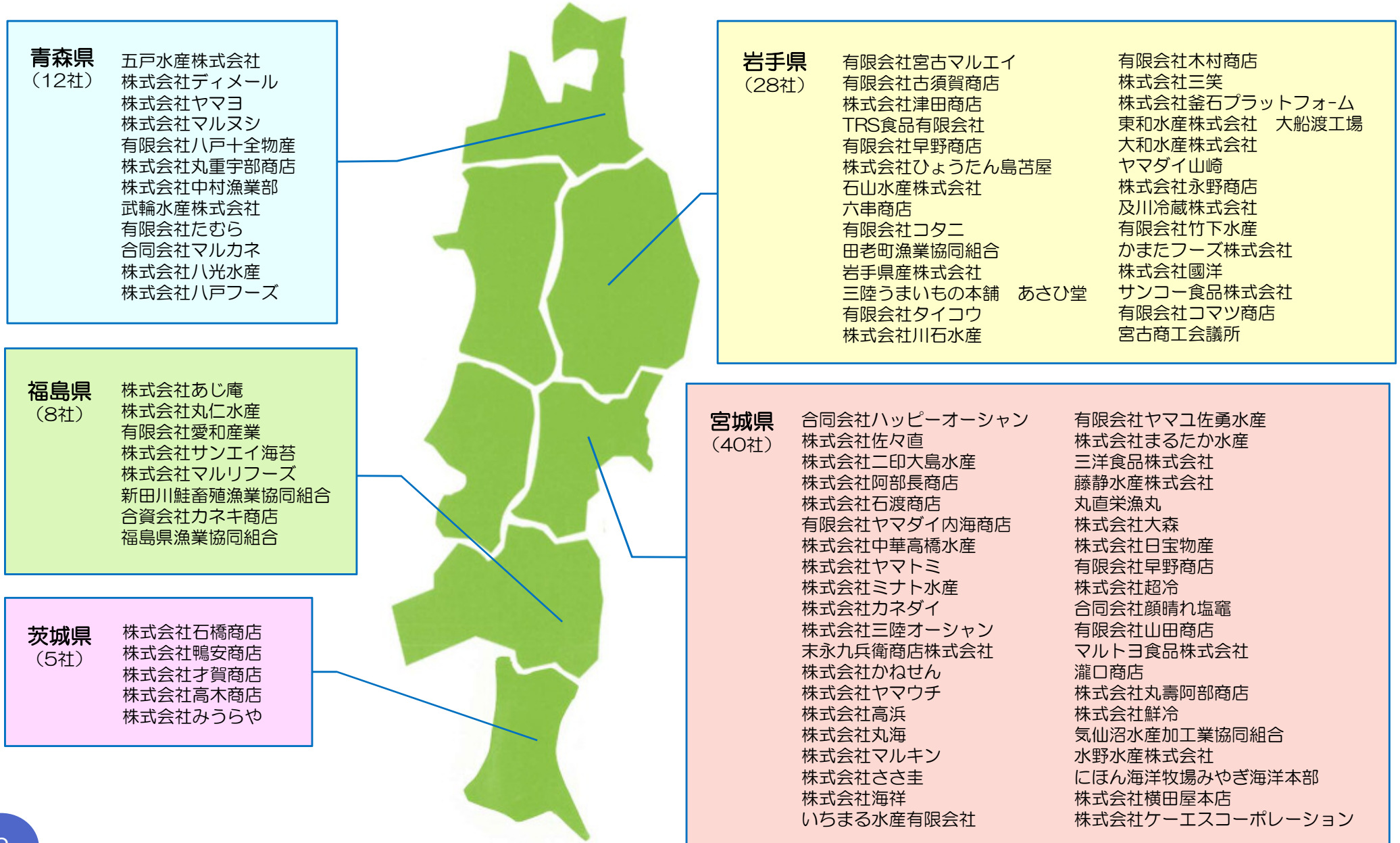
【コメント】

・復興回復の条件はトータルのコンサルの必要性です。柔軟かつ多様な発想とネットワークを活かしながら、現地各社夫々の独自性を見出し活性化につなげたいと存じます。商品への熱意と愛情は必ず消費者に届くものと思います。ともに専門性を追求していくと同時に商品の価値を高めその価値をPRしていきましょう。



(1) 復興水産販路回復アドバイザーによる指導実績 (順不同)

※平成29年度4月～平成29年6月末までの実績 (合計93社、103件)



(2) セミナー開催実績

■ セミナー実施実績

平成29年度は、4月～6月の間に、14回のセミナーが実施された。

| 開催日 | 内容 | 開催場所 |
|-------|---|------|
| 4月18日 | 「外食産業との商談会の指針」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 石巻市 |
| 4月20日 | 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 八戸市 |
| 4月20日 | 「商談会に向けて～売り込みのためのエッセンス～」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 大船渡市 |
| 4月21日 | 「伊達な商談会から学ぶ」“成約の条件” 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 気仙沼市 |
| 4月27日 | 「福岡市場の捉え方」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 塩釜市 |
| 5月9日 | 「省人化・機械導入・水産加工技術について」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 宮古市 |
| 5月11日 | 「小さな力の商品開発～お客様＆バイヤーさんに選んでいただくために」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | いわき市 |
| 5月18日 | 「外食産業との商談会の指針」 「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する | 仙台市 |
| 6月6日 | 「震災から6年～被災地水産業について語る」 | 仙台市 |
| 6月6日 | 「水産物輸出に求められる認証～HACCP/MEL」セミナー | 仙台市 |
| 6月6日 | 「魚と放射能 水産物の放射能調査について理解を深めるために」 | 仙台市 |
| 6月6日 | 「水産物・水産加工品の販路回復・開拓への取組」パネルディスカッション | 仙台市 |
| 6月7日 | 「被災地水産加工品の輸出の取組に関する報告会」（輸出拡大モデル事業報告会） | 仙台市 |
| 6月7日 | 「バイヤーからの視点 ～ アジア・豪州市場への輸出成功のための秘訣とは」パネルディスカッション | 仙台市 |

セミナー実施例

東北復興水産加工品展示商談会2017 スタートアップセミナー

「展示商談会」活用の極意—“宝”を展示・提案する

講師
株式会社電通 プロモーション事業局 シニアディレクター 金井 毅 氏
株式会社ライズ 代表取締役 大津 至久 氏

展示商談会に来場するバイヤーについて理解する

- 事前準備の大切さ（添付：「出展チェックリスト」で漏れのない様にチェック。）
- 来場するバイヤーが、出展者に会う理由は、「自社の課題解決」に繋がるかという点に尽きる。
課題解決できる「モノ・コト」を求めて来場する。
- 各出展者は、バイヤーの「課題解決」に向け、「短い時間、限られた空間」でそれを伝えることができるか？
- 来場者する各業種のバイヤーの「課題の理解」が大切

| バイヤー | バイヤーの抱えている課題 |
|-----------|--------------------|
| 小売業バイヤー | 価格だけでなく価値創出 |
| | 高齢者・有職主婦の増加 |
| | ネット対策「コト体験」重視 |
| 外食業バイヤー | 他にはない自社名物メニュー（話題性） |
| | 酒類とのマリアージュ（寄乗値） |
| | 女性客、高齢者への提案 |
| | 省力化、人件費などのコスト問題 |
| ネット通販バイヤー | 素早い対応「ニュース性」 |
| | ストーリー重視の目利き力 |

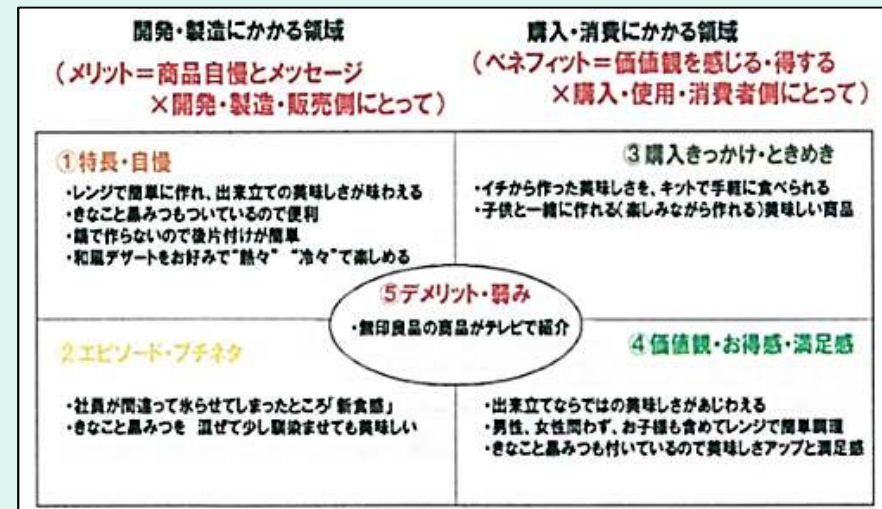
- 各業種によって課題は異なるものの、「バイヤー」の基本的な部分は同じ。
「バイヤーの向こう側には消費者がいる」・・・ そのことを意識する事が重要。

- 商談相手（バイヤー）にはお客様がいる
その商談相手のお客様を満足させることができるか？
- 「お客様視点」で、ものが言えるか？提案できているか？

自社商品の持つ財産（“宝”）を棚卸しする

- 商談する際には、必要な情報を整理しておくことが大切
 - 商品概要、写真
 - 商品特徴
 - 市場動向・開発背景
- 宝の掘り出し → 今一度、商品の持つ財産を棚卸しする。
→商談会でアピールする
 - メーカーとして、自分たちとしては当たり前のこと、他と比べ弱みだと思っているが、実は強みになったり、個性になったり、こだわらだったり・・・しっかり棚卸しする
 - 一人で行わずに、社員を集め意見を求める。（色々な角度から分析が必要）
KJ法の活用など、ポストイットカード（付箋）に記入し意見を出し合い、下表のように分類・分析し、自社商品を多角的に分析する。
 - 商品の棚卸し結果をもとに展示方法等を工夫し、展示商談会でアピールし、バイヤーに自社商品をよく理解してもらう。

一緒に“宝”を掘り出してみよう！



ブース展開のポイント、いくつかの注意点

- ブース展開のポイント
 - 根拠（市場性や解決する課題）
 - 体感（試食やサンプルタミー）
 - リアリティー（食卓や飲食の最終形態）
 - セールストーク（きめゼリフ）
 - バイヤーの質問には、的確に答える。
（「詳細はわかりません」では、チャンロスになる）
- 映像
 - 生産現場、原料生産地、食べ方（調理法）等分りやすい映像（動画）で表現。
高額の機器を使わなくても、かまわない。
（スマホの動画機能を使って、1分くらい生産現場・調理法等を見せるだけで十分な効果がある。）
- 陳列
 - 売場での再現。
販売時点での状況をシミュレーションできる状況で、棚割りしてみる。
（商品形状の優位性を示しやすい）
 - 原材料との陳列
製品原料にこだわった鮮度感ある陳列
（商品へのこだわりを訴求）
 - 展示会場の工夫
 - 立体化して陳列すること。
多くの来場者があるので、テーブルに平置きしていると見えないので、立体的に積み上げる等、工夫すること。
 - フードカバーを付ける。
展示しているものが、乾いたりして、見た目が悪く又食べたくなくなる。
 - 試食
混雑しているところで、試食品を持って回っている業者がいるが、ただ配るだけでは、効果がない。
たとえ美味しくても、どこのブースのなんという商品か伝えないと、それで終わってしまうので注意が必要。
- ブース展開の注意点
 - パネル（トップボード）
しっかりとビジュアルサイズされた内容で明確に言いたいことを伝える。
 - POP
読みやすく一目でわかる内容にまとめる。
（手書きで個性的で魅力的な内容も）

(3) 東北復興水産加工品展示商談会2017

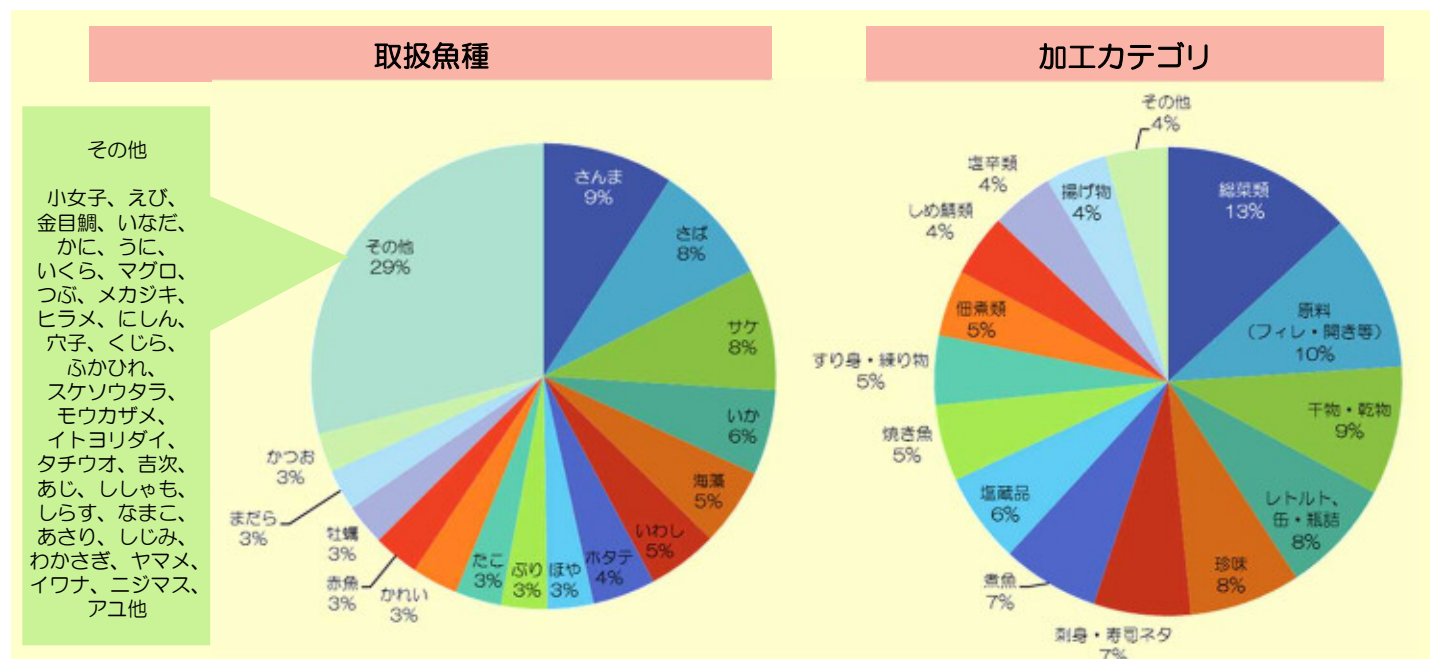
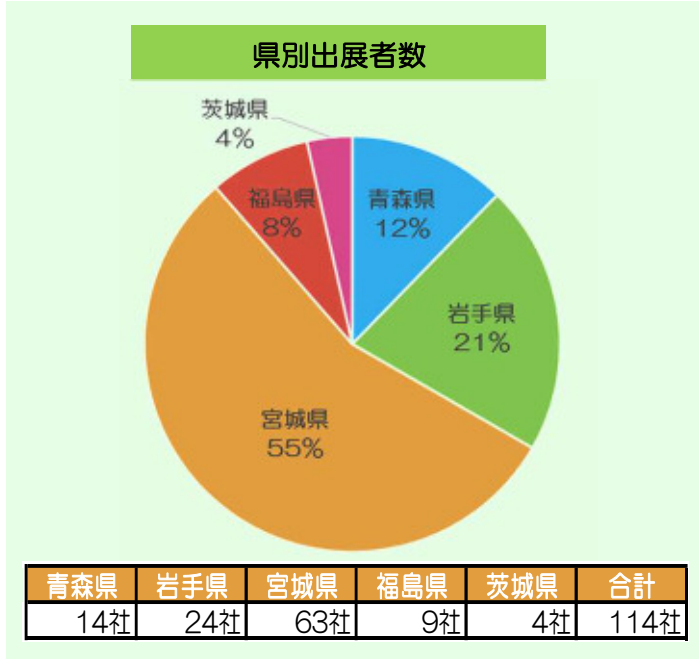
期 日 : 平成29年6月6-7日
場 所 : 仙台国際センター展示棟
来場者数 : 約5,700名 (昨年より約700名増)
出展企業数 : 114社
開催概要 :

東日本大震災被災地の水産加工業の復興と、水産加工品の情報発信・販路の回復・開拓を目的として、「仕事に繋がる、繋げる展示商談会」をテーマに掲げ、東北復興水産加工品展示商談会2017を昨年引き続き開催した。青森、岩手、宮城、福島、茨城の加工業者等によるブース展示、セミナー、個別商談会が行われ、復興水産販路回復アドバイザー相談コーナーなどが設けられた。



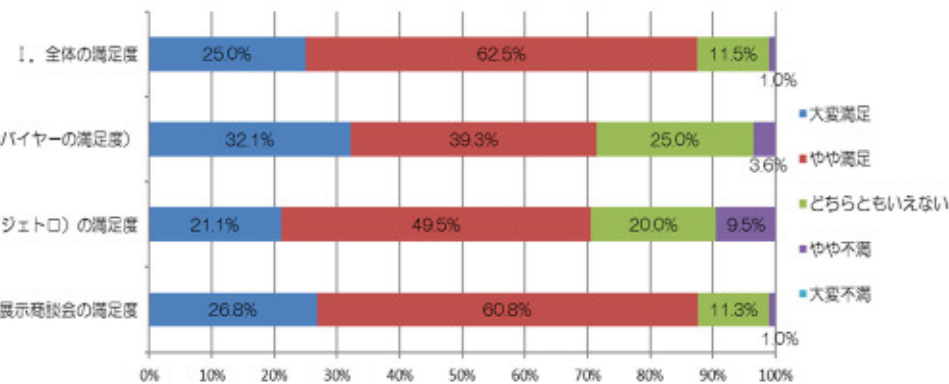
・出展者データ

出展企業は全114社であり、開催地である宮城県からの出展が63社と最も多かった。また、出展企業の取扱魚種は46種類以上、加工の種類は15種類以上と多種多様であった。不漁の影響もあり、昨年と比べ、いかなる取扱割合が減少している。加工カテゴリについては3年連続で総菜類がトップとなっている。詳細は、以下のとおり。



・出展者アンケート結果

「全体の満足度」は（大変満足＋やや満足）、合計で87.5%であり、その他の項目でも7割を超える値を記録し、高い評価を得た。



良かった点

- バイヤーの方々から、売り方の工夫や商材の見せ方等のアドバイスを“生の声”で教えて頂き大変参考になった。
- 個別商談のマッチングが、事前の情報を基に組み立てられており、興味のあるバイヤーとの商談ができ良かった。
- 中々商談をすることが難しい西日本エリアのバイヤーと商談ができ、色々な意見や見識を頂くことが出来た。
- 展示商談のブース配置等が分かり易くて良かった。

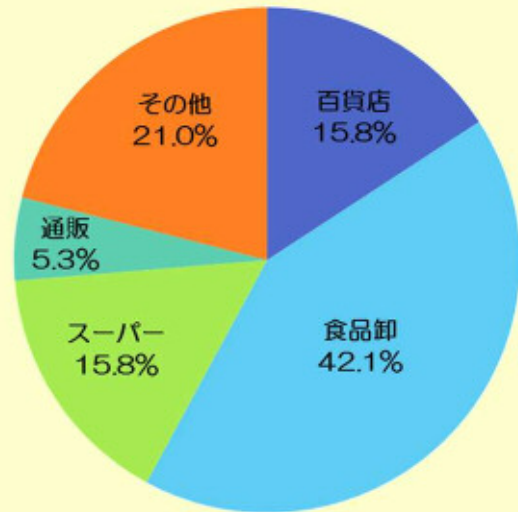
改善点

- 来場者カテゴリで「一般」と表記された来場者が多く、どのような業種なのか不明瞭で、商品説明がし難いことが多かった。
- SM・GMS関係のバイヤーを、関東を始め関西や北陸等からも次回は、招聘して欲しい。
- 個別商談と個別商談の間の10分間は短く感じられた。次の準備のためにあと5分程時間が欲しい。

・個別商談会実績

商談数計は、前年より117件減の483件となった。判定結果を見ると、成立した商談は68件であり、昨年と比較すると3件減。全体の商談成立率は2.3ポイント増加した。業種別でみると、参加企業数が減少している中、食品卸は飛躍的に増え、商談成功率も高いものとなっている。

対応バイヤーの業種について



※その他の中には、専門店、飲食店、弁当（給食）、機内食製造、飲食店（居酒屋）、物産・催事が含まれる。

商談会実績について

() 内の数字は前年度同時期の結果

| 業種 | 企業数 | 商談数 | 1次判定 | | | | 成立率 ポイント差 |
|------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-------------|--------------|
| | | | 成立 | 継続 | 未成立 | 成立率 | |
| 百貨店 | 9 (12) | 85 (136) | 13 (17) | 54 (92) | 18 (27) | 15.3 (12.5) | 2.8 |
| 食品卸 | 24 (15) | 217 (165) | 42 (23) | 156 (124) | 19 (18) | 19.4 (13.9) | 5.5 |
| スーパー | 9 (13) | 69 (158) | 7 (15) | 48 (127) | 14 (16) | 10.1 (9.5) | 0.6 |
| ホテル | 0 (3) | 0 (33) | 0 (8) | 0 (18) | 0 (7) | 0 (24.2) | ▲ 24.2 |
| 量販店 | 0 (2) | 0 (17) | 0 (1) | 0 (16) | 0 (0) | 0 (5.9) | ▲ 5.9 |
| 通販 | 3 (1) | 18 (8) | 1 (1) | 12 (7) | 5 (0) | 5.6 (12.5) | ▲ 6.9 |
| その他 | 12 (7) | 94 (83) | 5 (6) | 79 (68) | 10 (9) | 5.3 (7.2) | ▲ 1.9 |
| 計 | 57 (53) | 483 (600) | 68 (71) | 349 (452) | 66 (77) | 14.1 (11.8) | 2.3 |

・復興水産販路回復アドバイザー相談コーナー実績

アドバイザーによる販路回復相談を行い 2日間で7件の相談に応じた。

復興水産販路回復アドバイザー相談コーナー 県別相談件数

| 青森県 | 岩手県 | 宮城県 | 福島県 | 茨城県 | 合計 |
|-----|-----|-----|-----|-----|----|
| 1 | 1 | 5 | 0 | 0 | 7 |



(4) 情報共有化事業実績

「復興水産加工業販路回復促進センター」のホームページは、セミナー・展示会情報や販路開拓に関する情報等をいつでも見ることができるよう運営を行っている。

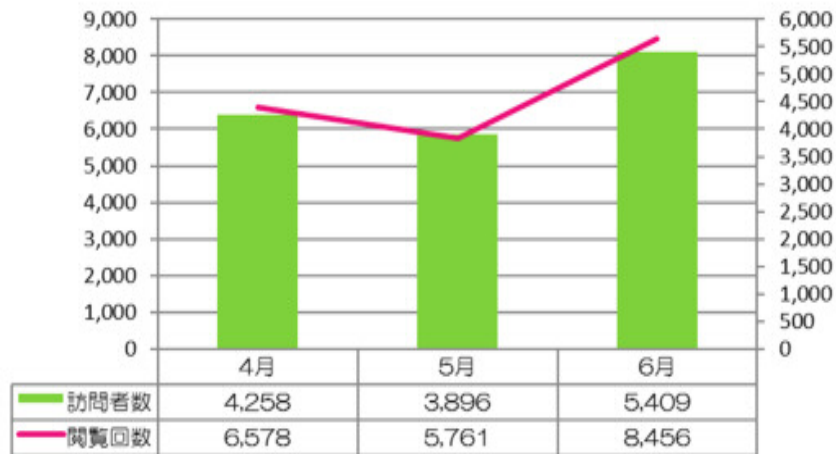
昨年から連載を開始した被災地で頑張る加工業者をレポートする「企業紹介」が引き続き人気で閲覧回数もトップある。

またFacebook等を通じて、水産加工業者以外の方からの閲覧も増えてきている。

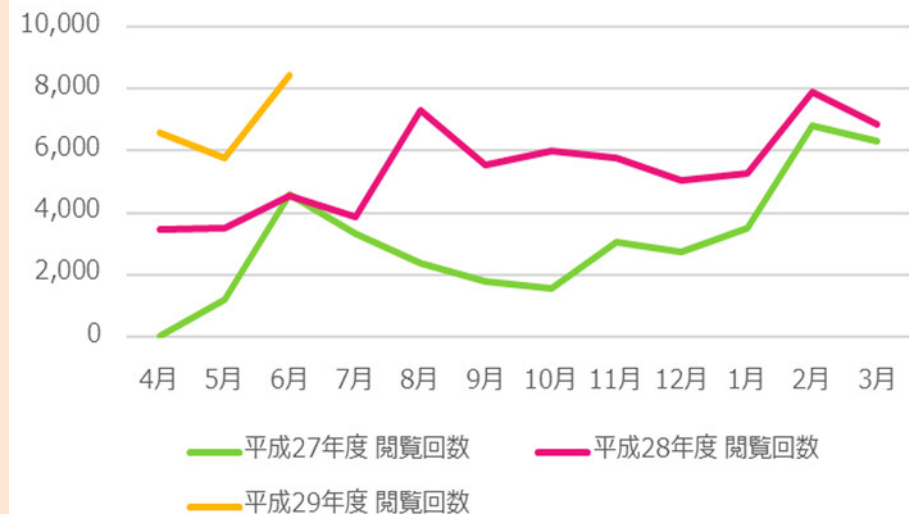
コンテンツ別アクセス数ランキング
(平成29年4月～6月)

| 順位 | コンテンツ | 訪問者数 | 閲覧回数 |
|----|--------------|-------|-------|
| 1 | 企業紹介 | 5,179 | 7,911 |
| 2 | 助成支援事業について | 1,726 | 2,536 |
| 3 | アドバイザー指導 | 1,001 | 1,461 |
| 4 | 展示会・セミナーレポート | 633 | 953 |
| 5 | 連載・コラム | 337 | 503 |

訪問者数及び閲覧回数の月別推移 (平成29年度)



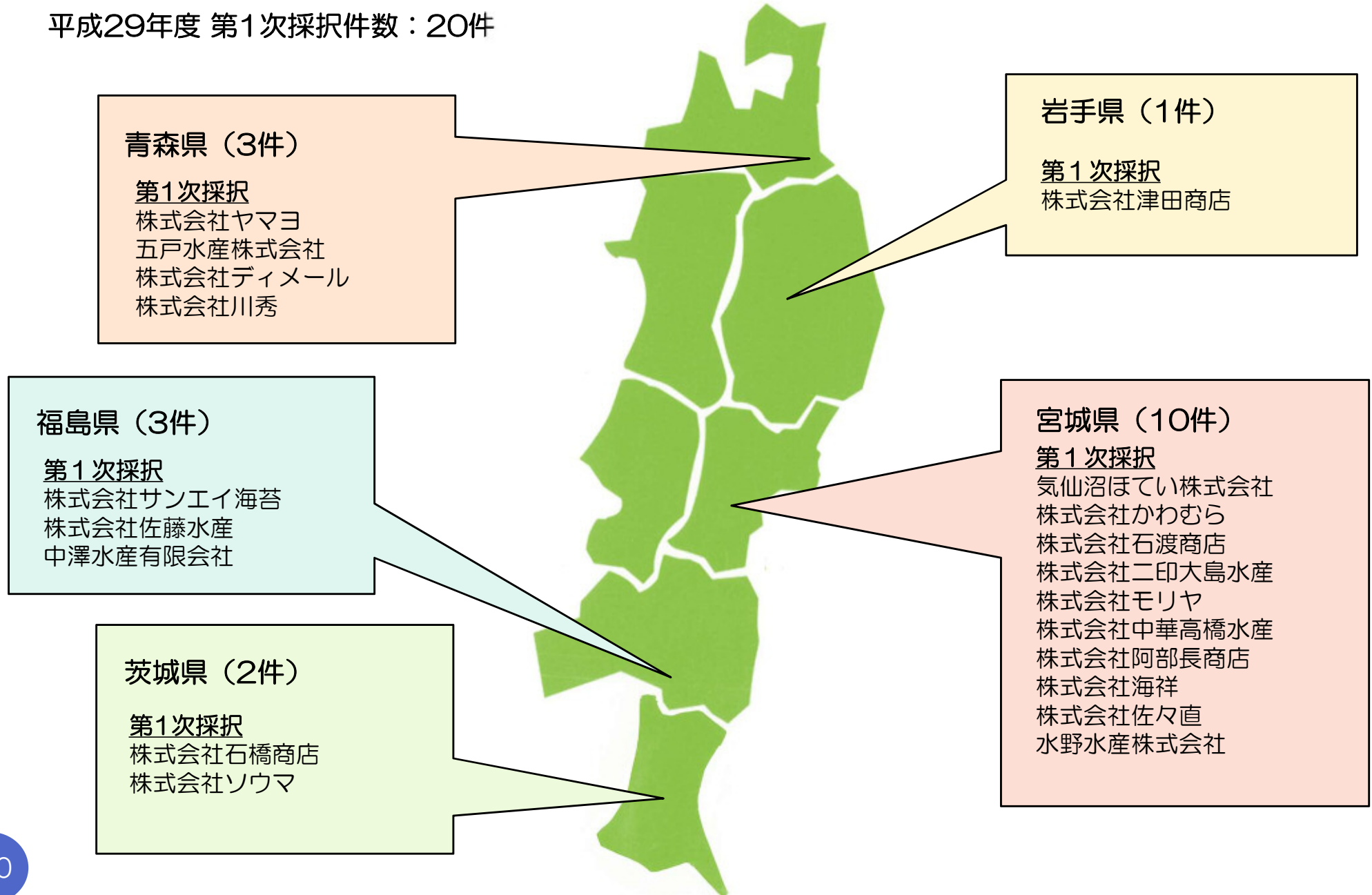
閲覧回数の昨年対比



2. 水産加工業等販路回復取組支援事業

(1) 水産加工業等販路回復取組支援事業（支援事業）採択実績

平成29年度 第1次採択件数：20件



(2) 平成29年度水産加工業等販路回復取組支援事業 第1次採択事業者一覧(20件)

| 所在地 | | 取組実施者名 | 取組概要 |
|-----|------|------------|--|
| 青森県 | 八戸市 | 株式会社ヤマヨ | イカの漁獲量減少を受け、サバの販売に注力したいところ、機械設備の能力と人手不足により製造出来る数量が需要に対応しきれないことから、本事業では、機器の導入を行い、生産効率の向上・品質向上を図り、また、サバの他、八戸に水揚げされる各魚種の製造も行うことで販路回復を行う。 |
| | | 五戸水産株式会社 | 新商品の量産体制と新たな注文に対応できる生産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、品質向上を図るとともに作業員不足で対応できなかった注文にも対応できる体制を整え、販路回復を図る。 |
| | | 株式会社ディメール | 消費者が求める利便性、簡便性、即食性、個食性に合致した、「個食トレイパック製品」を製造するため、本事業では、機器の導入を行い、しめ鯖の他、煮魚や焼き魚等のトレイパック商品を製造・販売し、売上回復を行う。 |
| | | 株式会社川秀 | 八戸港で水揚げされる多獲魚種の高鮮度を維持するため、凍結機を導入し、原料の取扱量の増産を図るとともに、フィーレ加工等の2次加工に必要な機器を導入し、省人化と生産効率の向上を図り、新たな商品の開発・増産を目指す。 |
| 岩手県 | 釜石市 | 株式会社津田商店 | 販売先から、より一層の安全安心を担保してほしいとの要望に応えるため、本事業では、検査機器等を導入し、商品の信頼性を高め、販路の回復を目指す。 |
| 宮城県 | 気仙沼市 | 気仙沼ほてい株式会社 | 既存商品であるたたき商品の周年生産及び骨まで丸ごと健康煮魚、焼魚商品のシリーズ化やニーズが高まっている介護食に準じた商品開発を行うため、本事業では、機器の導入を行い、新商品の製造を行うとともに、原料加工処理での省人化を行い、受注に対応できる生産体制の構築を行い、販路の拡大を行う。 |
| | | 株式会社かわむら | 外注に頼っていた作業工程について、安全面と衛生面から完全自社加工へ切替えることを取引先の多くから要望されていたことを受けて、本事業では、機器の導入を行い、作業工程の省人化と外注費の削減を図り、生産数量を増加させ売上回復を行う。 |
| | | 株式会社石渡商店 | 今後の課題である缶詰やレトルト品等の既存商品のリニューアルと主力であるフカヒレ製品の消費拡大を行うため、本事業では、加工機器の導入、資材の購入、さらに商品分析を行うための機器の導入等を行い、競合他社との差別化を行うことで販路拡大を目指す。 |
| | | 株式会社二印大島水産 | 本事業では、新規に機器を導入し、主力商品であるねぎとろ、切り落とし等のマグロ加工品等の生産性の向上による増産体制を構築する他、新たに収益性の高い商品の開発、安心安全で高品質な「大島ブランド」の構築を行い売上回復を図る。 |

| 所在地 | | 取組実施者名 | 取組概要 |
|-----|------|------------|--|
| 宮城県 | 気仙沼市 | 株式会社モリヤ | 新たに開発した新商品である「骨まで食べられるふっくら魚(魚骨脆弱化商品)」の量産化を行うため、本事業では、機器の導入を行い、量産体制の構築を行いながら、医療施設や学校給食等への営業・販売を行い、販路拡大を図る。 |
| | | 株式会社中華高橋水産 | これまでもサメの有効利用を進めてきたが、さらなるサメ全体を活用した商品開発を進めるとともに、量産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、様々な要望に対応できるような体制を整え、販路回復を図る。 |
| | | 株式会社阿部長商店 | 近年のサバの小型化が大きな問題となっていることから、本事業では、機器の導入を行い、小型魚サバの焼魚、漬け魚、フィレー等の他、新商品を製造・販売を行い、売上回復を図る。 |
| | 仙台市 | 株式会社海祥 | 販売先より、異物が無く、より高品質で、安定供給ができ、また、大量発注にも対応できる個包装商品を求められていることから、本事業では、機器を導入し、生産体制の構築を行うとともに、既存取引先に加え、新規販売先へも営業を行い、販路拡大を図る。 |
| | | 株式会社佐々直 | 震災前の生産能力がなく、大口の出荷に対応できなかったことから、本事業では、機器の導入を行い、大量生産にも耐えられる生産体制の構築を行うとともに、新規顧客の取り込みを行うため、包装資材の一新により販路拡大を図る。 |
| | 塩竈市 | 水野水産株式会社 | 昨年度導入した省力化成型機の活用により、揚げ蒲鉾の生産量が拡大できることとなったが、さらなる増産を行うにあたり、機器の洗浄ラインの作業が障害となっていた。このことから、本事業では、洗浄ラインに機器を導入し、作業員の作業時間軽減と生産量の拡大を図り、販路回復を行う。 |
| 福島県 | 相馬市 | 株式会社サンエイ海苔 | 家庭での海苔離れを解消するため、本事業では、機器の導入を行い、おつまみやスナック形態とした新たな商品開発を行い、売上回復を図る。 |
| | | 株式会社佐藤水産 | 乾燥シラス・小女子に混入する異物を除去するため、本事業において、機器の導入を行い、異物混入のない安心・安全な製品を消費者に提供するとともに、目視選別作業員の負担を軽減し、生産効率の向上を図ることで売上の回復を図る。 |
| | | 中澤水産有限会社 | 対応できなかった注文に対応できる体制を整えるため、本事業では、機器の導入を行い生産効率の向上を図るとともに、安心安全な商品を提供することで販路及び売上の回復を図る。 |

| 所在地 | | 取組実施者名 | 取組概要 |
|-----|-----|----------|--|
| 茨城県 | 神栖市 | 株式会社石橋商店 | 地元漁協による安定買受先確保の要請や販売先の要望にある品質、量産体制を確立するため、本事業では、冷凍機器を導入し、冷凍品の増産を図り、売上の回復を図る。 |
| | | 株式会社ソウマ | いわし・さんま等の二次加工包装ラインの生産工程の効率化・量産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、品質管理・検品作業の強化を図り、対応できなかった注文を受注し、売上の増加を図る。 |

※本事業は、復興水産加工業等販路回復促進事業実施要綱（平成23年11月21日付け23水漁第1445号農林水産事務次官依命通知）に基づき実施する国庫補助事業です。

Ⅲ. お問い合わせ先

東日本大震災の被災地における水産加工業等の復興を支援し、販路回復に取り組む水産加工業者等の皆様をサポートします。具体的な事業内容や取組支援事業の募集の時期等については下記センターまでお問い合わせください。

お問い合わせ先



復興水産加工業
販路回復促進センター

(代表機関) 全国水産加工業協同組合連合会
TEL : 03-3662-2040 FAX : 03-3662-2044
メール : hanro-info@zensui.jp

復興水産加工業販路回復促進センター ホームページ

復興販路回復センター

検索

セミナー・展示会の開催情報やレポート、頑張っている水産加工業者の紹介、独自取材記事など被災地の水産加工業者等の皆様に有益な情報を提供しています。

復興水産販路回復アドバイザーによる販路回復の指導申し込みや、助成事業に必要な書類のダウンロード等もこちらのサイトで行うことができます。



<http://www.fukko-hanro.jp/index.html>



復興水産加工業
販路回復促進センター

(代表機関) 全国水産加工業協同組合連合会
TEL : 03-3662-2040 FAX : 03-3662-2044

公益社団法人日本水産資源保護協会
TEL : 03-6680-4277 FAX : 03-6680-4128

一般社団法人大日本水産会
TEL : 03-3585-6681 FAX : 03-3582-2337

東北六県商工会議所連合会 (事務局: 仙台商工会議所)
TEL : 022-265-8129 FAX : 022-217-1551