

【復興水産加工業等販路回復促進事業】

【令和2年12月31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<br>(支援事業)採択実績    | ・・・9     |
| 1. 復興水産加工業等販路回復促進指導事業                     |        | (2)令和2年度支援事業採択事業者一覧<br>第1次採択事業者(33件) | ・・・10~13 |
| (1)復興水産販路回復アドバイザーによる指導実績                  | ・・・2   | III. お問い合わせ先                         | ・・・14    |
| (2)セミナー開催実績<br>・セミナー実施実績(令和2年4月~令和2年12月)  | ・・・3~4 |                                      |          |
| (3)情報共有化事業実績                              | ・・・5   |                                      |          |
| (4)被災地水産物流通利用促進事業<br>講習会・セミナー(消費地商談会)開催実績 | ・・・6~8 |                                      |          |

# 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

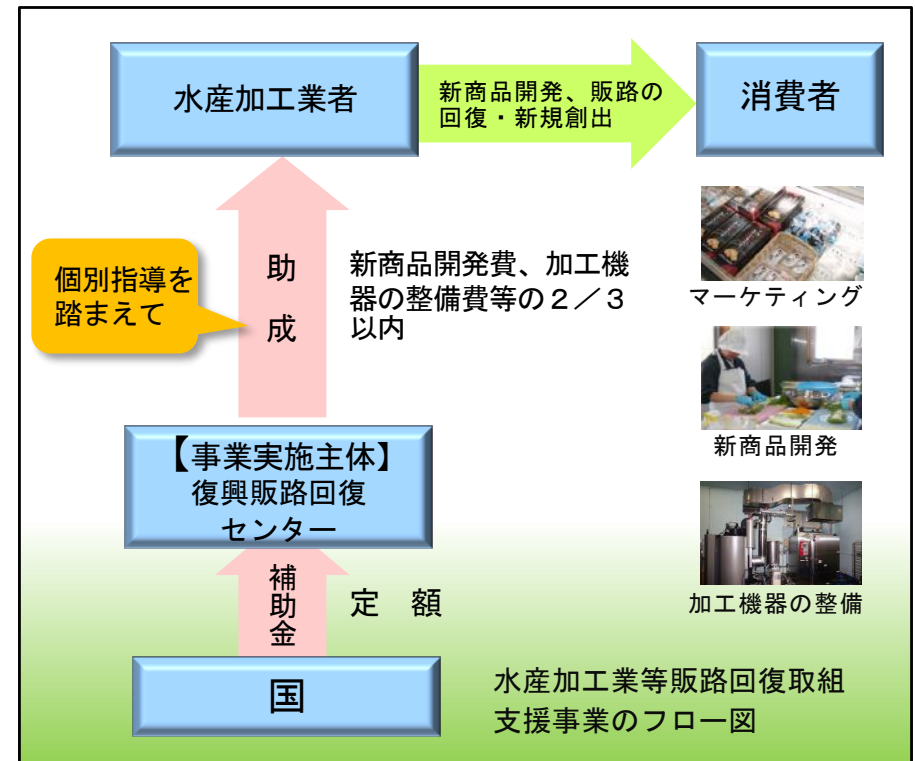
- **支援内容**

復興水産加工業等販路回復促進指導事業

- ・ 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、茨城県、栃木県、群馬県及び千葉県）



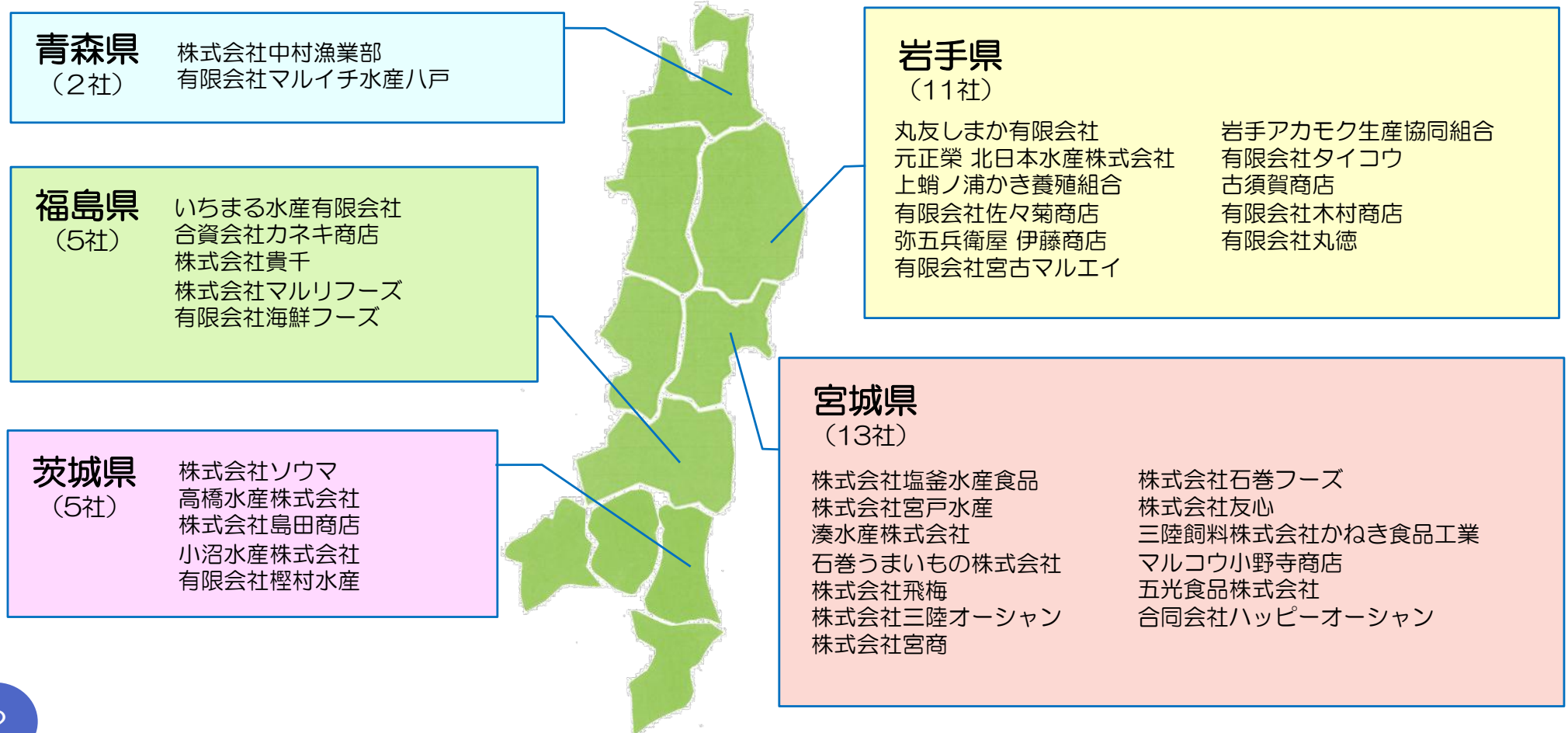
## Ⅱ. 復興水産加工業販路回復促進センターの活動

### 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。

#### (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)

※令和2年4月～令和2年12月末までの実績 (合計36社、42件) ※うち9件はオンラインによる指導



## (2) セミナー開催実績

### ■ セミナー実施実績

令和2年度は、4月～12月までで8回のセミナーが実施された。

| 開催日   | 内容   | 開催場所 |
|-------|--|------|
| 9月24日 | 「Withコロナで到来したビジネスチャンス～リモートでの商談の秘訣～」<br>※リモート開催             | 大船渡市 |
| 9月30日 | 「チーム化による水産加工業の再生 『未来を変える、新たな取り組み』」                         | 江東区  |
| 9月30日 | 「水産物の放射能調査について理解を深めるために」                                   | 江東区  |
| 9月30日 | 「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」                                | 江東区  |
| 10月1日 | 「農林水産物・食品輸出（GFP）プロジェクトについて」                                | 江東区  |
| 10月1日 | 「イスラム市場水産ハラルセミナー」  | 江東区  |
| 10月2日 | 「農林水産物・食品の輸出拡大に向けた輸出先国の規制対応について」                           | 江東区  |
| 10月2日 | 東北のマイナー産品『ほや』を売るためにファンコミュニティをつくり結果コアファンとともに広がるほやの最新動向を話します | 江東区  |

## セミナー実施例

### 「Withコロナで到来したビジネスチャンス～リモートでの商談の秘訣～」

株式会社電通  
事業共創局  
金井 毅 氏



株式会社ライズ  
代表取締役  
大津 至久 氏



#### 猛威を振るうコロナが与える影響とコロナ禍で大きく変わった世界

世界を揺るがしたコロナ禍によって、社会環境と仕事のスタイルは大きく様変わりし、様々な業界にネガティブな経済効果をもたらしています。コロナ禍における変化は「非連続性」の変化であり、急な転換を強いられます。

外出自粛がなされたことを機に、人との交流や買い物、飲食などの注文もデジタル化が進んだり、これまでにはなかった新たな需要が出てきたという声や、都市部ではなく地方での需要が出てきたという声も聞こえてきています。

近場の観光やローカル観光が増加し、オンライン飲み会が流行しました。また、在宅ワークが増えた影響で、建物は広い戸建ての需要が増加。オフィス街の往来が激減し、周辺の飲食店が苦戦するなど、状況が刻一刻と変わっています。

また、消費者マインドも変化し始めています。これまでの「モノコト消費」から「イミ消費」への変化です。例えば寿司屋に行く動機が「美味いから・安いからこの店に行く」ではなく「ここの大將に会いたい・この地域を応援したい」などに変わってきています。

#### コロナ禍で進む「アフターデジタル化」

コロナ禍においては「アフターデジタル化」が一気に進んでいます。

「アフターデジタル化」とは、デジタルで常につながっている人々がたまにリアルで接点を持つ。インターネットで商品を見たりたまにリアル店舗に買い物に行くなど、これまでと逆の接点の持ち方を言います。

ビジネスにおいては、オフライン（リアル領域）にアクセスさせるためのオンライン（デジタル領域）がメインとなっていくため、まずは常にお客様とデジタルでつながっているのが原則であり、ここが最大のポイントとなります。

「アフターデジタル」では、お客様のデータを半永久的に蓄積するためにお客様との接点を多く持つこと、そしてお客様をより早く深く知るという事が重要です。

商品提供の形も今までのように大量消費型の商品提供ではなくなっていく、お客様ひとりひとりという小規模な集団にカスタマイズした商品提供が必要になってきます。

**これは商売において小回りが利く地方の中小企業こそ有利な展開とも言えると思います。**

#### オンライン商談について

オンライン商談の際の機材については、法人向けPCにはカメラが搭載されていない事もあるのでWEBカメラを用意しましょう。

音響についてはハウリングを防ぐためにマイク付きヘッドフォン（ヘッドセット）があると良いです。

#### オンライン商談の際に気を付けておくべきこと

- ★「商談先相手のIT環境と知識の確認」  
（お互いの慣れの度合いで進行に影響が出る）
- ★「商談時間の確認」
- ★「映像・音声の事前確認」  
（動画がちゃんと表示されるかなど事前にテスト、また資料は必ずデータ化する。資料データや動画データ、テレビなどのメディアで取り上げられたら必ずその場面を切り取って用意する）
- ★「資料の見せ方の準備」
- ★「パソコンのデータを整理」  
（操作ミスなどで不意にデスクトップが相手に表示されて部外秘のデータやメールが観られてしまう場合がある）
- ★「リアクションは大きめにする」

商談相手先によって使用しているWEBミーティングシステムが違う点も考慮しましょう。

バイヤー側において、推奨環境以外のシステムを使ってはならない企業も多いので、その際にはサプライヤー側が使うシステムを合わせなければなりません。

WEBミーティングシステム毎に操作が違い、また有料会員か無料会員かで、使用できる機能も違ってきますので事前に操作慣れしておくことも重要です。

### (3) 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では、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ホームページを運営している。

コロナ禍で展示会等が中止になることも多く、展示会やセミナーのレポートの更新回数が減少。

その中で、被災地で頑張る加工業者をレポートする「企業紹介」は、これまで以上に閲覧数が多く、コロナ禍において、この「企業紹介」で公開されている企業情報は多いに活用されている事がわかる。

スマートフォン対応サイトの閲覧比率は、約37%であり、開設当初から徐々に増えつつある。今後は、気軽に閲覧できるスマートフォンでの情報提供強化にも努めていきたい。

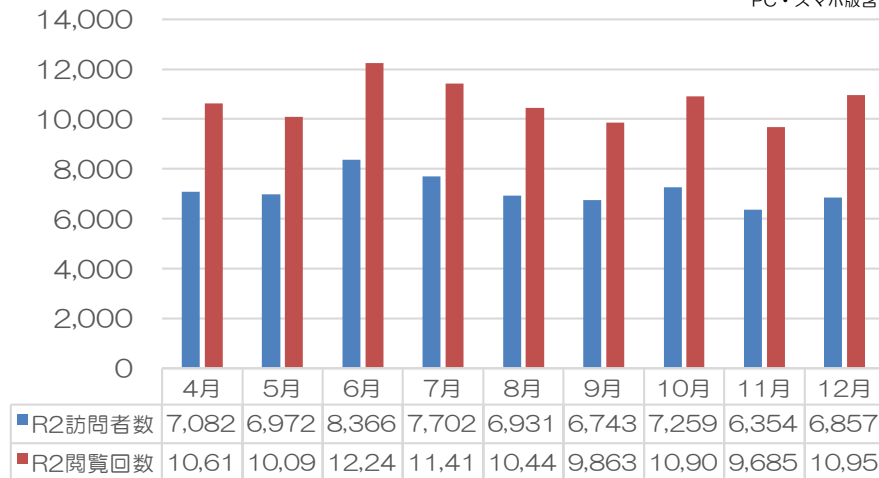
コンテンツ別アクセス数ランキング  
(令和2年4月～令和2年12月)

PC・スマホ版含む

| 順位 | コンテンツ        | 訪問者数   | 閲覧回数   |
|----|--------------|--------|--------|
| 1  | 企業紹介         | 44,908 | 68,100 |
| 2  | 助成支援事業について   | 2,092  | 3,058  |
| 3  | アドバイザー指導     | 1,248  | 1,751  |
| 4  | 展示会・セミナーレポート | 1,023  | 1,286  |
| 5  | 連載・コラム       | 1,019  | 1,216  |

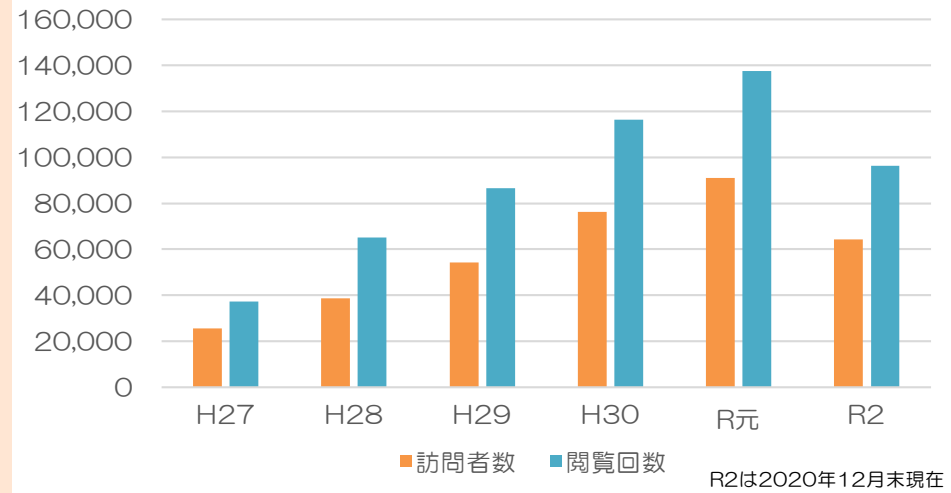
訪問者数及び閲覧回数の月別推移 (令和2年度)

PC・スマホ版含む



訪問者数推移 (H27～R2)

PC・スマホ版含む



## (4) 被災地水産物流通利用促進事業 講習会・セミナー（消費地商談会）開催実績

東日本大震災で失った販路を回復するには、水産加工業者等が自ら被災地の水産物・水産製品の安全性を商談・説明会等の場で説明して理解を得ること、消費地それぞれのニーズを把握して臨むことが重要です。

そこで、被災地水産物の安全性と大消費地のニーズを学ぶ講習会を開催し、学習したことを実践する場として大消費地でのセミナーを開催しました。

**東京都江東区** ジャパン・インターナショナル・シーフードショー

開催日：令和2年9月29日～10月2日

参加者数：12社（青森1社、岩手2社、宮城6社、福島2社、茨城1社）

**講習会内容：**被災地水産物の安全性について詳しく説明するために必要な知識として、被災地で実施している放射性物質の調査に関する講習を、また、新たな販路を広げるため、展示商談会実施にあたってのコツに関する講習を実施しました。

**セミナー内容：**加工業者が講習会で学んだことを活かして、現地市場の水産関係者等に対し、商品の安全性の取組みに係る情報発信を行うとともに、消費地の反応やニーズを把握しました。

### 参加した水産加工業者の声

- ・各ブースごとの、見せ方、試食のさせ方など、今後に向けて非常に参考になった。
- ・コロナ禍の中、展示会自体が久々に東京で開催された事もあり、来場者の真剣な姿が非常に印象的でした。



講習会（9月29日）



セミナー（9月30日～10月2日）



**大阪府大阪市** FABEX関西

開催日：令和2年10月28日～30日

参加者数：12社（青森1社、岩手2社、宮城6社、福島3社）

**講習会内容：**被災地水産物の安全性について詳しく説明するために必要な知識として、被災地で実施している放射性物質の調査に関する講習を、また、新たな販路を広げるため、水産物の販売力強化に関する講習を実施しました。

**セミナー内容：**加工業者が講習会で学んだことを活かして、現地市場の水産関係者等に対し、商品の安全性の取組みに係る情報発信を行うとともに、消費地の反応やニーズを把握しました。

### 参加した水産加工業者の声

- ・シーフードショーでは会えない新しいジャンルのお客様を開拓できそう。
- ・コロナ禍の影響もあってか、既存品とは別に目新しい商品の改築に向けての問い合わせが多かった。



講習会（10月28日）



セミナー（10月29～30日）





**福岡県福岡市**
**FOOD STYLE IN FUKUOKA**

開催日：令和2年11月10日～12日  
 参加者数：13社（青森2社、岩手3社、宮城6社、福島2社）

**講習会内容：**被災地水産物の安全性について詳しく説明するために必要な知識として、被災地で実施している放射性物質の調査に関する講習を、また、新たな販路を広げるため、九州での商談にあたってのコツに関する講習を実施しました。

**セミナー内容：**加工業者が講習会で学んだことを活かして、現地市場の水産関係者等に対し、商品の安全性の取組みに係る情報発信を行うとともに、消費地の反応やニーズを把握しました。

**参加した水産加工業者の声**

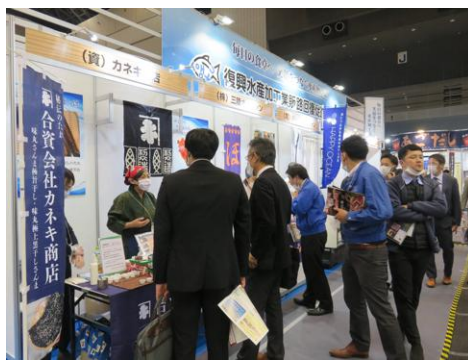
- ・個人で経営されている飲食店や商店の方の割合が多く感じました。また、積極的に商品を探されていてお声かけ戴きました。
- ・首都圏・東北よりハッキリと良い悪いを主張してくれる地域だと感じました。



講習会（11月10日）



セミナー（11月11日～12日）


**東京都千代田区**
**通販食品展示商談会**

開催日：令和2年11月30日～12月2日  
 参加者数：4社（宮城4社）

**講習会内容：**被災地水産物の安全性について詳しく説明するために必要な知識として、被災地で実施している放射性物質の調査に関する講習を、また、新たな販路を広げるため、通販業界での効果的な対応についての講習を実施しました。

**セミナー内容：**加工業者が講習会で学んだことを活かして、現地市場の水産関係者等に対し、商品の安全性の取組みに係る情報発信を行うとともに、消費地の反応やニーズを把握しました。

**参加した水産加工業者の声**

- ・小規模な事業者が多いと思いました
- ・産地直送に興味を示される方が多かったです。



講習会（11月30日）



セミナー（12月1日～2日）



# ■ 水産物の安全性に関する講習会の例

「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—

講師 水産庁 増殖推進部 研究指導課

## ① 放射線についての基礎知識

### 放射性物質について

放射性物質とは、放射線を出す能力（放射能）を持つ物質のことです。放射性物質には、自然由来のものと人工由来のものがありますが、同じ種類の放射性物質であれば、性質に違いはありません。つまり、人口由来であるから危険だというような考えは間違いといえます。

放射性物質に対する単位として、「ベクレル（Bq）」や「シーベルト（Sv）」があります。食品等に含まれる放射性物質の量をベクレルで表し、人体が受ける放射線の影響（被ばく量）は、シーベルトで表します。同じ量（Bq）の放射線物質であっても、その種類が異なると、被ばく量（Sv）も異なります。

● 電球 = 光を出す能力を持つ

ルーメン (lm) もしくは ワット (W) ▶ 電球の明るさの単位

**光**

ルクス (lx) ▶ 明るさの単位



● 放射性物質 = 放射線を出す能力（放射能）を持つ

ベクレル (Bq) ▶ 放射能の単位

**放射線**

シーベルト ▶ 人が受ける放射線被ばく線量の単位

換算係数



### 食品の基準値について

私たちは、日常生活においてある程度の放射線を受けており、日本人1人が1年間に受ける平均被ばく線量は、合計5.97mSvとされています。

- 自然放射線由来：2.1mSv
- 人口放射線由来：3.87mSv

食品の国際規格を定めるコーデックス委員会では、食品より追加的に受ける被ばく線量の上限を年間 1 mSv以内と定めており、日本やEU等でその考えが採用されています。

飲料水の基準値は、世界保健機関（WHO）の指標に沿って、10Bq/kgに設定されています。2Lの水を365日飲むとして計算すると、飲料水由来の放射線は年間約0.1mSvとなります。よって、食品の線量の上限値は、飲料水の上限の約0.1mSvを差し引いた約0.9mSvとなります。

被ばく量と放射性物質濃度の関係式は以下のとおりです。

$$\text{線量 (mSv)} = \text{放射性物質濃度 (Bq/Kg)} \times \text{摂取量 (kg)} \times \text{実効線量係数*}$$

飲料水を除く食品の線量の上限値（約0.9mSv）を超えないよう、以下を前提として放射性物質濃度の限度値を算出し、基準値を設定しています。

- 実効線量係数は、対象としたすべての放射性物質の影響を考慮
- 食品全体の50%を国産品とし、国産品のすべてが放射性物質を含むと仮定
- 体内への留まりやすさ、年齢・性別による摂取品目・量の違いを考慮して各年代ごとに計算

最も線量の影響を受けやすい世代・性別（13～18歳・男性）において、上記の条件を踏まえ、限度値を120Bq/kgと算出し、これをさらに安全側に切り下げ、基準値を100Bq/kgに設定しています。

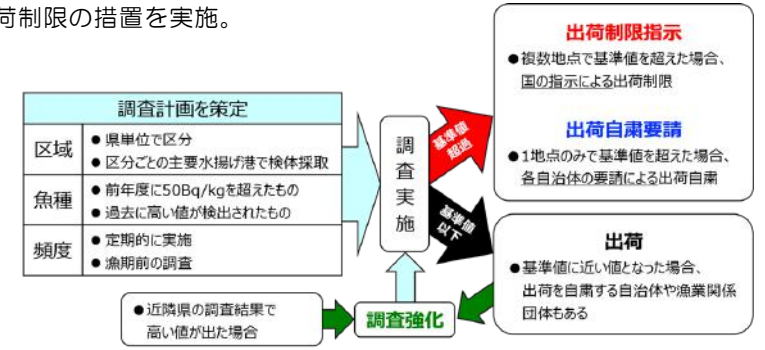
すなわち、食品の基準値（100 Bq/kg）は、放射性セシウム以外の放射性物質の影響も含め、すべての世代の計算結果を考慮して設定されています。

## ② 水産物中の放射性セシウムの近年の状況

### 水産物の調査について

水産物の放射性物質調査は、自治体を中心となって作成した調査計画に従って実施されており、調査結果に応じた対応が取られます。

- 前年度に50 Bq/kg超となった品目、過去に高い値が検出された品目を中心に調査。生息域、漁期、近隣県の調査結果等を考慮。
- 基準値に近い値が出た時や近隣県で高い値が出た時には、調査を強化。
- 基準値を超過した場合、各自治体の要請による自粛や原子力災害対策本部長による出荷制限の措置を実施。



### 調査結果について

- 2020年8月25日までに、全国で154,972検体の調査を実施し、全体の98.1%が基準値以下となっています。
- 水産物の基準値超過率は年々減少傾向。特に海産種では、基準値超過は極めて少ない。
- 品目別の放射性セシウム濃度は、生態の違いにより減少幅に差があるものの、年々減少傾向。

## 2. 水産加工業等販路回復取組支援事業 水産加工業等販路回復取組支援事業 採択実績

令和2年度 採択件数：33件

### 青森県（2件）

有限会社フロンティア食品  
ぜんぎょれん八戸食品株式会社

### 福島県（4件）

有限会社いちい水産  
有限会社おのづか食品  
株式会社貴千  
福島県漁業協同組合連合会

### 千葉県（8件）

株式会社兆星  
株式会社イリヤマサ加瀬商店  
株式会社大一奈村魚問屋  
株式会社マルエイ坂本  
千葉県漁業協同組合連合会  
有限会社カネヨン水産  
有限会社大福商店  
有限会社スズ市水産

### 岩手県（6件）

有限会社竹下水産  
株式会社川秀  
株式会社津田商店  
株式会社井戸商店  
及川冷蔵株式会社  
有限会社タイコウ

### 宮城県（8件）

株式会社かわむら  
気仙沼ほてい株式会社  
福寿水産株式会社  
株式会社及川商店  
株式会社布施商店  
太協物産株式会社  
ぜんぎょれん食品株式会社  
水野水産株式会社

### 茨城県（5件）

高橋水産株式会社  
ダイカツ水産株式会社  
小沼水産株式会社  
株式会社かねぎう  
株式会社高木商店

## (2) 令和2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 (33件)

| 所在地 |             | 事業者                | 取組概要   |
|-----|-------------|--------------------|--|
| 青森県 | 八戸市         | 有限会社<br>フロンティア食品   | 生産体制の効率化を図るため、小分け包装工程において設備を導入し、作業の機械化を行うことで生産効率の向上へ繋げ、機械化により余剰時間を他の加工工程に生かして、会社全体の生産量を増やし、売上拡大を図る。  |
|     |             | ぜんぎょれん八戸食品<br>株式会社 | 労働力不足を補うため、印刷する賞味期限の設定と印刷内容の検品作業について、機器導入により自動化する。これによって、省人化が可能となり、全体の生産能力の増強が可能となるため、売上回復に繋げる。  |
| 岩手県 | 下閉伊郡<br>岩泉町 | 有限会社竹下水産           | 低価格魚種や深海魚を活用するため、機器を導入し、試作商品の大量生産体制の構築を行う。また、品質保証に対する要望が年々厳しくなってきた事を踏まえ、検出精度の高い金属探知機付ウェイトチェッカーを導入し、販売先の信頼度を高め、売上の回復に努める。                                 |
|     | 下閉伊郡<br>山田町 | 株式会社川秀             | 販売先の要望に合う出荷体制をとるため、袋入れ作業、充填作業を機械化する。また、オーダーに合わせて少ロットでも、また大口発注でも生産のラインを速やかに立ち上げ、迅速な納品が可能な生産出荷体制が構築し、売上の回復に繋げる。  |
|     | 釜石市         | 株式会社津田商店           | お客様の要望に対応するため、商品への一括表示を行うための機器の導入、製造量の増加や省人化・省力化のための各種機器の導入を行い、作業効率向上に寄与させる。さらに、学校関係者に対して、当社や製品、取り組みを理解していただき、震災以前の販路を回復させるとともに、新規販路を創出することによって売上回復に努める。 |
|     |             | 株式会社井戸商店           | 製品の衛生レベルの向上を図るため、簡単に分解・清掃できるサニタリー仕様の機器を導入し、供給が求められている生菌数をおさえた商品の製造を可能とする。加えて、需要のあるキット商品向けの少量パックのシール作業の機械化を行うことで、注文に対応できる体制強化を行い、売上回復を図る。                 |
|     | 大船渡市        | 及川冷蔵株式会社           | 量販店、生協では人手不足でバックヤードに人員を割けないことから、納品された商品をそのまま店頭で並べられる商品の納品を、及び納品前の重量確認の要望を実現するため、ラップ包装機、ウェイトチェッカーの導入を行うことで、量販店・生協等の売上を伸ばし、売上回復に努める。                       |
|     |             | 有限会社タイコウ           | 缶詰の対応、商品アイテムのバリエーション増を求められている要望に対応するため、機器を導入し、これまで製造してきた牡蠣などの新商品の量産化を行い、売上回復に努める。  |

| 所在地 |             | 事業者          | 取組概要  |
|-----|-------------|--------------|---|
| 宮城県 | 気仙沼市        | 株式会社かわむら     | 缶詰の対応、商品アイテムのバリエーション増を求められている要望に対応するため、機器を導入し、これまで製造してきた牡蠣などの新商品の量産化を行い、売上回復に努める。   |
|     |             | 気仙沼ほてい株式会社   | わかめ製品の増産体制を構築するため、機器を導入し、取引先の要望に応えることで売上拡大を図る。また、徹底した異物除去への取組みと設備投資を通して同業他社との差別化を行い、優位性を保ち、販路拡大に繋げる。                              |
|     |             | 福寿水産株式会社     | 需要増加が予想される常温保存食、簡便即食対応食製造のため、機器の導入を行い、生産能力を現状対比2倍程度まで向上させるとともに、生産部門の更なる省人化と作業効率を向上させ、注文に対応できる体制を強化し、売上回復に努める。                     |
|     | 南三陸町<br>本吉郡 | 株式会社及川商店     | 需要の高い無添加・簡便・即食で、将来性のある商品の開発を行うとともに、展示会に積極的に参加しながら、商品のブラッシュアップを行う。また、復旧の遅れから未整備であるネットを活用した情報発信やネット販売、催事イベントなど直販ルートの構築を行い、売上の回復を図る。 |
|     | 石巻市         | 株式会社布施商店     | 他社と差別化した高付加価値商品の製造後の保管のため、最新の「特殊冷凍機」を導入し、高品質のまま保管した新商品を新たな取引先へ展開することで、売上回復に努める。   |
|     |             | 太協物産株式会社     | 自社では製造できなかった養殖銀ザケ等の稚魚用初期飼料等を製造し顧客へ販売するため、小口径の稚魚用初期飼料から大口径の成魚用飼料までを自社製品で一貫して供給販売して販路の拡充を図り、売上回復に努める。                               |
|     | 塩竈市         | ぜんぎょれん食品株式会社 | 工場稼働率の向上と利益の確保を図るため、従来は外注していた鮭の定塩加工について、機器を導入し自社加工とし、また、従来は手動作業としていた真空包装作業を機械化することで省人化を図り、売上回復に努める。                               |
|     |             | 水野水産株式会社     | 毎年出荷量が増加している「いかたこ坊主」や「玉ねぎ坊主」などの揚げ蒲鉾製品の製造量の増加及び安定化させるため、省力化成型機を導入し、要望や注文増に対応する。また、その他商品の製造における省人化及び新商品開発も視野に入れ、売上回復に努める。           |
|     | 福島県         | いわき市         | 有限会社いちい水産   |

| 所在地 |             | 事業者          | 取組概要   |
|-----|-------------|--------------|--|
| 福島県 | いわき市        | 有限会社おのづか食品   | これまで対応出来なかった「焼き」、「蒸し焼き」等の主要取引先からの加工要望を実現するため、機器を導入し、省力化、効率化、商品開発力の向上を行う。また、自社ホームページを開設し、情報発信するなど営業ツールとして最大限活用する。これらハードとソフトの両面から取り組み、売上回復を図る。 |
|     |             | 株式会社貴千       | 冷凍チルド商品を継続的に加工販売する体制を構築するため、3Dフリーザーと冷凍貯蔵機器を導入する。また、既存商品・新商品の宣伝のため、積極的に既存取引先、新規取引先に対し営業活動を行い、売上の回復を図る。  |
|     |             | 福島県漁業協同組合連合会 | 増産体制のネックとなっている具材のカット及び成形の作業について、機器を導入し、製造工程の効率化を図ることで、処理速度を上げて鮮度保持に努め、魚のおいしさをそのまま届けられる増産体制の構築を行い、販路回復に繋げる。                                   |
| 茨城県 | ひたちなか市      | 高橋水産株式会社     | 労働力不足を軽減させるため、省人化機器を導入し、高規格切り身製品の増産体制を構築し、需要に対応できる体制づくりを行うとともに、高次加工製品製造の要望に応えるため、機器を導入し製造を行い、学校給食を中心に拡販し、売上回復を図る。                            |
|     | 大洗町<br>東茨城郡 | ダイカツ水産株式会社   | ミールキットなど要望のある商品製造を円滑に進めるため、製造のネックとなっているラベル貼りについて、現在の手貼りから機器を導入し、生産効率を向上させ売上回復を図る。  |
|     | かすみがうら市     | 小沼水産株式会社     | アウトパックや真空包装形態での殺菌済み製品の需要に対応出来ない状態から脱却するため、既存取引先、新規ターゲット先の需要にマッチした真空包装品を省力化して加熱殺菌から乾燥まで出来る体制を整え、新規格品、新商品の開発、販売により販路回復に努める。                    |
|     | 神栖市         | 株式会社かねきう     | 受注先である輸出相手国や国内取引先等が求める高品質な加工原料や鮮魚等を生産するために、課題の人員不足を解消したロボットアームによる自動箱積みラインを導入し、受注しきれない海外等からの受注に対応できる体制を整え、販路回復を図る。                            |
|     |             | 株式会社高木商店     | 加工原料の1日あたりの買い付け数量を増加させるため、機器の導入を行う。缶詰製造・冷凍製品製造に必要な原料確保を十分に行うことで、各部門の売上拡大に繋げ、会社全体の売上回復を図る。  |

| 所在地 | 事業者               | 取組概要  |  |
|-----|-------------------|---|--|
| 千葉県 | 株式会社兆星            | 受注しきれない顧客の対応を可能にするため、レトルト殺菌機を導入し、常温保存できる煮魚製品等の生産量の向上を図り、同時にレンジ対応品などの新規商品開発を行い、販路回復を図る。  |  |
|     | 株式会社<br>イリヤマサ加瀬商店 | 人手不足により十分な製造が出来ない状況を解消するため、人海戦術で行っている魚の選別を機械化して処理スピードをあげ、現状より買付数量を伸ばし、新たに冷凍加工品を製造する。新たに生産された冷凍品を国内の加工業者や海外の事業者等に販売していくことで、売上の回復を図る。 |  |
|     | 株式会社大一奈村魚問屋       | 人数不足による生産数の制限で販売の機会を逃していた機会に対応するため、省人化機器を導入し、注文どおり生産出来なかったダンボール製品の注文に対応できる体制を整え、販路回復・拡大を図る。   |  |
|     | 株式会社マルエイ坂本        | 今後販売チャンスを逃さないため、機器を導入し前浜の買付量、加工製品の増加、及び製造加工品の品質の向上を図るとともに、保管能力の向上を図り、潜在顧客からのあらゆる受注に対応できる体制を整え、販路回復を図る。                              |  |
|     | 千葉県漁業協同組合連合会      | 加熱加工品、レトルト加工品など要望の強い加工度を高めた製品の製造を行うため、機器を導入し、新商品の生産を可能にする。また、貝類等の製造の増産のため、機器を導入する。加えて、省人化機器を導入することで生産力を向上させ、同時に販売強化を行うことで売上回復を図る。   |  |
|     | 九十九里町<br>山武郡      | 有限会社カネヨン水産  | これまで主体であったイワシ商品以外の商品を製造し、新たな販路からの注文に対応するため、さばのみりん干し、しめ鯖等の新商品を開発・生産できる機器を導入し、取引先への注文に応え、販路回復に取り組む。  |
|     | 安房郡<br>鋸南町        | 有限会社大福商店  | 顧客ニーズに対応した運搬体制を構築するために、省力化・効率化及び温度管理が可能な冷凍ウイング車とライニング槽を導入する。また、自社運行を可能にすることで、冷凍加工原料・水産加工製品・水産氷等の配送ができなかった顧客への配送が可能となるなど、新たな販路の拡大に繋げ、売上回復を図る。 |
|     | 南房総市              | 有限会社スズ市水産   | 美味しいフライ等の製造を行うため、効率の良いバターミキサーを導入し、品質を安定させるとともに、凍結までの時間短縮と庫内温度の安定化を図り、品質のよい商品等の量産体制を構築し、売上回復を図る。  |

※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にサポートします。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