

チーム化による水産加工業等再生モデル事業 (平成29年度予算:1.4億円)

事業の目的・概要

- 被災地の複数の水産加工業者等が、連携して人材育成、販路開拓、輸出等を行う、先進的な取組を支援することで、被災地のチーム化モデルの構築を推進。

【人材の育成・異業種連携】

SANRIKU広域連携プロモーションと福島水産事業者等との人材交流

岩手・宮城の水産加工事業者等が共同でわかめ、牡蠣等のプロモーションを実施することにより、ブランドの形成及び地域全体の販路拡大につなげる。その活動を軸に福島水産事業者や他地域との交流を通じて人材育成に取り組む。

BigData活用により都市の消費者を巻き込んだ超プロダクトアウト型商品開発
震災ストーリーに頼らない「消費者が本当に求める商品」の開発を目指し、消費者の生の声や、企業のBigDataを活用した牡蠣、ホヤ等の加工品の開発に、他業種を巻き込んだチームで取り組む。

スター商品誕生プロジェクトStartline

生産者、水産等加工業者、販売者の3者によるチームに対して、商品企画講習やマーケティング支援を提供し、新商品の開発を行うとともに、人材育成に取り組む。さらに、開発された新商品について、電子商取引のネットワークに販路を有する協力企業によるオーディションを実施し、販路の拡大に取り組む。

【国内向け販路開拓】

日本国内におけるホヤ消費拡大プロジェクト

～30代-40代女性をメインターゲットとした飲食店における消費拡大～
30代から40代の女性をメインターゲットにホヤの消費が進む食べ方等を調査。また、SNSを利用したキャンペーンの実施や、飲食店向けガイドブック制作等により、ホヤ消費拡大に取り組む。

南部沿岸産直ライン便

ライン等のICT活用により外食店向け少量・多品種の加工品を個別受注納品する産直新ビジネスモデルを構築するとともに、料理人等のアイデア指導、南部の浜のファンを増やす視察・加工体験会の開催等に取り組む。

ホヤ等の関西・首都圏等販路開拓のための「加工業者×流通×メディア」連携

関西や首都圏において、ホヤ等の販路拡大に向けた取組を実施。また、食品専門誌等による流通バイヤーへの訴求等のPR活動に取り組む。

大船渡産牡蠣の陸上蓄養による販路拡大への取組

大船渡産牡蠣の安定供給のため、陸上蓄養体制を構築し、催事等による販路拡大を図る。また、生産・加工現場等におけるツアーによるPR活動に取り組む。

【輸出体制の構築】

塩竈ブランド販路開拓共同事業

塩竈水産品協議会を核として、水産加工事業者が連携して、海外販路の共同開拓を行う。その際、塩竈フェアによるトライアル販売、ICTの活用、国内見本市における販路の共同開拓事業に取り組む。

石巻の食品を世界へ～企業連携型水産加工品等共同輸出モデル事業～

石巻市における共同輸出体制の強化を行うとともに、効率的な販売ルート及び商取引の可能性を検討し、水産加工品等の石巻産食品の輸出量拡大に取り組む。

三陸広域連携チーム化による海外輸出展開モデルプロジェクト

三陸地域の水産加工業者等の広域連携による持続的な海外展開モデルを確立することを目的として、①海外仕様の共同商品企画・開発、②海外市場への共同営業・混載輸出、③海外営業の共同人材確保・育成に取り組む。

「三陸ナマコ」の多用途商品開発推進事業

「三陸ナマコ」を主原料とした練り製品等の加工品やインバウンド向け料理の開発に取り組む。また、アンケート調査や展示会への出展等により、開発商品の販路拡大とブランド化に取り組む。