

～フィッシャーマンズ・リーグ～

<b>背景：</b>	1社では取扱い品目が限定的になるため、地域としての東北水産業の価値を伝えることができず、ブランド価値を十分に伝える取引にはつながりにくい。また、他被災地域への展開についても、1社では狭い地域だけでのつながりに留まり、横のつながりに拡大しにくい。
<b>取組概要：</b>	岩手・宮城の水産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を図る。
<b>取組成果：</b>	香港飲食店へ商品がテスト納入された事業者数1件、仙台・盛岡飲食店へ商品がテスト納入された事業者数2件 食育イベントの参加者数121名、交流ミーティングへの福島の参加事業者数19社
<b>全体総括：</b>	地域並びに品目横断的な連携により、発信力の大きい企業との連携が組みやすくなった。長期的な露出については、フォローアップの必要性を感じている。また福島事業者については、ノウハウの移転だけではなく、共同でのアクションを見据えた連携が生まれた。

## 実施した取組の具体的内容

### 【取組① 国内SANRIKU共同販路開拓・プロモーション】

日時：平成29年6月10日-13日、8月19日、平成30年3月3日  
 場所：仙台駅構内、盛岡市内ホテル、仙台市内飲食店  
 概要：6月に仙台駅ビルと連携し、7社の品目を4日間販売。  
 8月に盛岡市内ホテルと連携し、100名以上の消費者との交流イベントを開催。また、三陸食材を使用したメニュー開発を実施。  
 平成30年3月にも、仙台市内飲食店と連携し、三陸食材を使用したメニューを消費者に提供し、生産者が直接消費者にブランドプロモーションを行った。



### 【成果】

物販において売上金額約80万円達成。地元消費者と県外消費者が購入する商品の傾向を把握することができた。飲食店連携については2回計150名の消費者に対してブランドPRを達成。また、2社と連携し、三陸水産物を利用したメニューを開発。

### 【①-2 首都圏物販】

日時：平成29年9月20日-10月3日  
 場所：都内百貨店  
 概要：都内百貨店と連携し、期間中に5社が8商品を展開。10月には、生産者3社が店頭販売を行ったほか、都内飲食店での顧客向けイベントにも参加し、40名に対して、直接、ブランドのPRを行った。

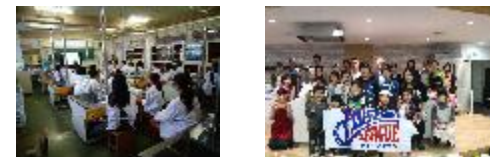


### 【成果】

5社8品目の商品納入を実施。キャンペーン冊子にて45000人へリーチ。40名の顧客に対し、生産者が直接ブランド認知を拡大した。

### 【①-3 食育イベントの開催】

日時：平成29年8月30日、平成30年2月4日、3月4日  
 場所：石巻市立向陽小学校、Nadiaキッチンステージ（東京都）、盛岡ガス  
 概要：小学生や保護者を対象に、生産者がSANRIKUブランドと水産物の魅力を伝える食育教室を開催。調理体験や試食を交えることで、知識にとどまらず、魚食文化の普及も狙った。



### 【成果】

参加者121名に対しSANRIKUブランドを伝え、生の水産物に触れる機会を与えることができた。

## 実施した取組の具体的内容

### 【取組②香港飲食店でのSANRIKUプロモーション】

日時：平成29年3月14日～17日

場所：香港島、九龍

参加者：三陸とれたて市場、鮮冷、シーフーズあかま

概要：

SANRIKUブランド食材の香港での販路拡大を目指し、在香港商社に向けた試食会、商談訪問を実施。食材提供者がいる中、実際にバイヤーに食材を食べていただくことで、具体的な意見交換を実施することができた。また、販売先の飲食店や小売店へPRいただく際のイメージをバイヤーに持っていただくこともできた。今後は、サンプル品のやり取り、見積もり合わせを行いながら、本格的なSANRIKUブランド食材導入に向けて動いていく。



### 【成果】

新規販路候補先の発掘。サンプル品のやり取りの発生。  
上記を通じた、今後の本格的な取引開始の見込みが立った。  
また、香港において、わかめ消費の動きが生まれていることや、飲食店におけるCAS (Cell Arive System) 凍結食材の潜在的需要があることが判明した。

### 【取組③SANRIKU×福島他エリア人材交流ミーティングの開催】

日時：平成29年8月19日、同11月12日、平成30年3月8日・9日

場所：岩手県盛岡市、東京都港区、福島県相馬市

概要：

SANRIKU広域連携による取組のプロセス・成果を福島の水産事業者に共有する交流会を開催し、被災3県の人材の育成の底上げにつなげた。広域連携の先行事例として、福島での地域連携事例が抱えている課題へのアドバイスや、加工事業者の販路復旧から成長に至るまでのポイントの情報共有が行われた。三陸事業者も、福島の水産業についての情報共有を受け、今後の更なる広域連携への足掛かりとして、現状への理解を深めた。また、人材交流により、さらなる横の連携が生まれ、三陸と福島の生産者の具体的連携案も生まれた。



### 【成果】

第1回：福島水産事業者3社5名参加  
第2回：福島農業事業者6社7名参加  
第3回：福島水産事業者10社10名参加  
農水連携プロジェクト企画1件。