

【復興水産加工業等販路回復促進事業】

【平成29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		
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促進指導事業			
・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		
(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～12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		
(5)被災地水産物流通利用促進事業			
講習会・セミナー開催	・・・10～11		
(6)風評被害対策セミナー実施例	・・・12		
		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	・・・13
		(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）	・・・14～16
		第2次採択事業者（15件）	・・・17～18
		第3次採択事業者（5件）	・・・19
		第3次採択事業者（4件）	・・・20
		III. お問い合わせ先	・・・21

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

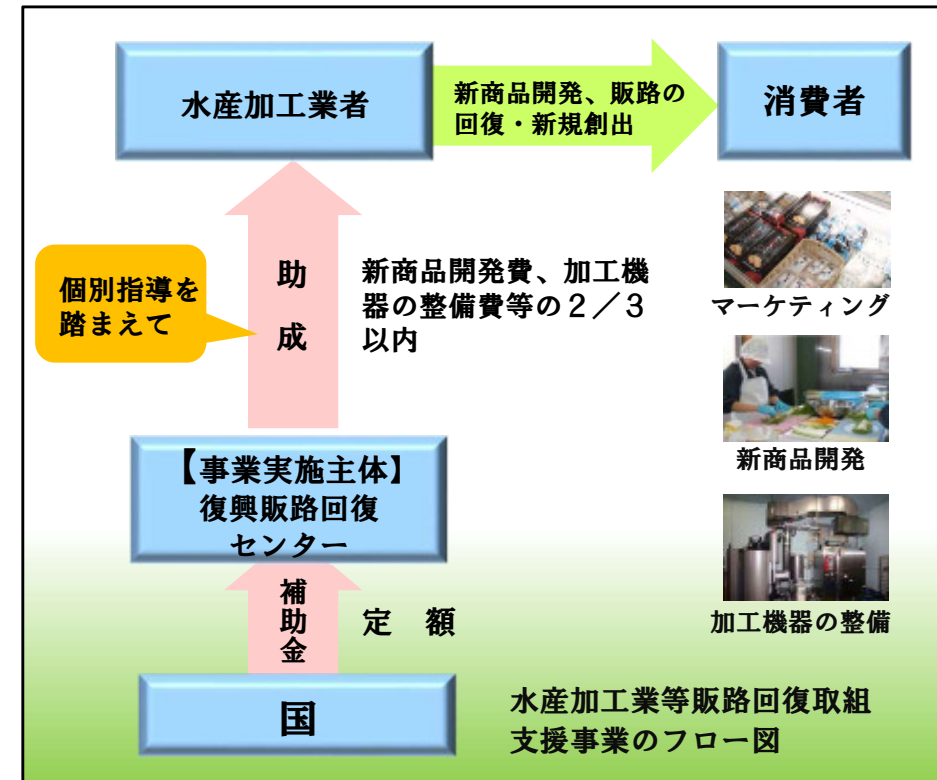
- **支援内容**

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12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に存じます。



森田 力

大阪市水産物卸協同組合 OB

【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的な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9月末までの実績 (合計139社、251件)

青森県 (16社)

五戸水産株式会社
株式会社ディメール
株式会社ヤマヨ
株式会社マルヌシ
有限会社八戸十全物産
株式会社丸重宇部商店
株式会社中村漁業部
武輪水産株式会社
有限会社たむら
合同会社マルカネ
株式会社八光水産
株式会社八戸フーズ
有限会社マルイチ水産八戸
ぜんぎょれん八戸食品株式会社
株式会社味の加久の屋
株式会社ヤイチ

岩手県 (41社)

有限会社宮古マルエイ
有限会社古須賀商店
株式会社津田商店
TRS食品有限会社
有限会社早野商店
株式会社ひょうたん島苜屋
石山水産株式会社
六串商店
有限会社コタニ
田老町漁業協同組合
岩手県産株式会社
三陸うまいもの本舗
有限会社タイコウ
株式会社川石水産
有限会社木村商店

株式会社三笑
株式会社釜石プラットフォーム
東和水産株式会社 大船渡工場
大和水産株式会社
ヤマダイ山崎
株式会社永野商店
及川冷蔵株式会社
有限会社竹下水産
かまたフーズ株式会社
株式会社國洋
サンコー食品株式会社
有限会社コマツ商店
宮古商工会議所
鎌田水産株式会社
有限会社丸徳

南部鮭加工研究会
車屋水産
株式会社大濱正商店
元正榮 北日本水産株式会社
株式会社三陸海風
山根商店
フードパック株式会社
有限会社広洋水産
シダ商店
衆栄商事株式会社
有限会社金澤水産

あさひ堂

福島県 (9社)

株式会社あじ庵
株式会社丸仁水産
有限会社愛和産業
株式会社サンエイ海苔
株式会社マルリフーズ
新田川鮭畜殖漁業協同組合
合資会社カネキ商店
福島県漁業協同組合
株式会社丸市

宮城県 (63社)

合同会社ハッピーオーシャン
株式会社佐々直
株式会社二印大島水産
株式会社阿部長商店
株式会社石渡商店
有限会社ヤマダイ内海商店
株式会社中華高橋水産
株式会社ヤマトミ
株式会社ミナト水産
株式会社カネダイ
株式会社三陸オーシャン
末永九兵衛商店株式会社
株式会社かねせん
株式会社ヤマウチ
株式会社高浜
株式会社丸海
株式会社マルキン
株式会社ささ圭
株式会社海祥
いちまる水産有限会社
有限会社ヤマコ佐勇水産
株式会社まるたか水産
三洋食品株式会社
藤静水産株式会社
丸直栄漁丸

株式会社大森
株式会社日宝物産
株式会社超冷
合同会社顔晴れ塩竈
有限会社山田商店
マルトヨ食品株式会社
瀧口商店
株式会社丸壽阿部商店
株式会社鮮冷
気仙沼水産加工業協同組合
水野水産株式会社
にほん海洋牧場みやぎ海洋本部
株式会社横田屋本店
株式会社ケーエスコーポレーション
株式会社足利本店
ヨシエイ加工株式会社
株式会社海遊
千倉加工販売株式会社 女川工場
株式会社オノテラコーポレーション
五光食品株式会社
株式会社阿部善商店
有限会社青山商店
気仙沼ほてい株式会社
株式会社MCF
気仙沼鹿折加工協同組合

民宿めぐろ (株式会社福幸丸)
福寿水産株式会社
有限会社長石商店
有限会社マルセ秋山商店
株式会社ヤママサ
株式会社仙台珉珉
株式会社武田の笹かまぼこ
株式会社ケーエスフーズ
かき小屋渡波
有限会社キマル木村商店
株式会社センシン食品
株式会社鈴栄
株式会社シーフーズあかま

茨城県 (10社)

株式会社石橋商店
株式会社鴨安商店
株式会社才賀商店
株式会社高木商店
株式会社みうらや
丸福水産
こいち商店
株式会社樗寅
株式会社浜勘
株式会社オーシャンフーズ

(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～12月の間に、19回のセミナーが実施された。

開催日	内容	開催場所	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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	8月24日	今でも魚には放射性物質が含まれているのか？ 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
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	8月25日	日本と世界のムスリム・ベジタリアンをおもてなし。 2020年に向けて準備するセミナー	江東区
			8月25日	復興水産加工業等販路回復促進事業の概要並びに 支援事業の取組事例紹介	江東区
			12月5日	「世界に発信 三陸ブランド」三陸地域の水産加工業 者をつなぐネットワークフォーラム	仙台市
			12月12日	「加工食品の正しい賞味期限・消費期限の設定方法に ついて」	石巻市

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

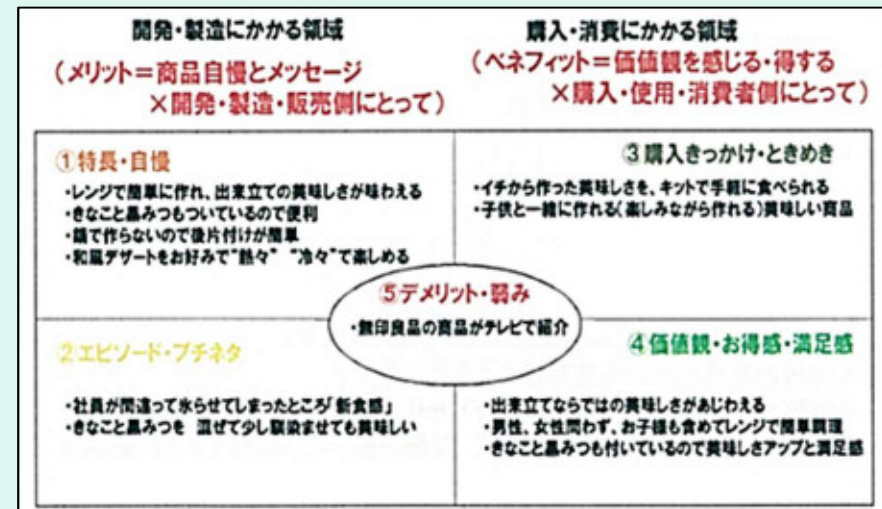
- 各業種によって課題は異なるものの、「バイヤー」の基本的な部分は同じ。
「バイヤーの向こう側には消費者がいる」・・・ そのことを意識する事が重要。

- 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、こだわりだったり・・・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ラ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

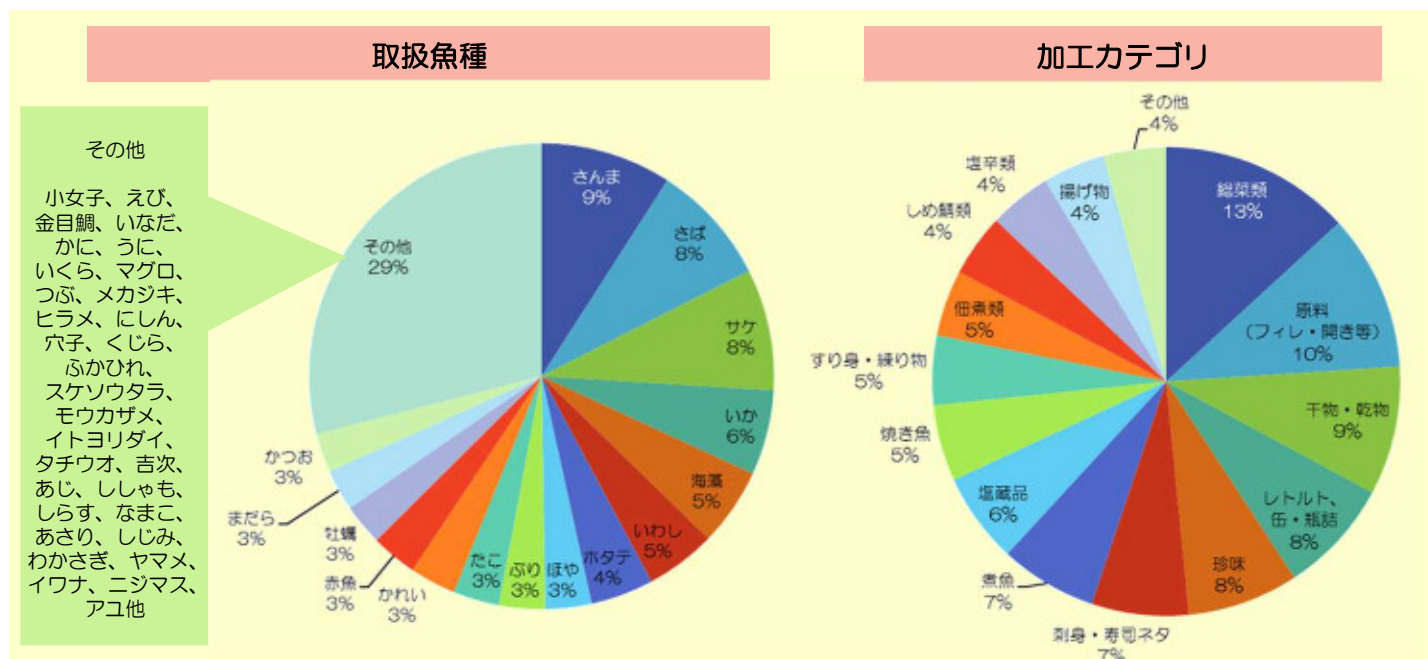
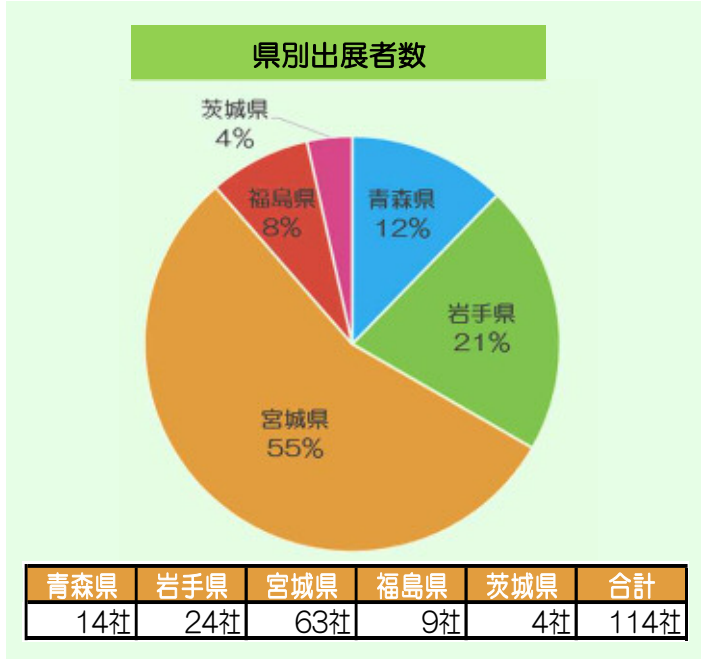
期 日 : 平成29年6月6-7日
場 所 : 仙台国際センター展示棟
来場者数 : 約5,700名 (昨年より約700名増)
出展企業数 : 114社
開催概要 :

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を昨年を引き続き開催した。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。



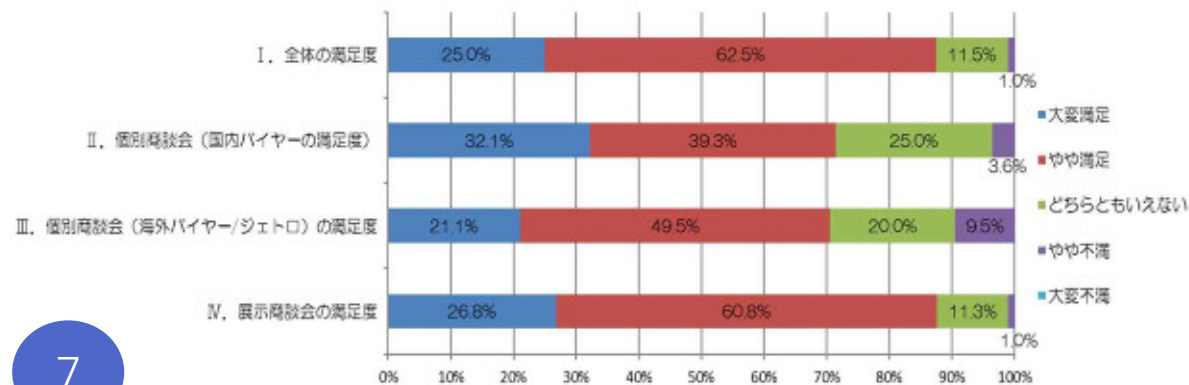
・出展者データ

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、昨年に比べ、いかなの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。

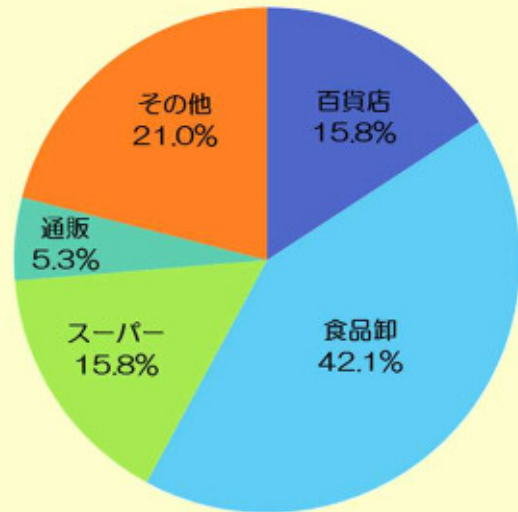
改善点

- 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75件であり、昨年同期の判定と比較すると14件減。全体の商談成立率は0.7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	判定結果（12月末現在）				成立率 ポイント差
			成立	継続	未成立	成立率	
百貨店	9 (12)	84 (136)	14 (19)	25 (58)	45 (59)	16.7 (13.9)	2.8
食品卸	24 (16)	218 (176)	37 (28)	88 (70)	93 (78)	17.0 (15.9)	1.1
スーパー	9 (12)	69 (147)	11 (24)	17 (33)	41 (90)	15.9 (16.3)	▲0.4
ホテル	0 (3)	0 (33)	0 (5)	0 (10)	0 (18)	0 (15.2)	▲15.2
量販店	0 (2)	0 (17)	0 (5)	0 (9)	0 (3)	0 (29.4)	▲29.4
通販	3 (1)	18 (8)	1 (1)	6 (5)	11 (2)	5.6 (12.5)	▲6.9
その他	12 (7)	94 (83)	12 (7)	38 (32)	44 (44)	12.8 (8.4)	4.4
計	57 (53)	483 (600)	75 (89)	174 (217)	234 (294)	15.5 (14.8)	0.7

・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	2	4	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に運営を行っている。

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。

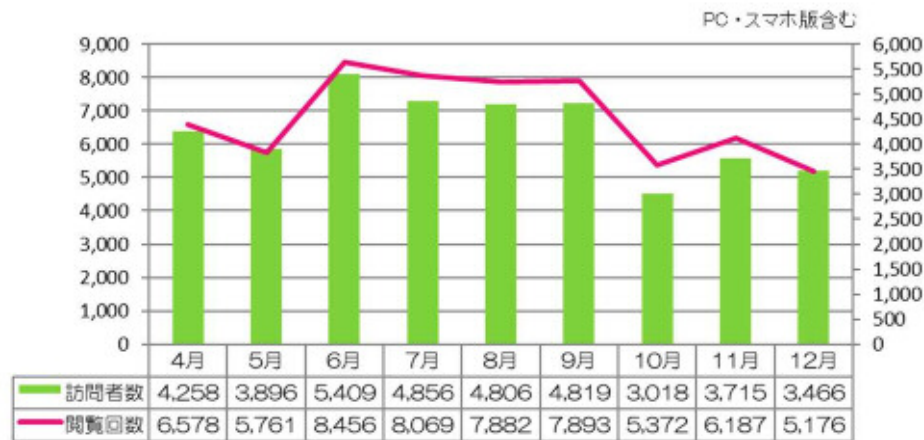
より気軽にサイトを閲覧していただけるようスマートフォン対応のサイトを10月より運用開始した。

コンテンツ別アクセス数ランキング
(平成29年4月～12月)

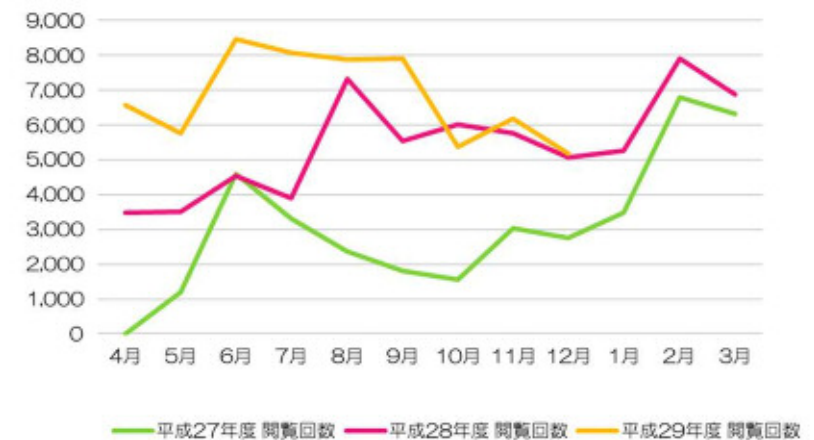
PC・スマホ版含む

順位	コンテンツ	訪問者数	閲覧回数
1	企業紹介	18,640	30,344
2	助成支援事業について	3,845	5,562
3	アドバイザー指導	2,090	3,091
4	展示会・セミナーレポート	1,547	2,821
5	連載・コラム	782	1,174

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



(5) 被災地水産物流通利用促進事業 講習会・セミナー開催

震災で失った販路を回復するには、水産加工業者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、学習したことを活用する場として大消費地でのセミナーを開催しました。

大阪府大阪市

開催日 : 平成29年9月7-9日
 参加者数 : 水産加工業者 18社
 (青森 4社、岩手 10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、関西地域の消費・販売の動向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や消費者に対して、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。



講習会 (大阪市中央卸売市場)

参加した水産加工業者の声

- 関西市場の大きさを改めて実感し、今後の事業戦略を見直すきっかけとなった。
- 多くの卸・仲卸業者と接することができ、新たな商談の機会が生まれた。



セミナー (大阪市中央卸売市場)



セミナー (大阪木津地方卸売市場)

福岡県福岡市 ①

開催日：平成29年10月6日
 参加者数：水産加工業者 3社 （宮城 3社）

講習会内容：

東北独自の水産物であるホヤの新たな販路を広げるため、九州地域でのマーケティング戦略に関する講演や、被災地水産物の安全性を消費者に正しく説明して放射能に対する不安を払拭するための講習を実施しました。

セミナー内容：

参加者が講習会で学んだことを活かして、魚食イベント「魚宴」において、一般来場者に対してホヤをPRし、来場者の反応や九州でのホヤの販売の可能性を探りました。

参加した水産加工業者の声

- ・九州の方々には馴染みが薄いホヤも、沢山の好評価をいただきました。今後はどうやって広めていくかが課題だと感じた。

福岡県福岡市 ②

開催日：平成29年10月20-21日
 参加者数：水産加工業者 8社 （青森2社、岩手2社、宮城 3社、福島1社）

講習会内容：

遠隔消費地である九州地域での東北水産加工品の販路拡大を目指し、九州地域の消費者の消費動向に関する講演や、被災地水産物の安全性について消費者へ説明できるよう、放射性物質の調査等に関する講習を行いました。

セミナー内容：

遠隔大消費地である博多市天神地区の商業ビルにおいて、東北の水産加工品の認知度向上と販路拡大を目的としたPR販売を行いました。福岡の消費者にとって馴染みが薄い東北水産加工品を積極的に紹介し、商品の安全性の取組みに係る情報発信も行いました。

参加した水産加工業者の声

- ・九州エリアでも自社製品が十分に受け入れられる可能性を実感できた。



セミナー（ベイサイドプレイス博多）



講習会（天神イムズ）



セミナー（天神イムズ）

(6) 風評被害対策セミナー実施例

「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 水産研究専門官 藤本 賢 氏

1. 平成29年3月末までの調査結果の紹介

- 1) 福島県の海面では、平成23年4-6月期には100Bq/kgを超える割合が57%となっていたが、平成26年4-6月期には1%まで低下、平成27年4月以降、基準値を超えた例はない。(他県でもH26年8月以降越えた例はない)
- 2) 平成29年3月までに、全国で103,729検体のサンプリングを実施。そのうち97.2%が基準値以下。(福島県の基準値以上のものには、事故直後の検査に高いものが含まれている。)



2. 魚種ごとの放射性セシウム濃度の減少傾向

魚種別にも放射性セシウムは減少傾向にある。水産物中の放射性セシウム濃度は着実に低下していることが確認されている。

「魚種別放射性セシウム濃度の変化」

魚種	事故直後の放射性セシウム濃度	2017年調査時(1月頃)の放射性セシウム濃度
カツオ	サバ類と同様に事故直後は基準値に近い濃度水準	海水中の濃度低下により現在1Bq/kg以下
ブリ	サバ類と同様に事故直後は基準値に近い濃度水準	海水中の濃度低下により現在1Bq/kg以下
スケトウダラ	事故直後から2年近くは基準値に近い濃度水準	世代交代が進み現在1Bq/kg以下
マダラ	スケトウダラより基準値を超えた例が多かった	世代交代が進み現在数Bq/kg以下(5年間で6千検体調査)



(水産研究・教育機構水産部の放射能と魚のQ&Aを参考に水産庁が一斉改定)

淡水魚は、体内の塩類を保持しようとする機能が働くことから、海水魚よりも放射性セシウムを排出しづらい。

無脊椎動物は、塩類が海水と体の中を自由に行き来している状態なので、海水中の放射性セシウム濃度が低下すると直ぐに体内の放射性セシウム濃度が低下。

4. 基準値(100Bq/kg)が意味しているもの

食品の放射性物質の基準値は、「仮に国内で生産された食品のすべてが基準値(一般食品は100Bq/kg、牛乳および乳幼児食品は50Bq/kg)の放射性物質を含んでいて、それを1年間食べ続けても健康への影響がないと見込まれる値」を基に定められている。食品の基準値(100Bq/kg)は、セシウム以外の放射性元素の影響も含め、すべての世代の計算結果を考慮して設定されています。

「放射性セシウム100Bq/kg」で見ているもの(2)

放射性セシウム、またそれ以外の核種による内部被曝量の見積りにあたっては、それぞれの核種からの放射線がもつエネルギー量だけではなく、体への留まりやすさや年齢や性別による摂取量の違いも考慮されています。

性別	年齢	年間摂取量 (kg)	年間被曝量 (mSv)
1歳	男女	400	0.001
1歳未満	男	310	0.001
1歳未満	女	320	0.001
7歳未満	男	190	0.001
7歳未満	女	210	0.001
13歳未満	男	120	0.001
13歳未満	女	150	0.001
13歳以上	男	130	0.001
13歳以上	女	160	0.001
13歳以上	女	190	0.001

注)年齢・性別ごとの異なる放射性セシウム濃度世界平均値を参考に、1歳未満の年齢は1歳未満の年齢を参考に設定されている。

最小値 100 Bq/kgに設定

国外の基準は?
食品の放射性セシウム濃度(Bq/kg)
アメリカ 1000
EU 1250
韓国 370~100
中国 800
マレーシア 1000
ペルー 3700~180
コロンビア 1000
(Ref:厚生労働省HP)

5. 放射線によるリスクを正しく理解するために

【基準値】放射性セシウム100Bq/kg(一般食品)が意味するもの

- ・ 内部被曝を年間1mSv以下に抑えることが目的。
- ・ 1年間食べ続けても1mSv/年を越さないように設定
- ・ 放射性セシウム以外の核種の影響も考慮している
- ・ 核種の体内への留まりやすさや、年齢や性別による摂取量の違いも考慮している

= 誤解の例 =

100Bqの魚を1回でも食べると危ない、という基準(基準値)である。基準値はセシウムしか考えていないので、ストロンチウムが心配。子供は放射線の影響を受けやすいので100Bqは基準が甘いのでは。

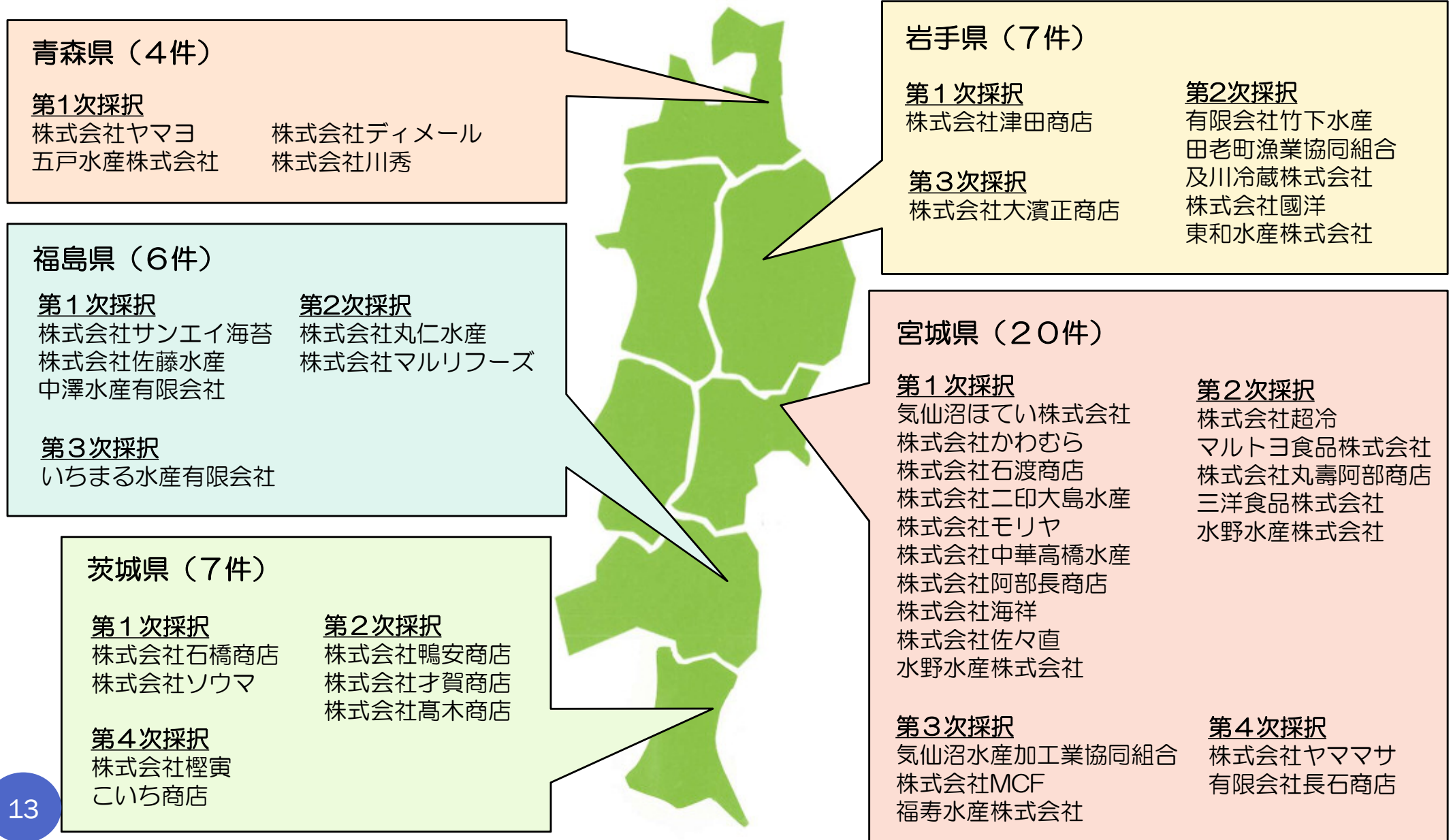
まとめ

- ・ 国内の水産物は適切なモニタリング体制が整備されており、市場に流通する水産物の安全性を確保している。
- ・ 現在では、海水の放射性セシウム濃度は着実に低下している。海底土の汚染は直接・間接的に魚へは移行しにくい。海産物が基準値をこえるような新たな汚染が生じる可能性は極めて低い。
- ・ 食品の放射性物質の基準値は、「仮に国内で生産された食品のすべてが基準値の放射性物質を含んでいて、それを1年間食べ続けても健康への影響がないと見込まれる値」を基に定められている。

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 採択件数 **44件**（第1次採択件数：20件 第2次採択件数：15件 第3次採択件数：5件 第4次採択件数：4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。

(3) 平成29年度水産加工業等販路回復取組支援事業 第2次採択事業者一覧(15件)

所在地		取組実施者名	取組概要
岩手県	下閉伊郡 岩泉町	有限会社竹下水産	販路回復のため、これまでに新商品の開発等に取り組んできたが、試作品は手作業による製造コストが掛かりすぎて製品化できなかったことに加え、原料価格も高騰したこと等から販路回復に至っていない。このため、近隣地域で水揚される規格外原料を使用することで、原料価格を抑えるとともに、機器を導入することで大量生産による製造コストの抑制及び品質の均一化を図り市場競争力を高め販路回復を図る。
	宮古市	田老町漁業協同組合	風評被害による取引低下、震災後続く慢性的な労働力不足により販路回復がままならないことから、機器を導入し生産性の向上を図るとともに、これまで業務用向けのみであった商品の少数包装を行う事で販路の拡大を図る。
	大船渡市	及川冷蔵株式会社	サンマ、サケなど主力魚種の原材料コストの高騰により、製品価格に影響及び利益率の減少を招くこととなったため、売上が伸びている干物製造の生産性向上に必要な機器及び付加価値を付けた新製品開発のための機器を導入し、売上の回復を図る。
		株式会社國洋	震災後、人材不足を補うための生産効率の向上を行うとともに、新規製造ラインの構築を行い、販路の回復を行ってきたが、さらなる販路拡大のため、販売先から要望のある新商品(フライ商品)にも対応できるように機器整備を行い、売上回復を図る。
		東和水産株式会社	鮮魚や冷凍した魚を全国の間屋を通じ国内加工・輸出向けに販売しているが、震災時の塩害で生産ラインの効率が低下し、生産量が減少、さらにライン上に鮮魚が長時間滞在することで衛生管理の観点からも懸念が生じている。一方、輸出国側の輸入品に対する衛生基準は強化されている。このため、機器の導入を行い、生産ラインの構築により生産量を確保し、また、衛生管理を強化することで販路拡大を図る。
	宮城県	気仙沼市	株式会社超冷
マルトヨ食品株式会社			主たる商品は、サンマ・サバ等の塩干品・燻製品であるが、人手不足により生産体制が整わないことで受注に対応できずにいることから、機器導入により作業効率の改善を行うとともに、新商品の開発を行い、新たな販売先の模索を行いながら、販路の回復を図る。
南三陸郡 本吉町		株式会社丸壽阿部商店	従来取引先に対し営業を行ってきたが、棚の取り返しは困難な状況。また、労働力不足により生産が追いつかず、一部商品は注文に対応できていない。このことから新たなブランド商品の構築を行い、更には省人化機器を導入し、生産性を高め、対応できなかった注文に対応できる体制を整え販路を回復する。

所在地		取組実施者名	取組概要
宮城県	石巻市	三洋食品株式会社	震災後は、サバを主体とした各種缶詰製造を行っているが、新たにイワシ、ブリ等を利用した缶詰の要望も受けている。しかしながら、現有の設備では顧客が要望する新たな付加価値商品の製造が困難であり、また人手不足のため生産性が上がらず、販売先の求める数量等に応えられていない状況。このため、機器の導入により新商品の開発及び生産性の向上を行なうことで販路拡大と売上の回復を図る。
		水野水産株式会社	異物混入により主要商品等の売上・販路拡大に懸念があること、また従業員の人員確保がままならず、検品作業が困難となっているため、機器導入による検品作業の精度向上・効率化により、既存販売先の信頼確保と納品量増大による販路拡大を図る。
福島県	相馬市	株式会社丸仁水産	鮮魚の仕入・箱詰出荷等を行っているが、震災前の売上までは回復していない状況。新たに加工機器を整備して、タコの加工、干物の製造等を行い、売上と販路の回復を図る。
		株式会社マルリフーズ	主力製品であるアオサ海苔の原料の仕入れ・販売が困難な状況となっている中で、新たな仕入確保ができることとなったことから、販売先から要望のある安定的に安心・安全な製品の製造ができるようにするため、新たに機器の導入を行い、品質のよい製品の製造並びに生産能力の向上により販路回復を図る。
茨城県	神栖市	株式会社鴨安商店	加工品部門の生産販売は、震災前の水準までに回復したが、魚類の凍結加工部門による売上は人出不足等により低迷しているため、鮮魚受入れから凍結箱詰め・箱抜きに至る工程の省人化と生産性の向上を図り、販路と売上の回復を図る。
		株式会社才賀商店	輸出国による衛生基準の強化、販売先の寡占化により販路回復が低迷していることから、他社商品との差別化を行うため、冷凍備品の材質を切り替えることで、商品を販売先の要望の応えられる品質にし、販路の回復を図る。
		株式会社高木商店	缶詰部門では、製品の箱詰作業がネックとなり生産数量増加の阻害要因となっていることから、省力化機器を導入し、生産数量の増大に努めてコストダウンを図ることで受注量の増加を目指す。

(4) 平成29年度水産加工業等販路回復取組支援事業 第3次採択事業者一覧(5件)

所在地		取組実施者名	取組概要
岩手県	宮古市	株式会社大濱正商店	現状の凍結設備では、販売先の期待する品質を確保できず、凍結品の量産体制も確保できない状況にある。また、人手不足等からイカ等の加工作業の継続が困難な状況となっている。このことから、機器の整備を行い、販売先の要望する品質を保持するとともに、省人化機器の導入を行い、量産体制を確立し、販路回復を行う。
宮城県	気仙沼市	気仙沼水産加工業協同組合	更なる販路拡大を行うためには、一度に大量の凍結作業を受ける体制の整備と配送部門の強化が必要な状況にある。このことから、機器整備を行い、対応できなかった依頼への対応をできる体制づくりを行い、販路回復に努める。
		株式会社MCF	気仙沼で水揚げされるアナゴや未利用魚、規格外魚を使った商品開発を行い、展示会等にも積極的に参加し、少しずつ自社商品の売上が伸びているが、労働力不足で売上の伸びている自社製品の製造が追いつかず、売上が回復しきれない現状。このため、省人化機器の導入を行い、生産量を増加させ売上回復を図る。
		福寿水産株式会社	パッケージデザインやパンフレット等の対応が遅れており、販路につなげていないことから、販売等の専門家からの指導を受け、パッケージデザイン、ホームページ等の制作を強化し、更なる販路拡大を図る。
福島県	相馬市	いちまる水産有限会社	生産能力は、コウナゴ・シラスを中心に震災前の半分程度まで回復してきたが、新たな販路の開拓、それに伴う加工設備の整備並びに、労働力不足が課題となっている。このことから、均一な品質、安定的な供給、安心・安全な商品の供給、製造コストの削減を行うため機器の導入を行い、販路の拡大に努める。

(4) 平成29年度水産加工業等販路回復取組支援事業 第4次採択事業者一覧(4件)

所在地		取組実施者名	取組概要
宮城県	塩竈市	株式会社ヤママサ	他地域企業の商品に売場を奪われ、震災前までの売上回復には至っていない。また、人手不足により、顧客の細やかな要望に応えられない状況にある。このことから、主にサバ、サンマ等の切身、漬け魚等の内容量が少量の個食対応商品を開発し、百貨店や高級スーパー等及び一般顧客に対して売り込み、販路回復を図る。
	東松島市	有限会社長石商店	人員確保が困難な状態であり、人手不足と加工場の設備スペックの問題で、加工販売においては震災前の約6割程度の取引先との取引に留まっている。この状況を打開するため、社にマッチした加工生産ライン機器、省人化機器を導入し工場生産効率を上げるとともに、以前より取引先から要望のある高付加価値化加工商品を開発し、販路回復を図る。
茨城県	ひたちなか市	株式会社樫寅	震災前に取引のあった量販店への営業を行うことで売上の回復を図ってきたが、震災の影響により震災前に行っていた海外輸出ができなくなり、販路を奪われたままとされている。この現状を打開するため、機器の導入を行い、震災前より行ってきた蒸しえび等加工事業の拡大を図り、販路・売上の回復を図る。
	北茨城市	こいち商店	取引先の市場より、高品質化(減菌・見た目の向上等)を要望されているが、現状の機器等では対応できない状況にある。このことから、機器の導入により製品の品質を向上させ、また、製造量を安定させることで市場ニーズに対応し販路回復を図る。

※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

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

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

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