

別記様式 1

(記載例)

令和 2 年度水産加工業等販路回復取組支援事業課題提案書

番 号
年 月 日

※〇〇第*号は、各社にて起案番号がある場合のみ記載

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

代表理事会長 中山嘉昭 殿

住 所 〇県〇市〇***番地
商号又は名称 株式会社〇〇水産
代表者役職氏名 代表取締役 〇〇〇〇 印
※ 代表者印を押印すること。

令和 2 年度水産加工業等販路回復取組支援事業を実施したいので、別添のとおり関係書類を添えて提出します。

別記様式2

令和2年度水産加工業等販路回復取組支援事業課題提案書別添
兼 令和2年度水産加工業等販路回復取組支援事業計画書案

住 所	〒***-**** ○県○市○***番地
取組実施者名	株式会社○○水産
代表者役職氏名	代表取締役 ○○○○

1 取組実施者概要

会社名	株式会社○○水産		
代表者氏名	代表取締役 ○○○○		
所在地	〒***-**** ○県○市○***番地		
工場所在地	〒***-**** ○県○市○***番地		
電話／FAX	電話：**-****-**** / FAX：**-****-****		
E-mail	E-mail：○○○@**.jp		
資本金	1,000万円		
設立年月日	平成2年10月1日		
現在の事業内容 (生産品目)	業務用加工、フィレ加工 等 たらフィレ、サケフィレ 等		
従業員数	常勤役員	○名	
	常用雇用者	△名	
	非常用雇用者 (パート社員等) (外国人実習生等)	◆名 (パート：□名) (外国人実習生：●名)	
	合 計	**名	
売上高の推移	震災前 過去3ヶ年度	平成19年9月～20年8月	売上 550 百万円
		平成20年9月～21年8月	売上 560 百万円
		平成21年9月～22年8月	売上 570 百万円
	直近 過去3ヶ年度	平成28年6月～29年5月	売上 280 百万円
		平成29年6月～30年5月	売上 450 百万円
		平成30年6月～令和元年5月	売上 500 百万円

(注) 売上高の推移は、原則として平成23年3月を含む年度を除く

2 取組実施者の要件

項目	項目名	説明
1	青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県及び千葉県に水産加工施設が所在していること。	登記簿謄本のとおり現在の住所に在している。このことは、商工会議所発行の営業証明書、登記簿謄本等でも確認できる。
2	東日本大震災による直接的又は間接的被害を受けていること。	直接被害であり、**市発行の罹災証明書を添付が証明となる。
3	水産加工施設が復旧し、生産能力が回復していること。	復興アドバイザー（又は自己申告）による稼働実績証明書及び工場現場写真から生産能力が回復していることが証明できる。
4	被災前と比較し、売上が減少していると認められること。	決算書を添付。震災前、直近の各3か年度平均において、震災前と比較し**の売上減少がある。
5	売上の減少と被災との因果関係が客観的に認められること。	決算書を添付。 売上の減少は、工場全壊のため生産減少したこと、並びに原発による風評被害により販売先の取引中止により売上減少となったが要因であり、被災と売上減少の因果関係はあると考えている。
6	復興アドバイザーによる指導を受けていること	復興水産販路回復アドバイザー名： **** 指導内容概要： 市場向けになっているフィレ製品の高度加工を実施すべき。 高度加工したものを、直接又は問屋等を経由した市場外流通として販売すべき。 タラ製品は鍋用商材等の冬向けアイテムの印象が強いので、周年販売できるアイテムを開発するか、別の魚種を増やす等も考えるべき。

(注) 1 項目ごとに説明を記載すること。

ただし、該当証明書類がある場合は、その旨記載し、別途該当証明書を添付すること

2 項目1 登記簿謄本を添付

項目2 直接的な被害の場合は、罹災証明書、被害証明書、特別被害証明書を添付
間接的な被害の場合は、その説明を記載すること

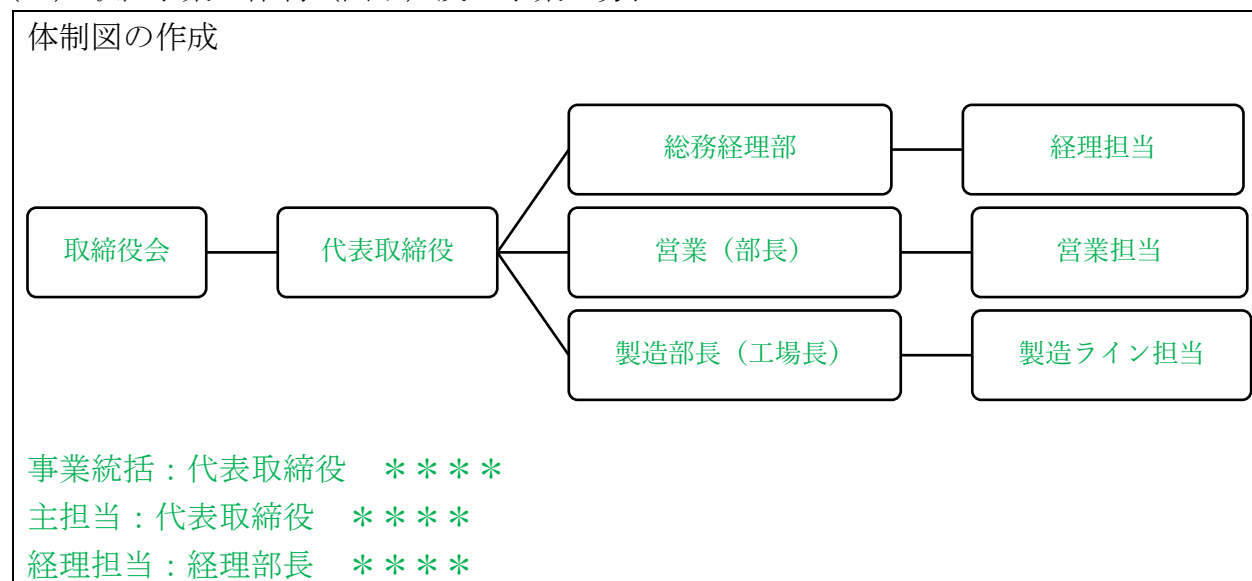
項目3 稼働証明書、又は、それに代わる施設が稼働していることを証明できる書類
(その他、震災前と震災後の加工施設等の写真を添付すること)

項目4・5 震災時直近3ヶ年分並びに現在直近3ヶ年分の決算書等の提出

項目6 指導を受けたアドバイザー名並びに取組計画に関するアドバイス概要を記載すること

3 取組事業の体制・分担等

(1) 取組事業の体制（図示）及び事業の分担



(注) 1 関係者等との協力体制や実施体制についてわかりやすく記入すること。

2 上記項目について記入するほか、事業実施責任者及び補助者の役職・氏名及び役割分担等の事業実施体制がわかる概念図やフロー図等を記載すること。

(2) 主任担当者及び経理担当者

区 分	役 職	氏 名
主任担当者	代表取締役	＊＊＊＊
経理担当者	経理部長	＊＊＊＊

(注) 実質的な担当者及び助成金の経理事務を行う経理責任者を1名記載すること。

(3) 取組事業の連携及び協力先

区 分	連携先・協力先
連携先	名称： ○○
	所在地： ○県○市○＊＊＊＊番地
	担当者役職氏名： ○○部長 ○○○○
	内容： 取組事業における○○については、当該連携先とともに推進します。
協力先	名称： ○○
	所在地： ○県○市○＊＊＊＊番地
	担当者役職氏名： ○○部長 ○○○○
	内容： 取組事業における○○については、当該協力先からアドバイスを求めます。

(4) 取組事業の委託先

区 分	委託先
委託先	名称： ○○
	所在地： ○県○市○***番地
	担当者役職氏名： ○○部長 ○○○○
	委託内容： 経営コンサルタント
	委託理由： 販路拡大にあたっては業務改善が必要であり、 ○○であるため本事業の主旨に最も適しているため

4 他の補助事業申請状況

(1) 当該年度における他の補助事業、委託事業への申請状況（予定も含む）

事業の名称	交付者	事業概要	補助又は助成金金額 (円)
○○事業	国 (○省)	○○について、機器を導入し、衛生管理を強化します。	***
○○事業	○○県	○○について、施設を更新し、輸出先を増やします。	***
○○事業	○○市	○○について、新商品開発を推進し、魚食普及を推進します。	***

(2) 過去3年間における補助事業、委託事業の実績

事業年度	事業の名称	交付者	事業概要	補助又は助成金金額 (円)
平成 27 年度	○○事業	○○県	○○について、施設を更新し、輸出先を増やしました。	***
平成 28 年度	水産加工業等販路回復取組支援事	**センター	○○について、新商品の開発を行い、国内及び海外市場向けに販売拡大を行いました。	***
平成 29 年度	水産加工業等販路回復取組支援事	**センター	販売先からは、生産数量に応じるため、生産効率の向上に寄与する機器の導入を行い、販売先の要望に応えながら、販売拡大を行いました。	***

5 実施内容

(1) 取組事業に係る課題について

これまで販路回復等の取り組み内容とその結果を踏まえた本取組事業の全体像について

【これまでの取組内容と現在の課題】

弊社は、鮮魚出荷事業、開き・フィレ加工事業・製氷事業等を営んでおり、加工の主力商材は、震災前から現在に至るまでタラやサケのフィレ製品であり、販路先は、卸売市場主体である。

弊社は、震災にて工場が全壊。他の補助事業等を利用し、加工施設を復旧し、生産能力は、震災前の**まで回復することができた。このことを受けて、震災前に取引を行っていた販売先に弊社製造商品の営業等を行ってきたが、震災前からの取引先においては、震災直後の品薄時に無理して出荷してもらった現在の取引業者との関係を断つことが難しいこと、さらに、新規の販売先に営業を行っても、商品の特徴を掴んでいただくことが出来なく、売上が回復しきれていないのが現状である。また、震災後の労働力不足は現在も続いており、現在、募集を行っていても必要人員が集められなく一部製品が注文に応じられない現状である。

【本事業を行う目的】

弊社としては、アドバイザー等のご指摘も参考にし、本取組事業では、差別化商品の製造のため、粕漬けや西京漬け等を湯煎で調理できる簡便商品の開発、そしてその販売先の開拓のための市場調査委託、さらに新商品開発を円滑におこなうための工場生産効率改善に向けたコンサルタント指導委託を行うとともに、省人化機器の導入を行い、対応できなかった注文に対応できる体制を整え、販路回復することを目的とする。

- (注) 1 現状の業績、業態を踏まえ、これまで行ってきた取組を具体的に記載すること
2 震災前の状況・環境等と震災直後、現在の状況・環境等並びに1を踏まえて、販路回復等にあたっての課題を具体的に記載すること
3 1、2を踏まえて、本取組事業を活用して行う目的について具体的に記載すること

(2) 取組事業に係る「事業の大枠の区分」「マーケティングの基本事項」について

<p>① 事業大枠の区分</p>	<p>④ 新商品を新しい市場に展開させることで売上回復させる事業 (ア) 新商品である、湯煎簡便調理食品を末端の高級スーパー等へ販売していくことを計画している。販売先とは、これまで商談を行ってきたが、常温品の提案が欲しい、調理済商品が欲しいとの提案を受けていたことから、このマーケットに食い込めるのではないかと考える。 (イ) これまで卸売市場主体であったことから、量販店、高級スーパー等の市場調査を行っておらず、営業方法も昔ながらのままであった。今後は、市場調査、営業力強化を行いながら、他社との差別化を明確にし、量販店、高級スーパー等へ営業を強化していく予定である</p>
<p>② マーケティングの基本事項</p>	<p>① 対象市場、顧客 ア) △▲ イ) B社</p> <p>② 商品により満たそうとしている顧客ニーズ 調理等の手間を省く簡便商材。 端材等の生ゴミを極力減らす湯煎商材。</p> <p>③ 商品の持つ特徴、優位性 湯せんやレンジアップなど簡単な調理で丸ごと食べることができる商品であり、スチームオーブン等を使用し製造することから、味も簡単な調理の割においしくできるようになっている。また、機械化による製造コストダウンができ、他社との差別化等が実施可能となる。</p> <p>④ 商品の価格想定 タラ西京漬け 納品価格 150 円/2 切 末端価格 210 円/2 切 サケ粕漬け 納品価格 250 円/2 切 末端価格 325 円/2 切</p> <p>⑤ 商品の販路、販売手法 商品の販路は、新販路先である△▲やB社を予定。 商品の販売手法について、△▲は、直接の納品。B社に対しては、A社を帳合しての販売を予定。</p> <p>⑥ 商品の宣伝、営業、販促方法 宣伝については、新規の販路開拓を含めての考えとして、営業を行うとともに、8月に開催予定の東京シーフードショー、スーパーマーケット・トレードショー等に出展することを計画している。 営業については、新規取引先に対しては訪問、新商品提案を計画している。 販促方法については、販売先からの要請があり次第、対応することを予定している。</p>

(注) 「事業の大枠の区分」「マーケティングの基本事業」について記載してください。

● 事業の大枠の区分

- ① 既存商品を売上が落ち込んでいる既存市場で売上回復させる事業
- ② 既存商品を新しい市場に展開することで売上回復させる事業
- ③ 新商品を既存市場に展開させることで売上回復させる事業
- ④ 新商品を新しい市場に展開することで売上回復させる事業

のいずれか、あるいは複数の枠組みの取組であるのか記載すること。

また、上記の区分にどれにも該当しない取組である場合は、どのような取組事業であるかを区分として記載すること

● マーケティングの基本事項

- ① 対象市場、顧客、
 - ② 商品により満たそうとしている顧客ニーズ
 - ③ 商品の持つ特徴、優位性、
 - ④ 商品の価格想定
 - ⑤ 商品の販路、販売手法、
 - ⑥ 商品の宣伝、営業、販促方法
- についてポイントを整理し記載すること

(3) 個別取組事業の内容

(注) 1 該当する項目のみを記載すること。

2 該当する項目の事業内容、狙いを記載すること

3 該当する項目の詳細については、積算内訳を別添すること

4 該当する項目が商談旅費、展示会出展経費等の場合、回数、人数、展示会名等具体的に月毎に記載すること。

5 仕様欄には、〇〇型、〇〇kg/時間など大まかな仕様を記載すること。

① 助成対象：新商品開発等のために必要な加工機器の導入経費、資材費等

ア) 内容

項目	内 容
内容	蒸気式レトルト装置並びに包装用機械の導入
狙い	試験製造していた新たな調理済加工品（たら、鮭、さば等の粕漬け・西京漬け等）を末端へ売り込んでいくため、大量生産機器を導入し、製造コストの削減、需要数量への対応を行うことを狙いとする。 また、包装用のゴミを減らす目的として、トレイを用いた製品ではなく、袋入れの製品として真空包装を行い、ニーズにマッチした製品づくりを行う。

イ) 詳細

品名	仕様	数量	単価 (円)	金額 (円)	設置場所 使用場所	生産 能力	備考
蒸気式レトルト装置	固定網 10段	1式	9,000,000	9,000,000	株式会社 〇〇水産	80袋/ 回	
真空包装機	10袋/回	1式	6,000,000	6,000,000	株式会社 〇〇水産	10袋/ 回	
真空袋		300	6,000	1,800,000	株式会社 〇〇水産		
事業小計				16,800,000			

② 助成対象：販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等

ア) 内容

項目	内 容
内容	
狙い	

イ) 詳細

品名	仕様	数量	単価 (円)	金額 (円)	設置場所 使用場所	生産 能力	備考
事業小計							

③ 助成対象：労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器

ア) 内容

項目	内 容
内容	フィレ加工ラインの機械化（ヘッドカッター一式、自動フィレマシーン一式、洗浄機一式のライン化）
狙い	現在、手作業で行っているフィレ加工を機器の導入により省人化する。 12名の作業員を8名まで削減する計画。

イ) 詳細

品名	仕様	数量	単価 (円)	金額 (円)	設置場所 使用場所	生産 能力	備考
フィレ加工ライン	ヘッドカッター、自動フィレマシーン、洗浄機等	1式	15,000,000	15,000,000	株式会社 〇〇水産	3トン /h	
事業小計				15,000,000			

④ 助成対象：冷蔵庫保管経費及び倉庫等保管経費

ア) 内容

項目	内 容
内容	
狙い	

イ) 詳細

品名	保管期間	数量	単価 (円)	金額 (円)	備考
事業小計					

⑤ 助成対象：原料調達に必要な運送経費

ア) 内容

項目	内 容
内容	
狙い	

イ) 詳細

品名	運送場所	数量	単価 (円)	金額 (円)	備考
事業小計					

⑥ 助成対象：マーケティング調査経費

ア) 内容

項目	内 容
内容	類似商品のマーケティング調査
狙い	新商品製作のため、類似商品の市場情報収集をこれまでとは違った別な観点行い、弊社開発の新商品の販売先の開拓、新商品のコンセプト等、現在のニーズにマッチしているのかを確認するとともに、販売の方向性について再検討することで、確実に販売増を狙いとする。

イ) 詳細

調査項目	件数	単価 (円)	金額 (円)	備考
類似商品のマーケティング調査	1 件	1,500,000	1,500,000	
事業小計			3,000,000	

⑦ 助成対象：コンサルティング経費

ア) 内容

項目	内 容
内容	生産効率の向上
狙い	新商品開発を行うことから、製造管理並コンサルタントによる指導を受け、従来の製造ラインとのバランスを保つこと及びさらなる生産効率の向上をさせることを狙いとする。

イ) 詳細

コンサルタント項目	依頼予定先の名称	金額 (円)	備考
製造ラインからの生産効率の向上指導	**株式会社 (予定)	1,500,000	
事業小計		1,500,000	

⑧ 助成対象：商談旅費、展示会出展経費等

ア) 内容

項目	内 容
内容	新規販売先営業 食品開発展 (3日間) スーパーマーケット・トレードショーに出展予定。(2日間)
狙い	年末、年始商材の販売先獲得のために、10月からに拡販活動を行い、又は新規販路先に拡販するために、商談を行う。 当社の知名度向上を目指すこと、併せて販路の開拓を目指すために商談会へ出展する。

イ) 詳細

展示会・商談会の名称 (商談先)	開催日 (実施予定日)	開催場所 (商談場所)	金額 (円)	備考
商談旅費等	11月	東京、大阪等	36,000	1名分
商談旅費等	12月	東京、大阪等	30,000	1名分
食品開発展				
出展料	12月3-5日	東京	500,000	
出展経費	12月3-5日	東京	865,000	
旅費	12月3-5日	東京	105,000	3名分
宿泊代	12月3-5日	東京	30,000	3名分
スーパーマーケット・トレードショー				
出展費用	2019年2月	東京	1,500,000	
出展経費	2019年2月	東京	1,365,000	
旅費	2019年2月	東京	105,000	3名分
宿泊代	2019年2月	東京	30,000	3名分
事業小計			4,566,000	

⑨ 助成対象：新商品開発支援経費等

ア) 内容

項目	内 容
内容	
狙い	

イ) 詳細

助成項目	金額 (円)	備考
事業小計		

⑩ 助成対象：その他水産庁長官が販路回復等の取組の実施に必要と認める経費
 ア) 内容

項目	内 容
内容	
狙い	

イ) 詳細

助成項目	金額 千円	備考
事業小計		

6 取組事業における数値目標、実現性並びに波及効果等について

項目	内容
数値目標	<p>本事業での初年度の売上額は、6,000,000円（10月～3月） 2年度の売上額は、13,200,000円（4月～3月） ⇒販売単価は年毎に0.5%の上昇を目指す。（収支計画） 3年度以降の販売数5%の上昇を目指す。</p>
取組事業を達成するための実現性について	<p>製造については、新規機械を導入することにより、能力が確保できることから実現可能である。</p> <p>販売については、既に試作を行っており、新規販売先より具体的な商品パッケージの提示を受けるまでとなっていることから、今後については、販売に向けた条件（価格、納入量等）を詰めるだけになっていることから、実現可能である。</p> <p>また、新規販売先については、展示会等に参加することで顧客の取り込みを図り、より実現性の高い内容としたい。</p>
取組事業を実施することの効果並びに波及効果等について	<p>当地区では卸売市場対応を行っている業者がまだ多い。市場経由となると、帳合先が増える⇒経費が増す、価格が安い方が採用される⇒乱売による疲弊とメリットも少なく、じり貧になることが懸念される。</p> <p>弊社がこれまでと違い、新たな販売先への納品が可能となれば、そのノウハウを所属する協同組合の組合員に提示し情報を共有することで、地域活性化・同業者への良い例示として地域・同業者への波及効果が見込める。</p>

(注) 1 数値目標は、具体的な項目をたてて記載してください。

2 取組事業を達成するための実現性は、根拠を示して、記載してください。

3 取組事業を実施することの効果並びに波及効果等は、地域全体への波及効果等を踏まえて記載してください。

7 取組事業の実施期間並びにスケジュール

(1) 取組事業の実施期間

令和2年 月（助成交付決定日） ～ 令和3年3月31日

(2) 取組事業の年間実施スケジュールについて

- *月：交付決定 ⇒ 事業開始
- ◆機械の導入（*月末設置終了）
- **月 原料の買い付けを開始。
- **月 機器の発注
- **月 機器の納品・試験稼働
- **月より加工開始。
- **月末までに仕入れた原料の半分の加工を終了。
- **月より++へ営業強化

(注) 取組計画で実施予定の内容をできるだけ表や数値化し記載すること

8 取組事業の経費内訳

(1) 当年度収支予算

① 収入

単位：

円

区分	事業費 (A + B)	助成金 (A)	自己負担金 (B)	備考
当年度	39,366,000	26,244,000	13,122,000	〇〇銀行〇〇支店

(注) 1 自己負担金について、自己負担であるのか、借入金であるのか資金の調達先を備考欄に記載すること。

2 借入金の場合は、借入先銀行並びに支店名を備考欄に記載すること

② 支出

単位：円

経 費	事業費 (A+B)	助成金 (A)	自己負担金 (B)	備考
① 新商品開発等のために必要な加工機器の導入経費、資材費等	16,800,000	11,200,000	5,600,000	
② 販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等	0	0	0	
③ 労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器	15,000,000	10,000,000	5,000,000	
④ 冷蔵庫保管経費及び倉庫等保管経費	0	0	0	
⑤ 原料調達に必要な運送経費	0	0	0	
⑥ マーケティング調査経費	1,500,000	1,000,000	500,000	
⑦ コンサルティング経費	1,500,000	1,000,000	500,000	
⑧ 商談旅費、展示会出展経費等	4,566,000	3,044,000	1,522,000	
⑨ 新商品開発支援経費	0	0	0	
⑩ その他水産庁長官が販路回復等の取組の実施に必要と認める経費	0	0	0	
合 計	39,366,000	26,244,000	13,122,000	

(注) 1 消費税等を含まない取組事業に係る一切の経費を記載すること2 実際に収入および支出が見込まれるものを記載すること3 助成対象経費の内訳(積算明細)を作成すること(別紙可)

9 取組事業の評価方法

(1) 評価方法

- 1) 本事業実施後の会社全体の売上高、経常利益、営業利益を提示し、収支計画と比較し、分析・評価を行う。
- 2) 魚種ごとの販売実績（数量）を提示するとともに、本事業の取組による売上高、経常利益、営業利益を提示し、収支計画と比較し、分析・評価を行う。
- 3) 省人化については、実際の作業効率を実数時（作業員、作業時間等）として導入前と導入後で比較し、評価を行う。
- 4) また、市場調査等の実施から、どの年齢層、どの販売先で当社商品の評価が良かったかなどを調査し、本計画にどれだけ反映出来たかを評価する。
- 5) 営業実績については、商談等で成立した新規件数について提示し、従来商談等との比較、目標との比較を行い、分析・評価を行う。

(注) 1 事業実施によってどのような効果が期待できるのか、成果目標をできるだけ定量的に記入してください。

2 その効果を客観的に評価する方法を具体的に記入してください。

(2) 初年度から5ヶ年間の収支計画

単位：円

年度	売上高 (a)	営業総利益 (A)	経費 (B)	経常利益 (A - B)	備 考
初年度 (10月～3月)	21,000,000	1,000,000	900,000	100,000	会社全体
	3,000,000	400,000	350,000	50,000	本事業
2年度 (4月～3月)	420,000,000	30,000,000	21,000,000	9,000,000	会社全体
	13,200,000	1,200,000	1,000,000	200,000	本事業
3年度 (4月～3月)	470,000,000	40,000,000	27,000,000	13,000,000	会社全体
	14,400,000	2,200,000	1,900,000	300,000	本事業
4年度 (4月～3月)	510,000,000	50,000,000	35,000,000	15,000,000	会社全体
	18,000,000	3,500,000	3,100,000	400,000	本事業
5年度 (4月～3月)	560,000,000	70,000,000	55,000,000	15,000,000	会社全体
	24,000,000	5,000,000	4,500,000	500,000	本事業

(注) 助成事業を実施した会社全体収支計画並びに本事業における収支計画を記載すること
 初年度は、事業開始月から申請者の会計期末までの金額を記載すること
 2年度以降は、申請者の会計年度1年間の金額を記載すること

(添付資料)

- ・経費明細書
- ・会社・組織概要
- ・定款など
- ・直近3ヶ年度並びに震災時直近3ヶ年度の決算書（貸借対照表、損益計算書及び販売費及び一般管理費の計算内訳（又はそれらに代わるもの）、製造原価報告書）
- ・現在事項全部証明書（又は、登記簿謄本、抄本）
- ・り災証明書（又は、被害証明書又は特別被害証明書）のコピー等
- ・稼働証明書
- ・その他必要な書類

稼働証明書

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 御中

弊社（弊組合）が、現在も安定して稼働していることを証明します。

記

会社名	株式会社〇〇水産
代表者氏名	代表取締役 〇〇〇〇
住所	〒***-*** 〇県〇市〇***番地
加工商品名	業務用加工、フィレ加工 等 たらフィレ、サケフィレ 等
稼働時期 (又は、稼働有無)	2012年4月～ (又は、2018年7月現在稼働中)

2020年3月3日

(証明者) 所在地：〇県〇市〇***番地
社名：株式会社〇〇**
役職名：代表取締役
(復興水産販路回復アドバイザー)
氏名：〇〇〇〇 印

※本稼働証明書について、水産加工業等販路回復支援事業以外には、使用致しません。

※復興販路回復アドバイザー等、第三者からの証明を原則とする。(会社の場合は、代表者)

※ただし、自社での証明をされる場合は、震災後の稼働している工場の写真を添付すること。