

# 産業成長戦略の平成 30 年度の進捗状況等

分野：水産業分野

戦略の柱：流通・販売の強化

取組方針：外商ビジネスの拡大、産地市場の機能強化

## 【概要・目的】

少量多品種の特性を活かした外商の拡大や消費地市場とのネットワークの強化を図るとともに、鮮魚の高鮮度処理体制の構築・定着など産地における競争力の維持・強化を図る。  
また、オリンピック・パラリンピックを見据え「応援の店」と連携した高知の外国人向けプロモーションを実施する。

## 平成 30 年度の当初計画 (P)

### 1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
  - 「応援の店」登録店舗の拡大（100 店舗）
  - 「応援の店」訪問による産地情報の提供及びニーズ収集（200 店舗）
  - シェフグループへの取組み支援（5 回）
  - 「応援の店」を活用した養殖マグロフェアの開催（20 店舗）【新規】
  - グルメサイト及び SNS を活用した「応援の店」の情報発信
  - Facebook を活用した「応援の店」と「産地」との交流【新規】
  - オリパラを見据えた外国人向けプロモーションの試行【新規】
    - ・外国人向けの Web サイト内で「応援の店」等の情報発信（5 店舗）
    - ・外国語対応のヘルプデスクによる「応援の店」の予約代行
- (2) 県内産地の対応力の強化
  - 産地見学会及び商談会の開催（20 店舗×2 回）
    - ・「応援の店」と「県内参画事業者」とのマッチング
  - ホテル・チェーン店等の産地招へい（4 店舗）
  - 「応援の店」との情報交換会の開催（2 回）
  - 築地につばん漁港市場等での試食提案会の開催（関東 1 回、関西 1 回）
  - 取引開始に向けたサンプルの提供及び評価の取得
    - ・取引の可能性が高い登録店舗へのサンプル提供（200 件）
    - ・取引の可能性が高い高級店への高級・高鮮度魚のサンプル提供（60 件）
  - インターネットを活用したテスト販売【新規】
  - 定置網等における高鮮度処理の指導・助言（5 箇所×5 回）
    - ・定置網等で水揚げされた魚の血抜き、神経締め等の指導
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
  - 消費地市場での外商活動、量販店等での高知フェアの開催（20 店舗）
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築
  - 県内参画事業者グループによる物流等課題支援
    - ・県内参画事業者による物流試験等の実施（3 グループ）
  - 関係事業者と連携した最適な物流方法についての検討
    - ・複数産地の鮮魚集荷による物流の検討

### 2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
  - ・衛生管理意識のさらなる向上のため、施設の汚れを拭取り検査で調査
  - ・衛生管理講習会を、東部及び西部で各 1 回実施
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
  - ・佐賀魚市場への市場集約に向けた協議推進

## 計画を進めるに当たってのポイント

### 1. 外商ビジネスの拡大

事業間の連携を図り販路拡大に繋がる「応援の店」の登録

### 2. 産地市場の機能強化

各市場施設が抱える課題抽出と漁協の経営体力に見合った施設整備

## 平成 30 年度の取り組み状況 (D)

### 1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
  - 「応援の店」登録店舗数拡大：100 店舗/12 月末 129 店舗
  - 「応援の店」ニーズ収集等：200 店舗/12 月末 144 店舗
  - 「高知家の魚」情報交流広場（Facebook）  
登録数：「応援の店」40 店舗 48 名、「県内参画事業者」15 業者 19 名（12 月末）
  - 「応援の店」を活用した養殖クロマグロフェアの開催：1/24-2/21 関東 20 店舗（予定）
  - シェフグループへの取組み支援：12 月 シェフグループの調整等、2 月実施（予定）
  - オリパラを見据えた外国人向けプロモーションの試行：
    - ・2/1-28 外国人向け Web サイト「SAVOR JAPAN」での情報発信（5 店舗）及び外国語対応のヘルプデスク設置（予定）
- (2) 県内産地の対応力の強化
  - 産地見学会及び商談会の開催（20 店舗×2 回）：  
11/18-19 第 1 回開催（20 店舗 23 名参加）、1/27-28 第 2 回開催（20 店舗）（予定）
  - ホテル・チェーン店等の産地招へい（4 店舗）：  
11/23-24、1/20-21（予定）各 1 店舗、2 月 1 店舗（予定）、3 月 1 店舗（予定）
  - 「応援の店」との情報交換会の開催（2 回）：10/15 関東地区開催、10/16 関西地区開催
  - 築地につばん漁港市場等での試食提案会の開催（2 回）：11/6 関東開催、2/5 関西（予定）
  - 「応援の店」と「県内参画事業者」とのマッチング：27 件が取引開始
  - 取引開始に向けたサンプルの提供及び評価取得：  
取引の可能性が高い登録店舗（200 件）12 月末 87 件、高級・高鮮度魚（60 件）12 月末 23 件
  - インターネットを活用したテスト販売：11/28 テスト販売実施（アジ・マダイ・カンパチ）
  - 高鮮度処理の指導：古満目（水主、協栄）、窪津、九石大敷 計 5 回実施
  - アンケート調査の実施（2 回）：8 月（県内参画事業者）、1 月末予定（県内、応援の店）
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
  - 関西市場（大阪）
    - ・5/12 高知県フェア/バルコープ：利州株式会社
    - ・5/18 高知県フェア/あべのハルカス近鉄本店：株式会社うおいち
    - ・5/27 県産水産物の試食販売/ごこばの朝市：利州株式会社
    - ・10/27 高知フェア/天満市場（鍵谷商店）：利州株式会社
  - その他市場（福岡、愛媛）
    - ・12/8 福岡市中央卸売市場鮮魚市場「長浜鮮魚市場 市民感謝デー」
    - ・1/26 松山市公設水産卸売市場「三津の朝市 旬・鮮・味まつり」（予定）
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築：3 グループ（12 事業者）による取組開始

### 2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
  - ・拭取り検査に係る関係者協議（5/10）
  - ・拭取り検査の実施（室戸岬、佐賀、清水、田ノ浦の 4 市場で月に 1 度実施）
  - ・衛生管理講習会の実施（7/17 佐賀、7/18 室戸岬）
  - ・市場施設の洗浄方法の検討とマニュアル化（12 月予定）
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
  - ・佐賀魚市場整備の基本構想・基本設計の策定に向けた協議（4/10、5/29、6/12、7/3、7/10、7/24、8/30、10/23）

## 課題と平成 31 年度の取り組み (C、A)

## 見えてきた課題・改善策

### 1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
  - 課題 1：取引の開始・継続のためのフォロー体制
  - 改善策：「応援の店」に対する定期訪問・企画提案
  - 課題 2：「応援の店」のネットワークを活用した県産水産物の PR
  - 改善策：高知フェア等の開催
- (2) 県内産地の対応力の強化
  - 課題：市場が求めるニーズへの対応
  - 改善策：産地での高鮮度処理体制の構築
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
  - 課題：消費地市場関係者との関係性の維持
  - 改善策：市場合同会議の開催

### 2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
  - ・市場関係者の衛生管理に対する意識の向上
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
  - ・佐賀魚市場への市場集約に必要な施設整備の検討

## 平成 31 年度の取り組み（予定）

### 1. 外商ビジネスの拡大

- (1) 「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化
  - ・新規「応援の店」の掘り起こし及び登録（100 店舗）
  - ・「応援の店」へのニーズ収集・企画提案（350 店舗）
  - ・シェフグループへの取組み支援（3 グループ）
  - ・「応援の店」への情報発信（随時）
  - ・関東・関西「応援の店」と連携した県産水産物の PR（100 店舗）
  - ・[拡充]「応援の店」とのネットワークを活用した取組
- (2) 県内産地の対応力の強化
  - ・産地見学会の実施（3 回）
  - ・取引に繋がる可能性が高い「応援の店」の産地招へい（4 店舗）
  - ・「応援の店」へのサンプル提供・評価取得（200 件）
  - ・県産水産物の試食提案会の開催（2 回）
  - ・産地での高鮮度処理体制の定着に向けた支援（25 回）
- (3) 消費地市場と連携した外商活動の展開
  - ・市場合同会議の開催（1 回）
- (4) 販売の拡大を背景とした新たな物流システムの構築
  - ・産地の状況把握及び大手運送会社との継続協議

### 2. 産地市場の機能強化

- (1) 荷捌き機能や衛生管理体制の強化
  - ・市場施設の洗浄方法の普及（室戸岬、佐賀、清水、田ノ浦）
- (2) 市場統合による拠点市場への水揚げの集約化
  - ・地元調整が一定整った地域における協議の開始

## 【平成 31 年度末の目標 (H30 到達目標)】

1. 「応援の店」の登録店舗数 = H31：1,000 店舗<H30：900 店舗（H26 比+526 店舗）>
2. 「応援の店」1 店舗あたり、年 100 万円以上の取引をする県内事業者数 = H31：40 事業者<H30：30 事業者（H26 比+15 事業者）>
3. 県外消費地市場地区の量販店での水産物フェア等の開催店舗数=H31：100 店舗（H28~H31 累計）<H30：累計 80 店舗（H27 比+60 店舗）>
4. 新たな物流に取り組む地区 = H31：3 地区<H30：1 地区（H27 比+1 地区）>

## 【直近の成果】

1. 「応援の店」の登録店舗数：924 店舗（12 月末）【対前年同期比+160 店舗】
2. 「応援の店」1 店舗あたり、年 100 万円以上を取引する県内事業者：27 事業者（8 月末）【対前年同期比+6 事業者】
3. 県外消費地市場地区の量販店での水産物フェア等の開催店舗数：4 店舗（12 月末）
4. 新たな物流に取り組む地区：3 地区（高知市、須崎市、宿毛市）