

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

説明会

14:00~

本日のプログラム

水産流通班 藤島班長ご挨拶

14:00~14:05

事業説明

14:05~14:30

- ・昨年度の伴走型支援事業の実施内容について
- ・本年度実施予定の伴走型支援事業について
- ・申し込み方法について

質疑応答

14:30~14:50

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



伴走型支援とは…？

事業者様のお困りごとに対し、
専門アドバイザーが個別で
アドバイスを行う支援です。

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

昨年度の伴走型支援事業の実施内容について

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



スケジュール



県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

支援項目と専門アドバイザー

	専門アドバイザー	プロフィール
商品開発支援	鈴木 裕己 株式会社プロ・スパー	マイナー魚や未利用魚の広域流通を通じて、生産者と共存共栄する水産加工流通業を展開。販路開拓と需要創造に注力し、水産業界に革新をもたらす実践者。魚と商品開発の圧倒的なノウハウと実績が武器で「買って売れる水産コンサルタント」と言われています。
量販店への 販路開拓支援	中村 和久 料理王国100選	食の専門誌『料理王国』の『料理王国100選』プロデューサーを務め、食品品評会のコーディネイト、販路開発サポート、バイヤーマッチング会開催などを行う。マーケティングや商品企画、食品品評会やバイヤーマッチングを手がける食のプロフェッショナル。
EC活用支援	野々脇 雅史 株式会社fieldside	EC販売を手掛ける自社で、EC販売(Amazon、楽天、Yahooショッピング、メルカリショップスなど)、ECサイトの運営代行、ECサイトのコンサル業務などを行う。またHP制作、webアプリ制作、SNS代行なども行っており、ECに関する幅広い提案を得意とする。
飲食店への 販路開拓支援	平野 武樹 サッポロビール株式会社 地域創生事業G	2006年サッポロビール入社。中部・九州・首都圏のエリアにて外食営業を経験。生産者と外食企業のマッチングも開始し、年間平均50店舗ほどのマッチング実績を有する。2019年から当社リソースを活かした自治体産地サポート業務を開始、2022年から自治体産地サポート業務立ち上げを主導する。

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

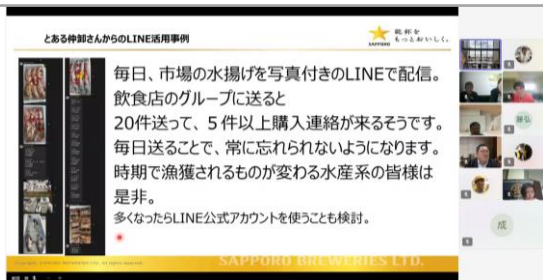
参加事業者と専門アドバイザー

	事業者概要	課題	専門アドバイザー
A社	干物など製造及び海産物の販売	・高級店への新規販路 ・高級干物の開発	平野 武樹 サッポロビール株式会社 地域創生事業G
B社	水産加工品の製造と卸販売	・差別化できる商品の開発力 ・販売チャンネルの拡大	鈴木 裕己 株式会社プロ・スーパー
C社	漁業協同組合（水産物の卸販売）	・卸やSMとの商談機会の不足 ・ECで売れるためのノウハウ	平野 武樹 サッポロビール株式会社 地域創生事業G
D社	マグロの漁獲・販売	・販路不足 ・商談機会の不足	野々脇 雅史 株式会社fieldside
E社	佃煮の製造販売	・県外大手スーパーへの販路拡大支援 ・新商品開発のスキルアップ	中村 和久 料理王国100選
F社	鮮魚と活魚の卸販売	・持続的な販路の確保 ・商品開発へのアイデア	平野 武樹 サッポロビール株式会社 地域創生事業G

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

セミナー内容と講師

開催日	第1回 2024年11月5日（火）	第2回 2024年11月27日（水）	第3回 2025年1月23日（木）
参加事業者	5事業者	5事業者	5事業者
テーマ	営業強化セミナー	商品価値訴求セミナー	商品開発セミナー
講師	柴田 努 (サッポロビール株式会社)	倉本 満隆 (株式会社Toretate.)	鈴木 裕己 (株式会社プロ・スパー)
内容	最新外食動向を読み取る！ 特に水産事業者に多いのが、プロダクトアウトの商品化。飲食店に取扱ってもらうためには、外食動向を知らなければ拡販は不可能。外食コンサル10年以上経験のあるサッポロビール社員がセミナーを実施します。	一概に「商品を改良したい、売れる商品にしたい。」と思っている事業者さんが多い中、「本当の価値」を考えたことがありますか？商品の価値ってなんでしょう？おいしければ売れるのか？今一度、ご自身の商品の価値を知る・理解する機会としてセミナーを実施します。	産地周辺の限られた地域でしか流通しない「マイナー魚」や、海洋投棄される「未利用魚」の魚本来の価値に見合った価格形成を生産者と協力して確立。「メヒカリ」を関東を中心に大きく販路を確立し、産地価格も飛躍的に上昇させた経験を基にした開発ノウハウ伝えるセミナーを実施します。



県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



オンライン商談会

(1) 開催概要

①実施日時 2025年2月5日（水） 午前の部 10時～12時 / 午後の部 13時～15時

②開催場所 オンライン（Microsoft Teams）で実施

③参加者 県内事業者 4社 / バイヤー 10社

④商談数 合計29商談（午前 16商談 午後 13商談）

⑤概要

1商談20分、バイヤー1社あたり最大4商談とし、スケジュールを策定。
事前に試食食材及び食材に関する資料等を提供した上で、
オンラインで商談を行う形式とした。

⑥運営について

事務局を設置。

- ・バイヤー特性とサプライヤーの双方を理解した商談の設定
- ・事前説明、接続確認の実施
- ・商談会直前のサプライヤー、バイヤーフォロー等、

当日の進行管理、問い合わせ・トラブルサポートを対応。また、当日は、バイヤー企業すべてに対して、
弊社営業担当者、事務局担当者がオンラインもしくはリアルでの商談同席を行った。

【午前の部】	1	10:00～10:20
	2	10:30～10:50
	3	11:00～11:20
	4	11:30～11:50
休憩		
【午後の部】	5	13:00～13:20
	6	13:30～13:50
	7	14:00～14:20
	8	14:30～14:50



県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



A社の実施報告

■支援内容

・飲食店への販路開拓支援

■課題

- ・高級飲食店への営業アプローチができていない

■課題解決に向けた方策

- ・サッポロビールのネットワークを活用して、ターゲットとなる高級飲食店との商談の機会をつくる

■アクションプラン

- ・サッポロビールの取引先とのオンライン商談会に参加して、飲食店の新規販路の開拓を進める

※希望する飲食店：高級飲食店

■専門アドバイザー

- ・サッポロビール株式会社 地域創生事業G 平野 武樹

■支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日程
1	飲食店への販路開拓支援	初回面談(1時間30分想定)※オンライン面談	サッポロビール 平野 武樹	2024/12/11 14:00-15:30
2	飲食店への販路開拓支援	高級飲食店への紹介※ミシュラン店	サッポロビール 和久井 真行	※オンライン商談会にて紹介
3	商品開発セミナー	商品開発セミナーへの参加	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/1/23 13:30-15:00
4	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会事前説明会への参加	サッポロビール	2025/1/23 15:30-16:30
5	飲食店への販路開拓支援	オンライン商談会(8社)	サッポロビール	2025/2/5 10:00-15:00

■実施後の成果

- ・新規取引社数：2社（共に海鮮料理が売りの居酒屋業態）

→納品商品は、ひものとウツボ

■課題がどうなったのか？

- ・ミシュラン星付きレストランとオンライン商談会にて商談を実施。仕入れ権限のあるシェフとLINE IDを交換し、継続的なアプローチが可能となった。

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



B社の実施報告

■支援内容

・商品開発支援

■課題

- ・限られた地元の水産資源を生かせるこだわりの商品開発ができていない

■課題解決に向けた方策

- ・地元のネットワークを活用した地場産の仕入れルート開拓とコンサルタントによる商品開発のサポート

■アクションプラン

- ・コンサルタントの鈴木氏に開発中の新商品について助言を求め、その助言を受けながら新商品の開発を進める
- ・スーパーマーケットトレードへの開発した新商品の出品

■専門アドバイザー

- ・株式会社プロ・スパー 代表取締役 鈴木 裕己氏

■支援内容一覧

	支援内容	アクションプラン	担当	日時
1	営業強化セミナー	営業強化セミナーへの参加	サッポロビール 柴田 努	2024/11/5 14:00-15:00
2	商品価値訴求セミナー	商品価値訴求セミナーへの参加	エー・ピーカンパニー 倉本 満隆氏	2024/11/27 14:00-15:00
3	商品開発支援	初回面談(1時間30分想定)※リアル面談	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2024/12/3 13:00-16:00
4	商品開発支援	スーパーマーケットトレードショーの出展サポート	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	初回面談～出展まで
5	展示会	スーパーマーケットトレードショーに出展	プロ・スパー 鈴木 裕己氏	2025/2/12～14

■実施後の成果

- ・新商品「燻製牡蠣マヨネーズ」の商品化
- ・スーパーマーケットトレードショーへの新商品の出展→15社から見積書依頼が有り提出済

■課題がどうなったのか？

- ・新たな仕入れルートから入手した牡蠣を活用し、コンサルタントの助言を受けながら新商品を開発できた。

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

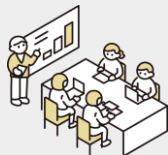
本年度実施予定の伴走型支援事業について

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

支援内容とスケジュール

伴走支援内容は4種類

商品開発 支援



量販店 販路開拓 支援



飲食店 販路開拓 支援



EC活用 支援



流れ



対象事業者の 公募と決定

応募期間

7月14日～7月31日

審査結果通知：**8月上旬**

事業者数：**4社**



説明会の 実施

説明会実施日

7月14日



各事業者に合わせて 目標・計画策定

実施期間

8月上旬～8月中旬

内容：直接訪問による打合せ

回数：各社1回



伴走型支援の実施

実施期間

8月下旬～2月下旬

内容：事業者の課題・目標に
合わせた専門家からの支援

- ①商品開発支援
- ②量販店・販路開拓支援
- ③飲食店・販路開拓支援
- ④EC活用支援

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

対象事業者について



県内に本社ないしは製造等に携わる拠点を有する
生産者や水産加工及び販売業者

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



対象商品について

県産水産物

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援



参加費用について

無料

※伴走型支援の取組にかかる旅費交通費、商品試作費や人件費、パッケージ等資材費、印刷等の経費については、支援対象事業者の自己負担となります
※伴走型支援の取組にかかる支援実施者(アドバイザー等)への委託料、旅費、報酬等は県が負担します

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業 伴走型支援

申し込み方法について

申し込み方法（手順1：フォームへの入力）

募集チラシに貼付されている二次元コードまたは、三重県農林水産部水産振興課水産流通班HPのリンクにアクセスいただき、Googleフォームよりご提出ください。

二次元コード



申し込み用
Googleフォーム

県産水産物販売チャンネル拡大推進事業
伴走型支援事業者申込フォーム

三重県では、県内水産加工業者や漁協等の事業者が抱える課題を包括的に解決し、持続的な販路拡大を実現するため、継続的に取り組むとする県内事業者を対象に、各分野の専門員によるアドバイス等を行う支援（＝「伴走型支援」）を実施します。

○本件に関するお問い合わせ○
県産水産物販売チャンネル拡大推進事務局（サッポロビール株式会社/担当：和久井）
電子メール：mie-salan@sapporobeer.co.jp
事業実施主体：三重県農林水産部水産振興課
※本事業は、サッポロビールが三重県から受託し運営しています。

申込・提出期限：令和7年7月31日（木）17時
※「フォームへの入力」と「必要書類の送付」の両方が必要です。

* 必須

1. 下記の内容をご確認いただき、誓約できる場合にはチェックをお願いします。

(1) 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第32条第1項各号に掲げる者ではありません。
(2) 国内の法律及び三重県における諸法規を遵守します。
(3) 本申請書及び添付書類について、三重県情報公開条例（平成11年三重県条例第42号）において非公開とされている情報以外は、情報公開の対象となることを承諾します。
(4) 当誓約事項に相違があることが判明した場合その時点で本案件の参加資格なしとされても異存ありません。*

☐ チェックしました

2. 事業者名（フリガナ）をご記入ください。*

回答を入力してください



今回の伴走型支援を受けることによって・・・

- ① 目指したい姿
- ② 現状の課題
- ③ 希望支援内容
- ④ 伴走型支援に対する想い

より具体的に詳細が
分かるようにご記載ください！

申し込み方法（手順２：必要書類の送付）

フォームへの入力に加えて、【mie-suisan@sapporobeer.co.jp】に下記2点の資料を送付ください

申し込みいただく際にメールに添付いただく資料・・・2点

①会社及び団体概要がわかる資料

②商品の概要が分かる資料



「フォームへの入力」と
「①②の提出書類」の
両方が確認された段階で、
申し込みの受付完了

定	款
第 1 章	総 則
(商号)	
第 1 条	当会社は、株式会社〇〇〇と称する。
(目的)	
第 2 条	当会社は、次の事業を営むことを目的とする。
1.	インターネットを利用した〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 業務
2.	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 業務
3.	〇〇〇〇〇〇〇 事業
4.	前各号に附帯する一切の業務
(本店所在地)	
第 3 条	当会社は、本店を〇〇市に置く。
(機関構成)	
第 4 条	当会社は、取締役会、監査役その他会社法第 3 2 6 条第 2 項に定める機関を設置しない。
(公告方法)	
第 5 条	当会社の公告は、官報に掲載する。
第 2 章	株 式
(発行可能株式総数)	
第 6 条	当会社の発行可能株式総数は、1 0 0 0 株とする。
(株券の不発行)	
第 7 条	当会社の株式については、株券を発行しない。
(株式の譲渡制限)	
第 8 条	当会社の株式を譲渡により取得するには、株主総会の承認を要する。
(相対人等に対する株式の売渡し請求)	

[illegible][illegible]

※詳しくは、三重県庁HPの募集
チラシ・公募要領をチェック

採択要件について



- ①本事業の目的、内容に合致していること
- ②商品改良・開発支援を希望する場合は、本年度中に試作品を完成すること
- ③事業を行う意思及び計画があり、継続して事業を実施できる能力を有していること

令和7年7月31日(木)17:00【必着】

質疑応答

