



## 農林水産関連産業

### 【指定事例1】 製造業 - 食料品製造業 - 水産食料品製造業

#### 《抱えていた課題》

- 震災以降、関東以西の地域への商談の際に原発事故に関する話題が続いているなど、商品取引の阻害要因となっている。  
販路拡大や販売数量を増加させるにはどうしたらよいだろう。

#### 《事業内容》

- 作業施設を新たに整備しよう！  
⇒ 販売取引先や消費者のニーズに合った、より衛生的で安心できる水産加工品の開発・製造を実施しよう！  
既存の取引先販路の維持のみならず、新規販路拡大や販売数量の増加を目指す！

#### 《事業実施による成果》

- より衛生的な環境で商品製造を行うことができ、事業実施以降、新規の取引先は4社増加し、既存取引先販路の維持に加え、関東以西地域などへ販路を拡大した。



### 【指定事例2】 卸売業 - 飲食料品卸売業 - 農畜産物・水産物卸売業

#### 《抱えていた課題》

- 震災以降、隣県の量販店から福島県産米の取扱を断られる状況が続き、いまだ、震災前のような状態に戻っていない。  
販路を回復し、新たに首都圏等への販路を開拓するのはどうしたらよいだろう。

#### 《事業内容》

- 米穀低温流通倉庫を新設しよう！  
⇒ 大量受注にも対応できるよう、品質の高い県産米の安定した供給体制を整備し、在庫保管を可能にしよう！  
食の安全・安心、地産地消といった消費者ニーズを踏まえて、地元の農業生産者との更なる連携を進め、高品質な食料品の提供を目指す！

#### 《事業実施による成果》

- 福島県産米の販売推進を行い、業務用新規取引の獲得や、量販店向けの販売拡大を実現。それにより、県産米の販売数量は、事業実施前と比較し、最大164%増加した。





## 農林水産関連産業

### 【指定事例3】 漁業 - 漁業 - 海面漁業

#### 《抱えていた課題》

- 「常磐もの」として、全国に流通させていたが、震災前のような水揚げや流通が困難となった。  
「常磐もの」の付加価値向上及び販路回復・開拓するにはどうしたらよいだろう。

#### 《事業内容》

- 鮮度の高い状態で水揚げを可能とするため、漁労機械を導入しよう！
- 水揚げを行った魚介類を高鮮度・高品質な状態の運搬を可能とするため、冷風・冷海水装置等を導入しよう！

#### 《事業実施による成果》

- 事業実施前と比較し、水揚数量は最大112%増加、水揚金額は最大111%増加した。  
「常磐もの」の付加価値向上、販路の回復・拡大につながった。



## 観光関連産業

### 【指定事例4】 宿泊業・飲食サービス業 - 宿泊業 - 旅館・ホテル

#### 《抱えていた課題》

- 観光客数が減少したことに伴い、客室の稼働率が下がり、生産性が低下してしまった。  
より多くの人々に宿泊施設を利用してもらうためにどうしたよいか。

#### 《事業内容》

- 宿泊施設を新築しよう！  
⇒客室数を減らし1室あたりの面積を広げ、快適な客室を提供することで客単価を上げる。
- 障がい者や高齢者に配慮しバリアフリー化しよう！
- 外国人向けに施設内の案内を多言語化しよう！

#### 《事業実施による効果》

- 事業実施前と比較し、宿泊者数は最大21%増加、インバウンド宿泊者数は最大72%増加した。

