

札幌市中央卸売市場戦略的経営支援事業について

札幌市中央卸売市場では、取扱高の減少に歯止めをかけるため、市場関係業者により今年 8 月に活性化ビジョンを策定いたしました。

本市としても、業者の販売力強化の取組みの一つである道産品の道内、道外への販路拡大を後押しすべく、新規の補助金事業として戦略的経営支援事業（市場流通品の販路拡大支援事業、経営近代化事業）を立ち上げました（事業内容の詳細等は別紙参照）。

このたび、今年度の補助対象事業を下記のとおり選定いたしましたのでお知らせいたします。

1 補助対象事業（市場流通品の販路拡大支援事業）

- (1) 水産品の鮮度及び脂質の数値化によるブランド化事業（丸水札幌中央水産㈱）
～おいしさの見える化による消費者への PR～

道産鮮魚の鮮度及び脂質を専用の機械で測定し、数値化したものをオリジナルタグやシールを貼付の上販売し、付加価値を高める事業です。

水産物の新鮮さや脂のりを数値で確認できるようになるため、魚に詳しくない人でもおいしい魚を見分けることができますようになります。

また、寿司屋等がお客様に勧める際のアピールポイントにもなります。



- (2) 空港販売を利用した卸、仲卸協働による本州、海外向け販売拡大事業
（曲ヶ高橋水産株式会社、札幌シーフーズ株式会社）
～新千歳空港の販売店を市場のアンテナショップに～

曲ヶ高橋水産が、札幌シーフーズの新千歳空港内店舗をアンテナショップとして活用し、道産水産物の試食提供等によるテストマーケティングを行いながら、本州、海外への販路拡大を行っていく事業です。

店舗内の立ち寿司コーナーで旬の魚や北海道以外では馴染みの薄い魚を本州、海外の観光客、ビジネスマン等に試食で実際に味わってもらい、販売の手ごたえを掴んでいきます。



2 補助対象事業（経営近代化事業）

- (1) 単品管理のしくみ導入支援事業（株式会社伊藤法夫商店）

単品管理（1 品ごとに仕入れから販売までの価格を管理する手法。廃棄ロスや販売チャンス
のロスを防ぐ効果がある）の導入を効果的に行うため、コンサルタントに導入支援を依頼する事業

札幌市中央卸売市場戦略的経営支援事業（事業内容の詳細等）

1 事業概要

本事業は、平成 23 年度からの 5 ヶ年継続事業として以下の対象事業について経費の一部を補助するものである。

(1) 市場流通品の販路拡大事業

北海道産品の流通量増加及び高付加価値化を後押しすることを目的とし、市場関係業者が販売促進のために実施する新たな北海道産品のブランド化（新製品の開発を含む）や販路開拓に関する期間を限定したモデル事業について経費の一部を補助する事業

(2) 経営近代化事業

経営基盤が弱体化している当市場の仲卸業者が行う経営近代化、経営基盤強化及び組織再編等に関する取組みについて経費の一部を補助する事業

2 事業内容

	(1)市場流通品の販路拡大支援事業	(2)経営近代化事業
対象者	本市場の卸売業者、仲卸業者、小売団体及びこれらで構成するグループ	本市場の仲卸業者
補助対象経費	旅費、コンサルタント費、事業費（市場調査費等）、試作・研究費、その他	旅費、コンサルタント費、事業費（市場調査費等）、その他
事業の実施期間	3 年度以内	単年度以内
補助率	対象経費の 2 分の 1 以内	同左
補助限度額	単年度あたり 5,000 千円	500 千円
補助対象事業数	5 ヶ年で計 4 事業を予定（今年度 2 事業、24・25 年度は 1 事業開始予定）	5 ヶ年で計 30 事業を予定（1 年度あたり 6 事業を予定）

3 選考について

大学准教授 1 名、中小企業診断士 1 名、金融機関支店長 1 名、本市経済局課長職 1 名で構成された選考委員会にて書類審査及びプレゼンテーション審査を行い、補助対象事業を選考した。