

販路拡大、経営近代化を促進

「おいしさの見える化」「単品管理導入」等

札幌市中央卸売市場では取扱高減少に歯止めをかけるために今年8月に策定した、今後10年のあり方を示す「活性化ビジョン」に基づき、新規補助事業（5か年）として「戦略的経営支援事業」を立ち上げたが、このほど今年度の補助対象事業が選定された。

まず、「市場流通品の販路拡大支援」に2事業。丸水札幌中央水産による「水産品の鮮度および脂質の数値化によるブランド化事業」

では、道産鮮魚の鮮度や脂質を専用機械で測定し、数値化したものをオリジナルタグやシールを貼付したうえで販売し、付加価値を高める。これにより消費者は、新鮮さや脂のりを数値で確認できる。

一方、高橋水産および札幌シーフーズによる「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」では、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。いずれも補助率2分の1、3年度以内で、限度額は単年度あたり500万円。

一方、「経営近代化」には青果仲卸の伊藤法夫商店（伊藤義尚社長）による「単品管理のしくみ導入支援事業」が選定された。これは、コンサルタントに導入支援を依頼し、1品

ごとに仕入れから販売までの価格や利益を管理する手法で、廃棄によるロスや販売チャンスのロスを防ぐ効果が期待される。

選定の決め手となったのは、システムを構築するという目的を達成しやすいと考えられること。これをモデル事業として、仲卸の経営基盤の強化が期待されている。補助率2分の1、単年度事業で限度額は50万円。

青果店やレストランに

自治体の特産品PR

日本野菜ソムリエ協会

日本野菜ソムリエ協会