

<平成19年度 水産庁補助事業>

新ビジネスで浜おこし!

ビジネスプラン事業化支援事業の ご案内

漁村を元気にする
水産資源を活用した新しいビジネスプランを
支援します



全国漁業就業者確保育成センター

事業のポイント ~ 漁業と漁村を元気にする新ビジネスを支援 ~

ビジネスプラン事業化支援事業とは

この事業は、漁業以外の分野の異業種で活躍される企業・起業家の方々が持つノウハウやスキルを活かし、漁業と漁村を元気にする、水産資源を活用した起業や新ビジネスの事業化を支援する事業です。

公募を行い、ビジネスプラン審査委員会の審査により支援対象となるビジネスプランが選定され、その事業化に要する費用の1/2を上限に、最高年間3,000万円、最長3年間（平成21年度末まで）助成されます。

ビジネスプラン事業化支援事業の5つのポイント

Point 1

異業種のノウハウを持つ企業・起業家の方が対象です

応募いただけるビジネスプランの策定者は、漁業以外の異業種で培ったノウハウやスキルを活かし、漁業と漁村を元気にする、水産資源を活用した新しいビジネスプランをお持ちの企業・起業家の方です。

過去3年以上の間、漁業を営んでいない企業や起業家を指します。

Point 2

いずれかの形で漁業生産事業に参入・参画してください

ビジネスプランの策定者は、実際に事業化する際には、「自営」、「国内の漁業者との共同会社またはLLC・LLP等を通じた経営への参画」、「国内の漁業者への生産委託」のいずれかにより漁業生産を実施してください。

（参入の形については、3～5ページの類似事例も参考にしてください）

Point 3

漁業生産から販売まで一貫して実施するプランとしてください

策定いただくビジネスプランは、原則として「漁業生産」「流通」「加工」「販売」を一貫して実施するものとしてください。

ただし、特に新規性が高いものについては、「漁業生産」に加えて「流通」「加工」「販売」の少なくとも1つ実施するものでも支援対象となります。

Point 4

事業実施地域の漁協・漁業者との合意を形成してください

漁村を元気にするビジネスプランとして、事業を実施する漁協・漁業者の方と調整し、合意を形成した上で、ご応募ください。

Point 5

助成対象経費の1/2 最高年間3,000万円を助成します

応募していただいた中から審査により選ばれたビジネスプランの実施について、助成対象経費の1/2を上限に助成金を交付します（最高助成額は原則年間3,000万円まで）。

事業のメリット ~ 効果的な活用方法 ~

事業のポイントでご覧いただいたように、ユニークな要件・条件を持つこの事業ですが、水産資源を活用した新ビジネスの事業化にあたっては、大きなメリットがある事業です。

また、この事業によって新ビジネスが実施される地域の漁協・漁業者の方々にも様々なメリットが考えられ、それによる漁業・漁村の活性化が期待されます。

ビジネスプラン策定者にとっての主なメリット

メリット1 漁村を元気にする 新ビジネスを事業化できます

これから水産資源を活用し新ビジネスを事業化したいとお考えの企業・起業家の方、現在水産資源を活用したビジネスに取り組んでおり、新たな展開をお考えの企業の方、にとって、事業化のための幅広い経費が長期に渡って助成されるので、お考えの新しいビジネスを実現し、さらに漁業と漁村の活性化にも貢献できます。

メリット2 事業経費の1/2 最高年間3,000万円 最長3年助成します

ビジネスプラン審査委員会で選定された認定ビジネスプランに対しては、その事業化に要する経費 1の最大1/2、最高年間3,000万円を上限として助成されます。

さらに最長で3年間 2、助成が受けられますので、あためてきたビジネスプランを事業化する大きなチャンスです。

- 1 助成の対象となる経費(=助成対象経費)は公募要領に定められたものとなります。
- 2 助成期間は平成21年度末までです。ただし、ビジネスプラン実施の履行状況、毎年度の国の財政状況や事業評価結果等により決まり、2年目(次年度)以降の助成継続を補償するものではありません。

メリット3 非常に幅広い経費が助成対象の経費となります

認定ビジネスプランの事業化に要する経費で、助成対象となる経費は、機械装置及び工具、器具費、人件費、調査・研究・開発費、宣伝・広告費、出張旅費、その他 ~ 以外で、事業の実現のために水産庁長官が必要と認めた経費、となっており、非常に幅広い経費が助成対象となっています。

漁協・漁業者にとっての主なメリット

メリット1 新たな販路の創出・拡大と漁業経営の安定・強化が期待されます

ビジネスプラン策定者(異業種)と漁業生産事業について、生産委託契約を結ぶ、あるいは共同会社やLLP(有限責任事業組合)に参画することで、漁業生産から販売までの一貫した新ビジネスの事業化による新たな販路の創出・拡大、それによる漁業経営の安定・強化が図られます。

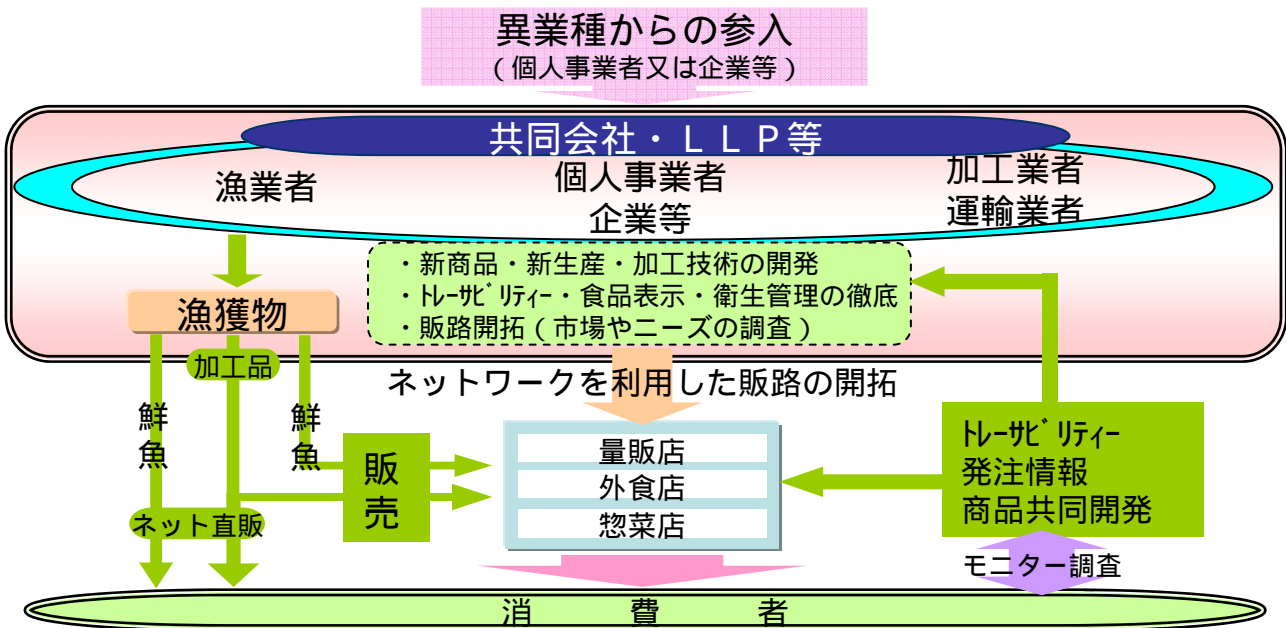
メリット2 仕事の拡がり 漁村の賑わいが期待できます

地域の水産資源を活かした新しいビジネスが漁村地域で始まります。観光産業や飲食業など地域の産業を巻き込めば、雇用の拡大や外部からの集客拡大による経済効果も期待されます。「浜を元気にする」ことが本事業のポイントです。

(注)1~2ページの事業のポイント及びメリットは、「平成19年度 キャリア活用型再チャレンジプラン支援事業に関する公募要領」(公募要領)の一部に基づき記載したものです。そのため、応募にあたって必要となる要件・条件は他にもあります。詳しい内容については、公募要領を精読ください。また今後、記載内容について変更される場合もありますのでご注意ください。

類似事例 ~ 漁業生産への参入モデルと類似事例 ~

漁業者との共同会社・LLP等による参入のモデル



事例1 エコ・フィッシュLLP

事業概要

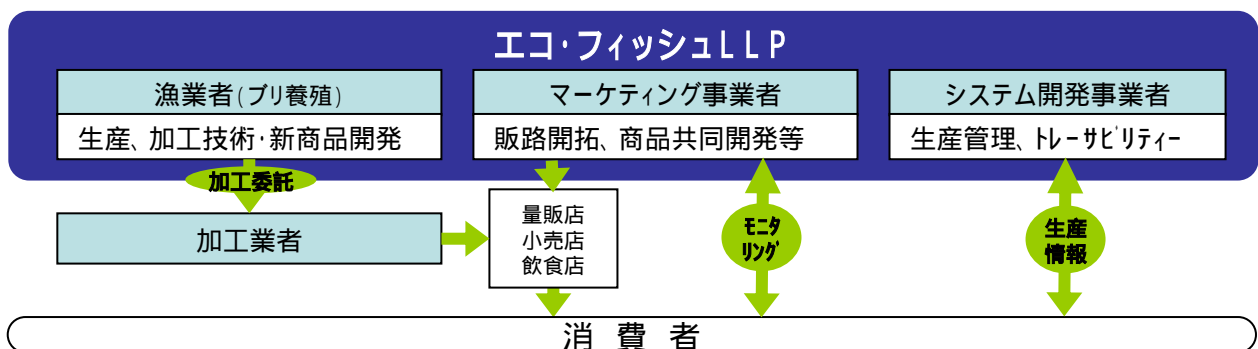
LLPとは有限責任事業組合の略で、平成17年8月1日に施行された法律にもとづく新しい制度である。設立手続きが簡便なため、起業や複数の企業のネットワークに適した仕組みである。エコ・フィッシュLLPは個人事業者としての生産活動や特定業者への販売だけでは生き残れないとの判断から、ブリの養殖事業者、マーケティング・販売事業者、システム開発事業者が共同で設立した。

生産にあたっては低密度養殖やEP飼料の改良をLLP組合内で統一的に取り組んでいる。生産事業者は高知県の他に愛媛県、鹿児島県と広域なため、自然災害のリスク回避にも役立っている。

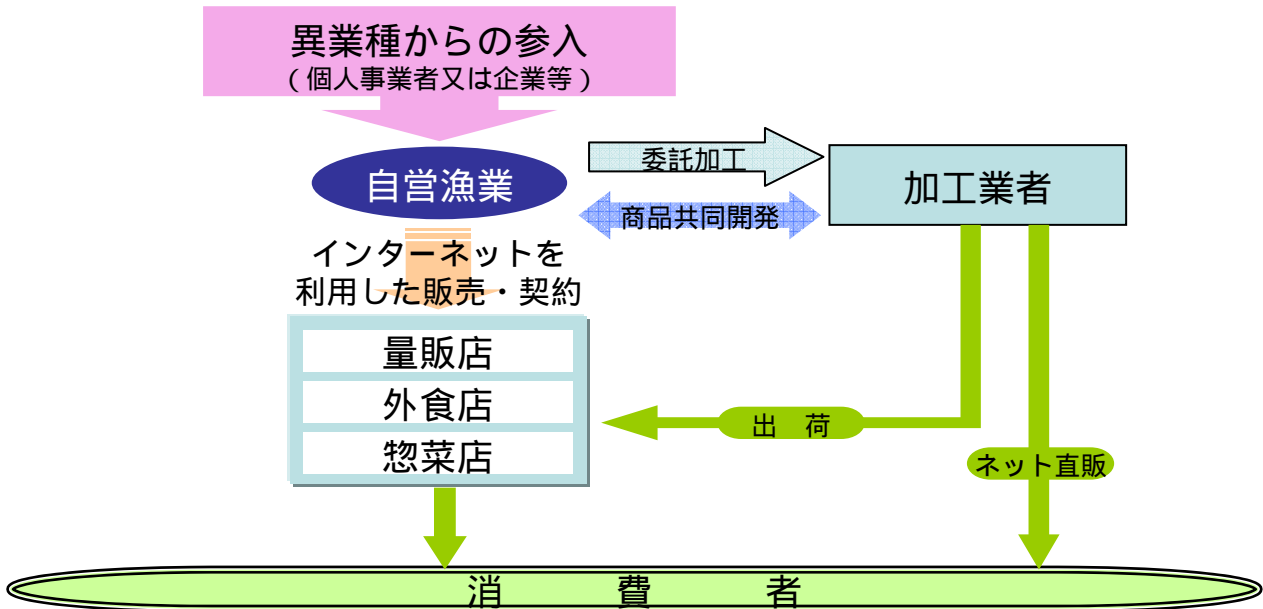
また、組合員の一つであるシステム会社の養殖管理ソフトを使用し、養殖データを管理することで安定的に均一な品質で生産、さらにインターネット上で公開することで、消費者へのトレーサビリティを実現している。加えて食味試験や消費者評価、サンプル提供などのマーケティング機能をもち、戦略的な営業活動を展開している。

成果

LLPの設立により、養殖業者は施設、機材、飼料等の共同購入や技術共有により、生産コストを下げ養殖のスキルアップを図る体制が整った。また異業種事業者の連携により、生産から加工、販売まで新たな発想で総合的な養殖魚の事業展開ができるようになった。



自営による参入のモデル



事例2 (株)カネス杉澤事業所

事業概要

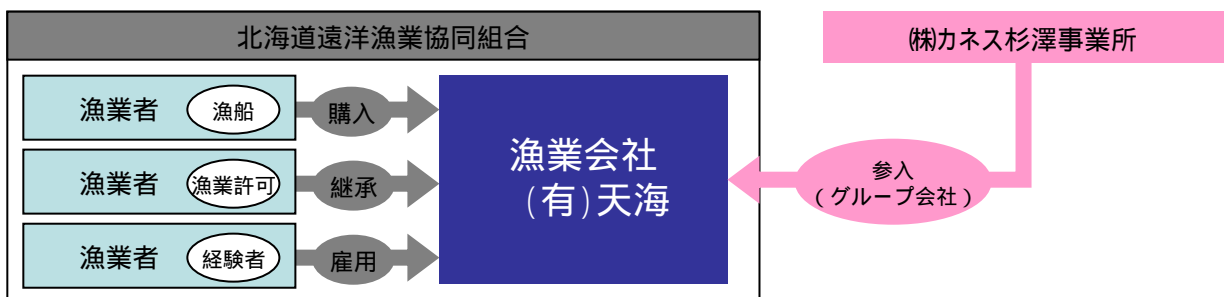
建設業界の業績が低迷する中、函館の土木・道路舗装業(株)カネス杉澤事業所は多角化経営の一環で2005年からイカ釣漁業に新規参入した。同社は漁業会社「(有)天海」を設立、道東の漁業会社から購入したタラ延縄漁船をイカ漁船(184トン、7人乗り組み)に改修し、既存の漁業許可を継承することで操業を開始した。また2006年にも前年同様道東より2隻目を購入、船長ら14人の乗組員は地元で漁業経験者を採用した。

土木・道路舗装を核に、グループで運送会社、観光バス、タクシー、警備会社、産廃処理業等を営む同社は、函館の水産業と食品加工業の柱であるイカに着目し漁業に参入した。例えば燃油や資材を現金で購入する等、方法次第で利益を計上できるとし、年間水揚げ高を2億8000万～3億円、グループ全体の売上高の10～15%程度にすることを目標に操業をしている。さらに増隻する計画である。

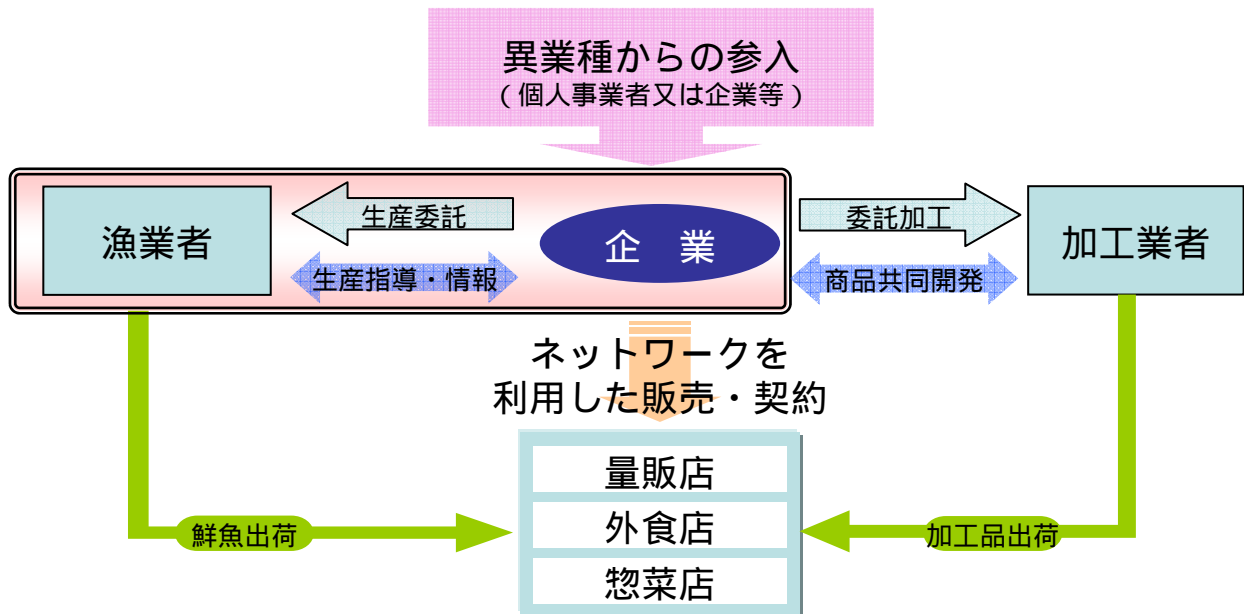
かつて100隻以上あった北海道の中型イカ釣船は日韓暫定水域設定に伴う減船、経営悪化、後継者難等で2005年には20隻に減少した。地元漁協や市水産課は、異業種の新しいビジネス手法で、より良い結果が生まれることを期待している。

成果

漁業経営が悪化し、後継者が減少する中、異業種の新規参入企業により漁業許可が継承され、地元の漁業経験者が雇用された。また、新しいビジネス手法の導入により漁業の利益増大もみられた。



企業等の生産委託による参入のモデル



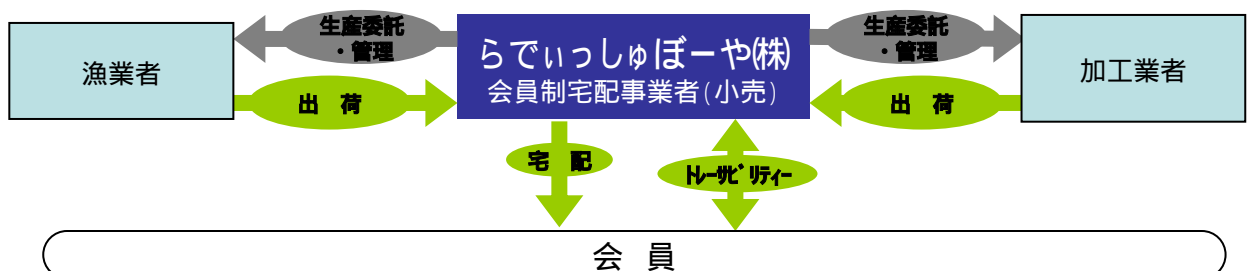
事例3 らでいっしゅぼーや(株)

事業概要 環境NPO「日本リサイクル運動市民の会」の活動を母体として生まれたらでいっしゅぼーや(株)は「有機・低農薬農産物の生産・消費の輪を広めることは環境保全活動の一環」という考え方にもとづき、1988年会員制宅配事業をスタートした。翌年、畜産品、水産品、加工食品、環境に配慮した日用品の取り扱いを開始し、現在年間約4,000の商品を全国約82,000世帯に届ける有機・低農薬野菜と無添加食品、日用品の会員制宅配会社のトップブランドである。

らでいっしゅぼーや(株)では、すべての商品分野で生産における基本姿勢から栽培条件、使用禁止資材、包装資材の規定まで安全性を追求した独自の基準「RADIX」を設け、「安全原則」「生産基準」「商品管理」の「3つの約束」を遵守している。

さらに魚介類に対しては4つの取り扱い原則(天然ものは原則として日本船籍漁船が水揚げしたものを取り扱う。風土環境に適した魚介類のみを養殖する。健康に育てるために過密な養殖を禁止する。抗生物質等の投薬は原則として禁止する。)を設け、環境保全型の漁業、養殖による安心・安全な水産品の提供を行っている。

成果 食品に高い関心をもつ消費者のマーケットのトップブランドの一つとして地位を確立した。また、漁業者にとっては、仲買を介さず直接購入してくれるため卸値が比較的高い。生産上の制約はあるものの購入が約束されている生産のため効率がよい。

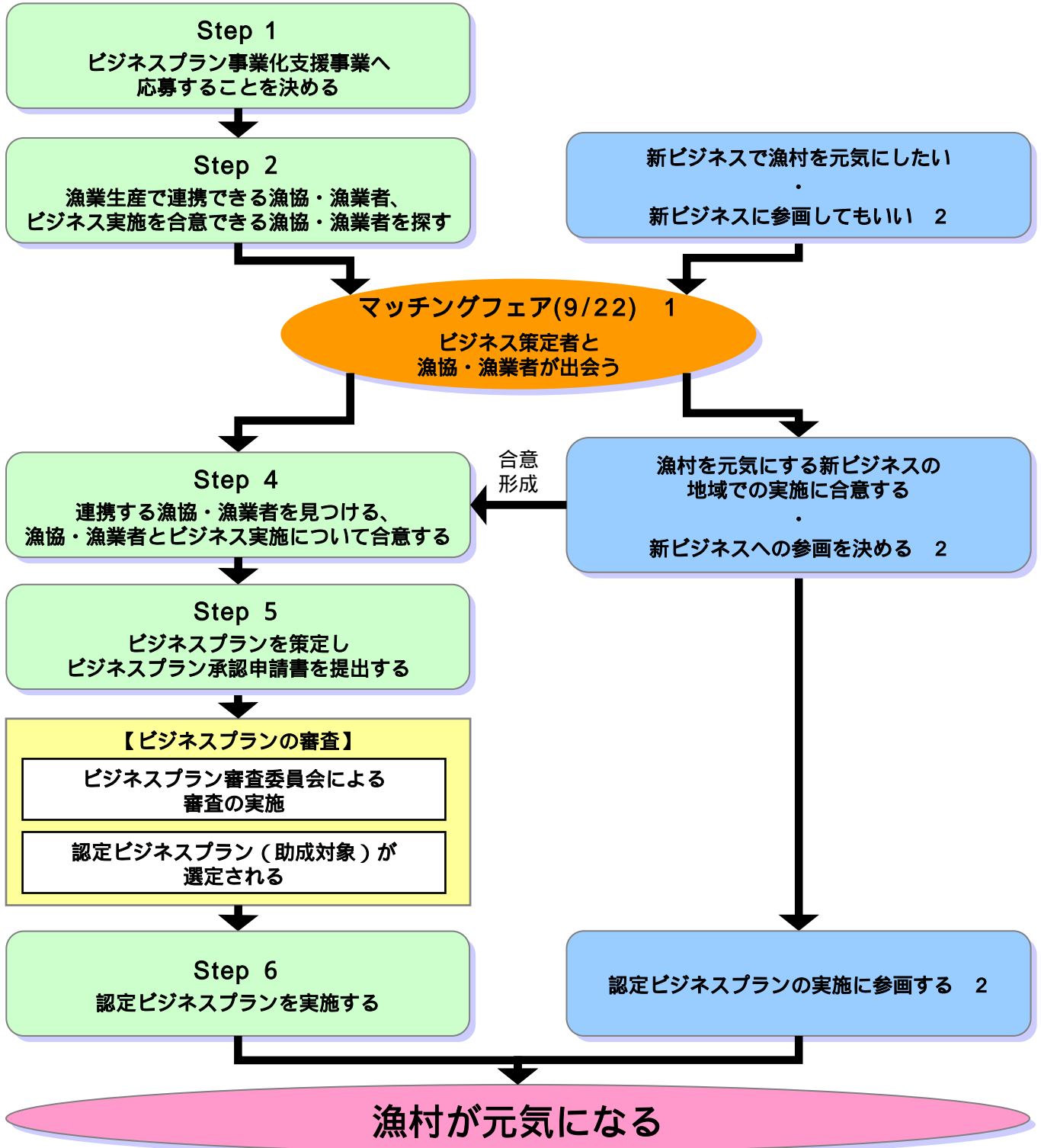


ビジネスプランの策定から実施までの流れ

ビジネスプラン策定者

漁協・漁業者

< 漁業生産で漁協・漁業者と連携する場合 >



- 1: 応募にあたっては、マッチングフェアへの参加は必須ではありませんが、漁業生産について漁協・漁業者と連携する、ビジネス実施に合意する漁協・漁業者をお探しの場合は、参加をおすすめします。マッチングフェアは、東京にて9/22に開催します。
- 2: 漁協・漁業者の方の新ビジネスへの参画・認定ビジネスプランの実施への参画は、漁業生産などでビジネスプラン策定者と連携する場合を想定したものです。

9月22日、東京にてマッチングフェア開催！

漁協・漁業者と、漁業以外の分野の異業種で活躍される企業・起業家の方々が出会う場として、マッチングフェアを9月22日に東京(大手町サンケイプラザ 13:00～17:00)にて開催いたします。

連携先をお探しの方はもちろん、既に連携先が決まっている方も情報収集の機会としてぜひご活用ください(入場無料)。

全国漁業就業者確保育成センターホームページ

本事業の公募要領やマッチングフェアのご案内等につきましては、当センターホームページをご覧ください。

事業の詳しい内容に関するお問い合わせは下記までお願いします。



全国漁業就業者確保育成センター

(社)大日本水産会内

〒107-0052 東京都港区赤坂1-9-13(三会堂ビル8F)

TEL: 03 - 3585 - 6319

FAX: 03 - 3582 - 2337

E-mail: info@ryoushi.jp