

釧路総合振興局記者クラブ配付資料

報道発表資料の配付日時 令和3年(2021年)7月16日(金)14:00

発表項目	2足のワラジ履きます！(行政マンから営業マンへ) 「道産水産物営業プロジェクトチーム」営業担当の任命式について		
記者レクチャー のお知らせ	(実施日時) 月 日 () 時 分	発表者	
		発表場所	
概要	<p>北海道の水産業は、主要魚種の不漁、魚離れ、新型コロナウイルス感染症の影響など様々な負の影響を受けており、これに危機感を抱く若手職員が中心となって「道産水産物営業プロジェクトチーム」を立ち上げました。</p> <p>北海道の漁業が持っている本来のポテンシャルを発揮し、道産水産物の消費拡大を推進するため、道職員が生産と販売の現場を仲介する「営業担当」となって新たな流通ルートの構築や付加価値を高める取組等を実施していきます。</p> <p>営業担当となるのは、水産林務部及び沿海(総合)振興局産業振興部水産課職員の合計42名で、うち釧路総合振興局水産課職員2名について、釧路総合振興局長から任命書交付による任命式を次のとおり実施します。</p> <p style="text-align: center;">記</p> <p>【日時】令和3年7月21日(水)13:30～ 【場所】釧路総合振興局長室</p> <p>◆プロジェクトの第1弾として、振興局職員が営業担当として、管内漁協や女性部等によって販売されている品を掘り起こし、道産水産物をどさんこプラザ札幌店に集め、営業担当が直接売り込む企画を年末に実施。また、水産林務部職員が中心となり、包括連携協定を提携している企業等に営業を展開するなど、来店客の感想やニーズなどを踏まえ、新規販路の開拓や商品開発につなげていきます。</p> <p><u>※営業担当はこのような生産と販売の現場をつなぐ”橋渡し役”を担います。</u></p>		
参考			

報道(取材)に当たってのお願い	本取り組みについて、広く道民の皆様に情報提供したいので、積極的な報道をお願いします。		
他のクラブとの関係	同時配付	(場所)	
	同時レク		

担当(連絡先)	産業振興部水産課漁政係(担当:四氏) 電話:0154-43-9211(直通)
---------	---

水産物の消費拡大を目的とした取組について

1. コンセプト

2足のワラジ履きます！（行政マンから営業マンへ）

～北海道庁の若手職員が営業マンとなって、商材を発掘し、売り込みます！

〈北海道“若手”職員がやる意味〉

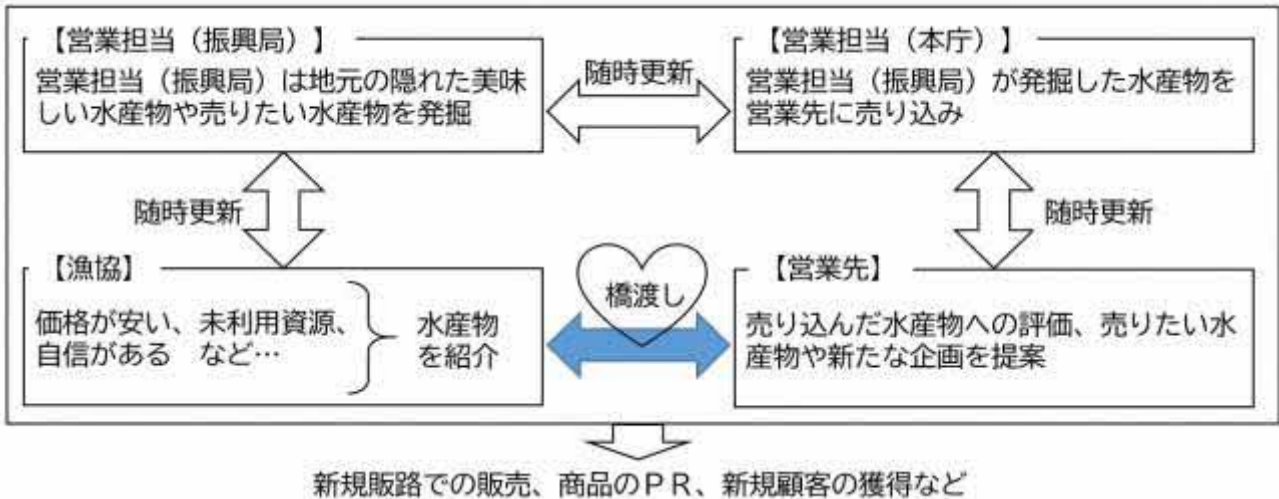
- ・全道ネットワーク（振興局）＝「支社」がある。
- ・包括連携協定による企業からの協力が得られるなど、公的な信頼性がある。
- ・公務員が営業マン（ものを売る）という、もの珍しさがある。
- ・情熱がある。

※販売・流通・商談の現場を経験することで、営業感覚を兼ね備えた職員の育成にも寄与

〈営業マン（橋渡し役）としての役割〉

- ① 全道にネットワーク（振興局）を持つ道職員が、漁協や女性部等によって販売されている品を掘り起し、包括連携協定を締結している企業等に営業を展開。漁協・漁業者の代わりに営業活動を行い、生産と販売の現場をつないで、販路を開拓。
- ② 量販店、コンビニ、外食店、寿司、航空会社（機内食等）などに対し、水産物へのニーズについてヒアリング。情報を生産現場に落とし込み、対応可能な漁協や商品等を営業先に提案。
（本庁対応）

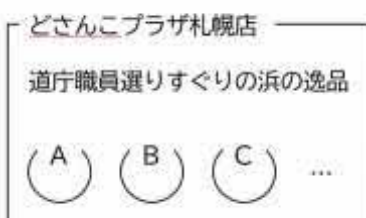
2. 企画の概要



3. 一つの企画事例

プロジェクトの第1弾として、営業担当が発掘した道産水産物をどさんこプラザ札幌店に集め、営業担当が直接売り込む企画を年末に実施。来店客の感想やニーズなどを踏まえ、新規販路の開拓や商品開発につなげていきます。

【イメージ】



- ・コロナで移動が制限される中、各浜の自慢の逸品を一堂に集結させて販売
- ・道庁職員がマネキン販売
- ・来店客からの価格、容量、パッケージなどに対する評価や感想を聞き取り
→生産者側にフィードバックし商品開発
- ・売れ行きの良い商品などについて、新たに販路を開拓