

「品質第一！」で、もっと儲かる漁業へ！
「Fresh室津」による漁業経営改善への取組み



Fresh室津 代表 小濱一也

私は再選 オバマ です

彼も2回目 コハマ です



コハマ
発表は 小濱一也

山口県上関町



室津支店の概要(H23)

- 組合員数
正組合員：51名
准組合員：10名

合計：61名
- 年間水揚量
281トン
- 年間水揚額
1億 5000万円
- 主な漁業
さし網、はえなわ、
さより船びき網 など
- 主な漁獲物
あじ、ふぐ、さより、
めばる、など

「Fresh室津」について

幹部
は
若手



おじさんは サポーター



地域の流通事情

- ・ 大きな消費地・大規模市場が遠い

更に

水揚げ減少 魚価低迷 燃油高騰

ますます苦しくなる漁業経営

「漁で食っていくにはどうしたら」

みんな悩んでいた

グループ結成前

単価を上げるには？

市場関係者と意見交換

市場を視察



流通や消費の現状
鮮度保持・選別の方法
続けることが重要

私達のは選別・鮮度管理
が徹底されていない
このままではいけない！

グループ初期の取組み（H18年8月～）

選別と鮮度管理の徹底で値を上げよう！

対象：アジ・サヨリ  Fresh室津 結成

選別
(サイズと銘柄)

鮮度管理
(氷締め条件)

グループで統一


市場に出荷

平成20年 単価向上 → 水揚げ増

その後起こった事 (H21年)

¥ 1.3 100円 (株主への配当)

Fresh 3/4 「何をすれば良い？」

市場関係者 「不況だから・・・」

「市場任せじゃあ、単価の向上もここが限界。

自分達で値を決める取組みはできんじゃろうか・・・」

新たな取組みを探して（H22年）

流通販売の専門家からアドバイスを受けながら協議

加工品を販売したい

自分たちの店を持ちたい

ヒジキを養殖したい

鮮度を「ウリ」にスーパーに売ってみたい

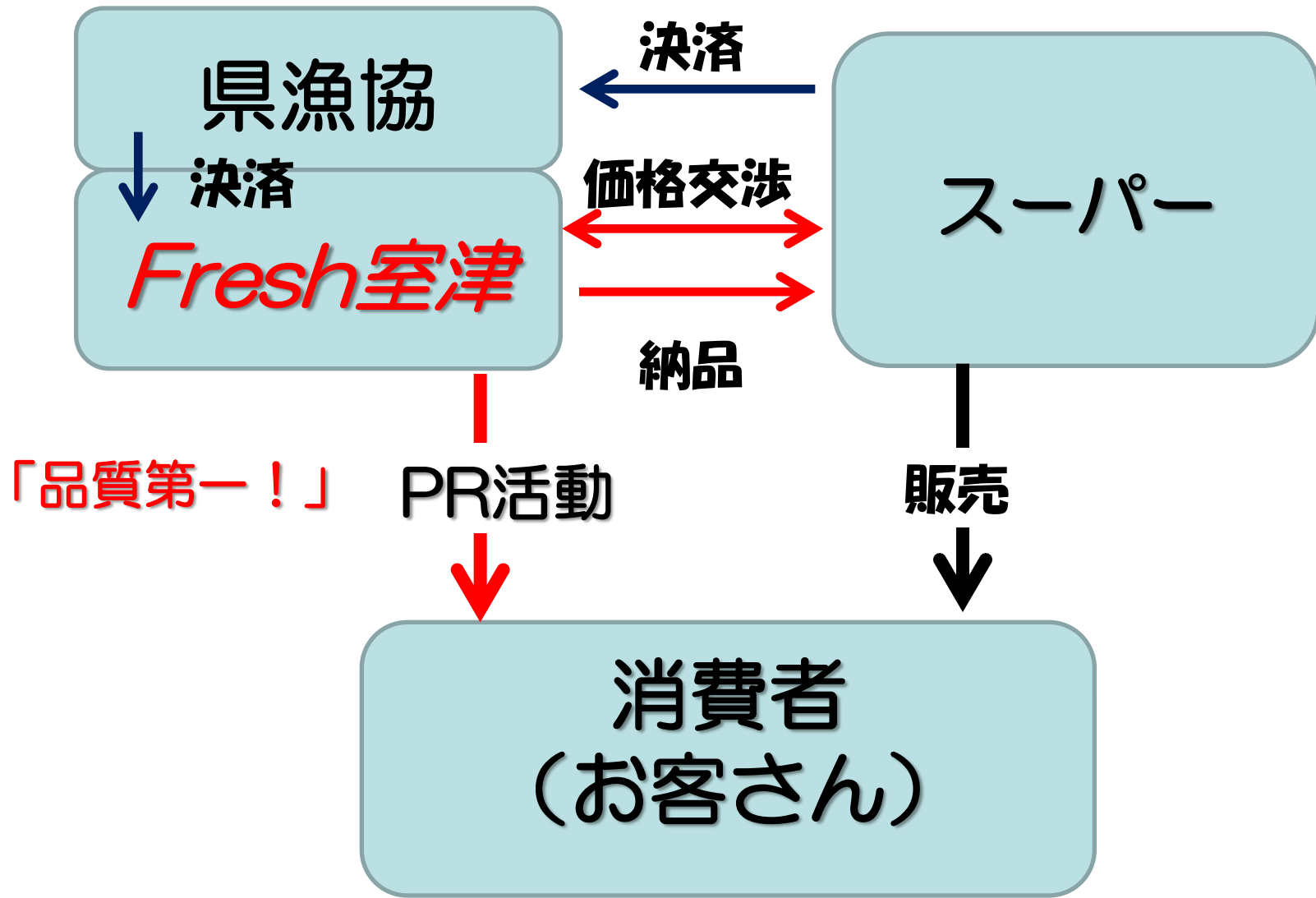
H22年12月

じっとしてても しょうがない

とにかく、一歩を踏み出そう！

新たな取組み（H23年3月～）

スーパーへの直接販売（イベント販売）



品質がウリだから

今一度、管理を徹底しよう

アジ

船上でも氷→陸で氷締め

サヨリ

少しずつ獲ってその都度氷締め

メバル

入網/揚網 時間短縮、子持ちは×

その他

氷はしっかりと

わしらの「ウリ」は鮮度・選別だけ

これを守らんで、どうする？

やっぱり

「品質が第一」じゃっ



イベント販売デビュー前

サンプル持込み → 価格交渉

シールで
アピール
納品日だけ!



デビューの日



イベント販売

声かけ 試食

POPで食べ方紹介



モサ(ホシザメ)

見た目は怖いサメの様ですが、
正式名はホシザメと言う鋭い歯の無い
とてもおとなしい魚です。

夏が旬の魚で、
おすすめはアライ・湯引き・フライ等



フライの作り方

三枚におろしたものの、又はブロックを
一口大の大きさに切り分けます。

切り分けたものに軽く塩コショウをし
下味を付け小麦粉を付けます。

次にとき卵に漬けパン粉を付けます。



ま

スーパーの代わりに
私たちが魚屋さんになって
結果は 大成功！



*Fresh*室津
品質の良さ

+

初回販売の成功



スーパーから取引拡大のオファーが！



H23年3月～H24年3月

- ・ イベント販売を継続(月に1回)
- ・ 納品のみ**の定期販売**を試験的に開始

最初の1年の実績

- ・ イベント販売 16回
- ・ 定期販売（試験） 4回
- ・ 売上額 430万円

一方で 問題も・・・

H24年3月

総括 → 取組方針について検討

1年間の試験的な販売を総括

メリット

リスクが小さい

- ・ 売れ残り
- ・ 施設整備などの投資

収益性が高い

- ・ 品質が評価される！
- ・ 単価の提案ができる！
- ・ 未利用魚も売れる！

デメリット

- イベント販売は、
- ・ 準備に追われる
休日に時間が取られる
 - ・ プレッシャーで
時化の日でも
無理をして
出漁するようになる



メンバーの負担が大きい

方針決定（H24年4月～）

○毎週1回の定期販売→正式に開始

納品だけなので

→ 負担が小さい

→ 地元の5店舗から伸ばそう

○イベント販売は、月に2店舗

・定期販売を伸ばすためのPR

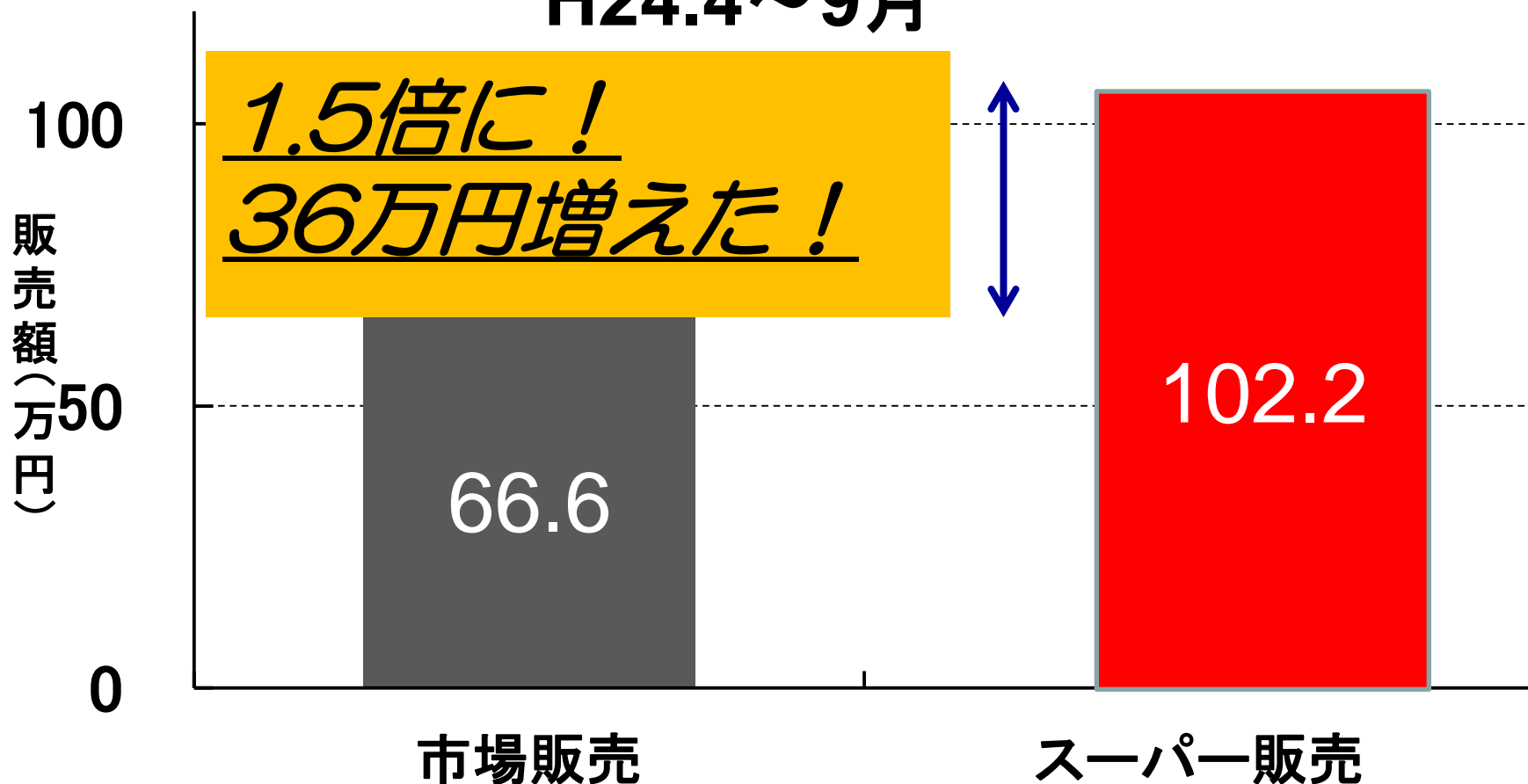
・無理をせず、長続きさせよう

○役割分担を進めた

単価の向上で収入増

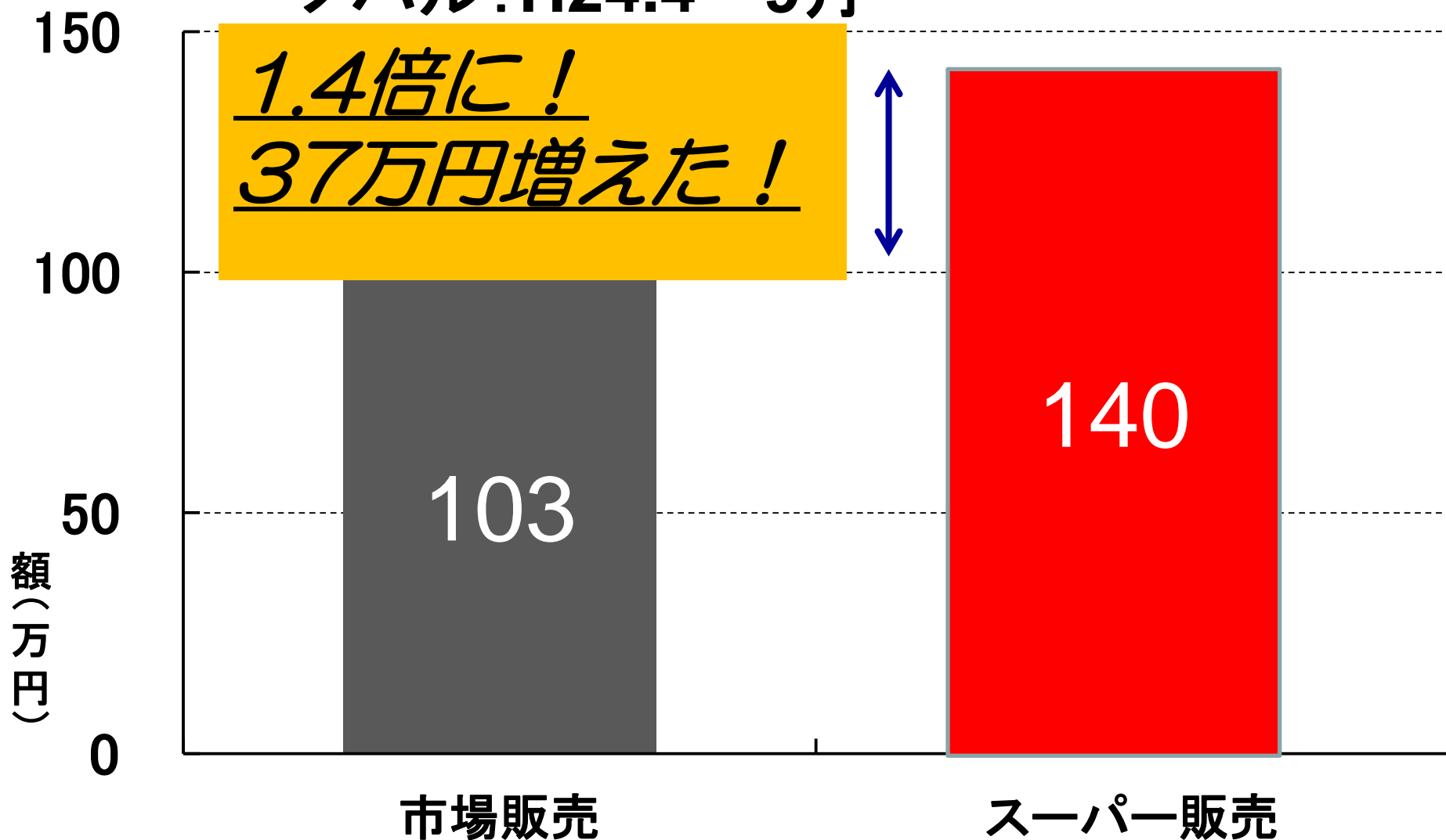
マアジ

H24.4~9月



単価の向上で収入増

メバル：H24.4～9月



アカエイ



イガイ



カメノテ



ホシザメ



雑魚（ベラ他）



雑魚（スズメダイ）



未利用魚なども
大好評に！

全魚種トータルでは (グループ全体 半年分 H24.4月~9月)

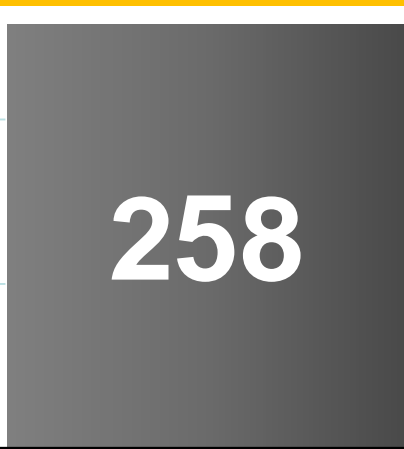
1.7倍に!
180万円
収入増!

額
(万円)

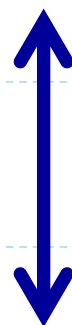
200

100

0



市場販売



スーパー販売

未利用魚

1年間の見込みは

売上額 850万円!

収入増 350万円!

所得向上!

1人あたり 25万円!

収益が向上できました！

- ・ 魚の品質・食べ方をPR → 認められ、
- ・ 自分たちで単価の向上を実現

私たちの財産！

- ・ 年間絶やさず旬の魚を提供できる
- ・ 全員が協力して取り組める

*Fresh*室津は *品質第一！！*



経営の改善へ展望が開けた

グループ初期からの取組が活かされた

- H18 Fresh室津結成
「品質第一！」の取組み開始
- H19 辛抱の時代
- H20 やっと成果が出た！
- H21 不景気に 魚価伸び悩む
- H22 暗中模索
- H23 スーパーでの直販開始
- H24 収益向上 取組み拡大中

もっと儲かる漁業へ！

一步ずつ前進して行きます。

YES WE CAN!!



ご清聴ありがとうございました

