

九州支部 プロジェクトマネージャー 森川 昭夫

### 【ポイント】～個人向け通販体制の確立を支援～

アニサキス＜魚の寄生虫＞問題で養殖事業が甚大な損害を被ったことをきっかけに「特殊冷凍技術：CAS」を導入（総投資額5億円）。冷凍加工部門を立ち上げ、「冷凍した刺身はまずい」というイメージを覆し、「獲れたばかり」の鮮度・味覚のカンパチ刺身を「誰でも、いつでも、手軽に味わっていただきたい」と通販事業にも参入。

業務用の概念で商品化したものの、売上げは伸びず、困っていたところで専門家の支援を受けた。伝票、販促チラシ、魚市場の分析等細かく、専門家が再チェック。結果は辛辣な評価。

価値（冷凍で新鮮な刺身が食べられる）実感を上げる戦略を検討し、実行。食品展で三冠王に輝き、認知度が一気に上昇。お歳暮時期には注文に応じきれない(!)悩みを抱えるまでに。

### 企業概要

- ▶ 企業名：有限会社敬天水産
- ▶ 業種：カンパチの養殖・販売
- ▶ 本社所在地：鹿児島市桜島赤生原町350
- ▶ 資本金：5百万円
- ▶ 設立：昭和26年6月  
(平成8年8月有限会社化)
- ▶ 売上高：1,229百万円
- ▶ 従業員数：26人



代表取締役 濱田幸成社長

江戸時代後期からの網元一族の6代目（4男4女の次男）で、現在は3兄弟が「カンパチ本舗」に関わっている。濱田一族は「八田網」の網元として漁業に携わってきたが、5代目の時に「濱田水産合資会社」を設立し、家業であった漁業を法人化して、昭和38年には、はまち、かんぱち、ブリの養殖事業に進出している。平成8年には有限会社敬天水産に組織変更、以後、同業他社を吸収しながら、現在に至っている。

#### ＜冷凍加工工場（桜島加工場）建設＞

平成17年に錦江湾の養殖カンパチに発生した「アニサキス」で養殖事業者は甚大な損害を

被った。その時期に養殖事業者向けの勉強会で濱田社長が特殊冷凍技術のCAS（微弱な磁場を発生させながら食材の水分子を微小化・均一化し、凍結する技術。凍結時に組織の破壊が少なく、解凍時にドリップが出にくい）を知り、生ものだけに頼る経営はリスクが大きいと、導入を決断。5億円を投資（建屋：3億円、CAS：2億円）し、平成18年5月桜島加工場が竣工した。

CASを導入したものの、鮮度及び味覚が業界に認知されるには時間がかかり、その間「ふるさと食品全国フェア」や「ジャパンシーフードショー」、県市主催の物産展等に積極的に出展参加し、知名度アップに努め、徐々にではあるが業務用の取引が向上していった。経営の安定のためにはチャンネルを多くもつことが重要と考え、加工場の生産余力に着目した濱田常務が、「誰でも・いつでも手軽にカンパチをおいしくご家庭で食べていただけないものか？」と「個人用・ギフト用」への進出を決意。チラシも制作し、取引先等にも宣伝したものの、期待した成果が得られなかった。このような中、以前から相談していた鹿児島市の担当者が県・市の助成制度の紹介に加えて、県担当者と同業他社と面談する機会を作ってくれた。県担当者からは加工場建設自体が無謀であることを指摘されたが、加工場の視察を約束。視察時に専門家の支援を勧められた。

## 支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



森川昭夫 プロジェクトマネージャー

県の担当者に同行して、個人向け商品を拝見したが、正直、魅力を感じなかった。業務用を小型化した商品で個人向けとしての商品構成がなされていなかった。商品の重量、形状、パッケージ等を根本的に再検討することが必要と判断し、感性の豊かなマーケティングの専門家でHP作成にも通じた経営支援実務アドバイザー（大手企業出身でマーケティングに精通した鹿児島市在住の女性を発掘・登録）を派遣して支援することにした。

## 支援内容と支援成果

価値（冷凍で美味しい刺身が食べられる）実感を上げる戦略『価値探し＝驚きの瞬間凍結価値の裏づけ体系化＝鮮度リレー（近い・活締め・直行・冷温・井戸水・冷却・凍結）、トレーサビリティ（生産履歴が明確）、こだわり価値と裏づけの伝達＝かんぱち倶楽部（ソル写

真）・ブランド化・HP・ストーリーブック、DM、個人用・業務用パンフレット等。伝達のスピードアップ＝各種コンテスト参加、ギフトカタログ、百貨店へのアプローチ等』を検討し、実行していった。その結果、平成20年度の鹿児島県で開催された食品コンテストで「農林水産大臣賞」「県知事賞」「新加工品食品大賞」の三冠王に輝き、マスメディアに大きく取上げられ、認知度は急上昇。HPのアクセス数も増加していき、「年末のお歳暮注文に応じきれない!!」という贅沢な悩みを抱えるまでになった。

## 経営者のことば（濱田常務・営業担当）

支援内容及び結果には大変感謝し、また驚いています。素人集団にプロの考え方・進め方を教えていただきました。併せて、生産者志向の強い社長と取引先重視（消費者志向）の私の間に立ち、意見の調整を行っていただく中で、社長ともども成長させていただきました。ご指摘をいただいたことを咀嚼し、会社と家族一丸となり改善に努め、おかげ様で個人向けの商品も揃い、通販体制も整い、売上高も順調に伸びてまいりました。今後も助言をいただきながら、ニーズに対応した商品の開発と、併せて業務用の通販にも取り組んでまいりたいと考えております。

有限会社 敬天水産 桜島加工場

平成18年5月稼働開始（平成17年12月建設着工）

通販売上高

支援開始前：3,000千円／年（平成18年度）

支援開始時：6,000千円／年（支援期間：平成20年4月～7月、10回）

直 近：12,000千円／年

