

食一

事業の特徴・ポイント

- ・市場に出回っていないが味は良い地魚(珍魚)に着目し、付加価値を高め流通させる新たな仕組みを構築。
- ・「食を通じて社会を愉かに」という経営理念のもと、自社の利益優先でなく、漁師の売上向上・漁港の活性化、飲食店の誘客促進、そして消費者は新鮮な地魚が食べられるという、三方良しのビジネスを実践。

事業概要

◎食一については、<http://www.shokuichi.jp/> <https://ameblo.jp/shokuichi/>

1. 学生起業で新たなビジネスモデルを考案

・代表の田中社長は佐賀県で120年以上続く魚の卸を営む老舗の生まれ。同志社大学在学中に学内のビジネスプラン・コンテストで優勝。大学を1年間休学し、九州・四国の多くの漁港を車で回り、知識を蓄え人脈を築いた。そして平成20年11月に「食一」を立ち上げ、産地直送の海産物卸として営業を開始。産地開拓のために全国の漁港を回っている中で、味は良いが漁獲量が少なく市場に出回っていない地魚に着目。産地から飲食店等に珍しい地魚を直送するというビジネスモデルを確立した。

2. 地魚をブランド化し流通させる販売戦略

・平成22年度には、地魚の販売を拡大していくため、鮮度やトレーサビリティに関する基準を設け「海一流」という名称で認定制度を作りブランド化に着手。ミシマオコゼ、カマガリ、エチオピア、ハチビキ等、あまり知られていない美味しい地魚を一括りにブランド化し、付加価値をつけている。

・「海一流」は高級化をめざすブランドではなく、飲食店が使いやすく、消費者に食べてもらいやすいように、地魚が広まっていくためのきっかけづくりとしての戦略として取り組んだ。当時、魚のブランド化としては先駆的な取組で、このブランド化によって全国に流通し、安定した価格が維持できるようになった。

3. 食一のビジネスの特徴と強み

・創業当初から続ける漁港回りで、地魚を実際に見て触って食べて、地元の漁師と直接触れ合うことで信頼関係を築き、全国百数十カ所の産地と取引を行っている。現在も田中社長自らが定期的に産地に出向き、情報収集を行っている。また、卸先として開拓した飲食店等も1000店舗以上にのぼる。取引を続けていく中で、卸先の飲食店の好みや傾向、メニュー構成等を把握し、各産地の特徴も熟知することで、きめ細かくマッチングをしている。こうしたノウハウや膨大なデータベースが食一には蓄積されており、競合他社の追随を許さない要因となっている。

4. これからの漁業活性化のために

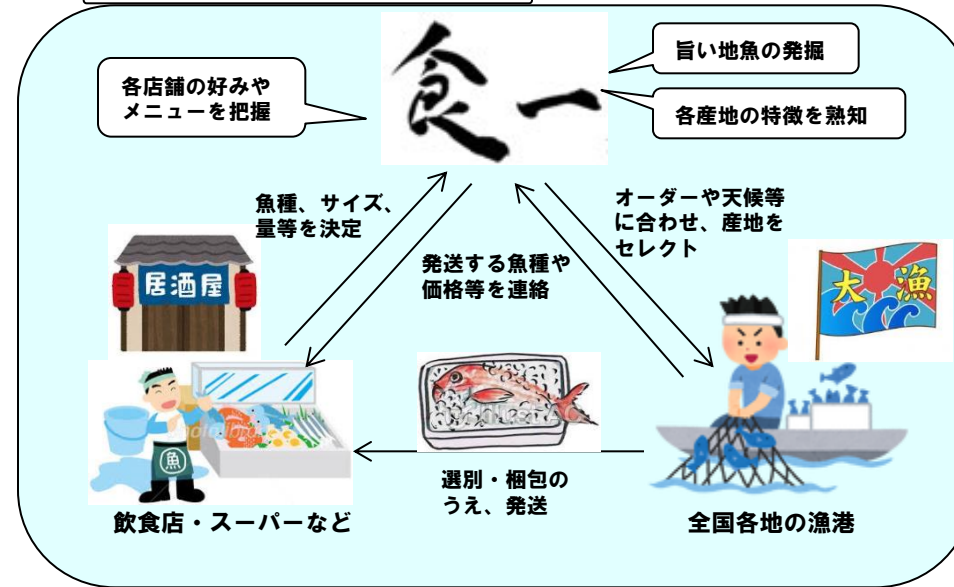
・食一のビジネスは、安い地魚をできるだけ高く仕入れ、食一はあまり利益を取らないことで、漁師の売上に還元している。これは、漁師のやる気を高めたい、漁業を元気にしたいという田中社長の想いによるものである。

・他の分野でも同様だが、特に漁業は家族経営である場合が多く、また、仕事内容が重労働で危険を伴うにもかかわらず魚価は下がる一方で、担い手不足が深刻化している。例えば、農業は身近に田畑に触れ合うことができるが、漁業はそもそも興味を持ってもらえる機会が少ないことから、興味を持ってもらえる入口を作るため、漁港の観光化を構想中である。将来的に、漁船の乗船体験や新鮮な地魚の試食など、漁業に接点のない方に漁港に来て楽しんでもらう仕掛けを作り、漁師だけでなく、漁協、地域全体で活性化する仕組みを構築していきたいと考えている。

うみいちりゅう



食一のサービスの流れ



事業の課題・今後の展望について

現在の課題は物流。産地から顧客へ宅配便で直送しているが、昨今の物流価格の値上げが影響している。鮮度を保って効率的に輸送ができるよう将来的に独自の物流システムを作りたい。

最終的には、小売を併設した飲食店を開きたい。新鮮な魚を見てもらいながら、食べられる・買って帰れるお店ができればと考えている。

今後も美味しい地魚を食べていけるように、日本の漁業を元気にできるような取組を引き続き続けていきたい。

産業経済研究員からの一言

漁業の現状を憂いた大学生が立案したビジネスプランを、地域の実業界が大切に育てて事業化に成功した好例である。育てられた企業(食一)は地域での恩に報いようと、高いモチベーションを持って日々研鑽する。こうした田中社長の誠実で屈託のない人柄は、全国各地の漁師たちの心を動かしている。

今後の展望にもあるように、独自の物流システムの構築や小売・飲食業への展開、漁港のテーマパーク化など、同社が描く事業拡大のためには、各種設備のほか人材確保や育成に対する投資が不可欠となろう。そのためには、現状はどちらかといえば「漁業活性化」という社会性をやや重視する向きもみられるが、今後の事業計画を想定しながら一定の利益の確保という「経済性」との両立をより意識してもよいのではないだろうか。