



平成 21 年度新事業創出・販路開拓ネットワーク整備・活用等事業

2009 年 11 月 12 日発行

## 展示会・見本市レポート第23号

発行：全国商工会連合会

編集：(財) 日本立地センター

協力：全国イノベーション推進機関ネットワーク

### フードサービス・トレードショー2009(下)

日本各地の生産者と外食産業とを結ぶ商談展示会

会 期	2009年10月20日(火)・21日(水)
会 場	サンシャインシティ 文化会館(東京・東池袋)
主 催	経済産業省、日本セルフ・サービス協会
事務局	( <a href="http://www.jssa.or.jp">http://www.jssa.or.jp</a> )
協 力	サッポロビール、JTB 法人東京、UCC、全国地ビール醸造者協議会(JBA)、東京地ビール醸造者協議会
出展者数	80社



発行：全国商工会連合会 企業支援部 市場開拓支援課 03-3503-1256

編集・問い合わせ：(財) 日本立地センター 新事業支援部 03-3518-8964

## ◆ ブース細見 ◆

### マグロの「一船買い」で流通革新

★出 展 目 的 : 販路開拓

★代表商品の価格:「メバチマグロ中とろ」(1kg)=3,500円(税別)

静岡県藤枝市のマグロ問屋、大益 (<http://www.ohmasu.com>) は、マグロの直販で成果を上げる独創的な企業。会社が設立されたのは2001年9月。「中間流通業者を通してマグロを販売していたのでは、大手の水産会社に太刀打ちできない」(益山昇一社長)と、マグロ漁船を「一船買い」して直接、小売店に販売する事業を立ち上げた。

同社では、大元が直販する流通方式を略して「元直」と称している。このマグロの流通方式を採用しているのは、同社だけだという。

マグロはサク1枚、ブロック1個に加工して販売、小口注文にも対応している。展示会には高橋淳平営業マネージャーが地域プロデューサーとして登録、販路開拓のため出展した。



### 長野県で全国各地の果物を販売

★出 展 目 的 : PR

★代表商品の価格:「りんご」(1箱・10kg)=5,000円(税別)から

長野県上水内郡のグランジャ (<http://www.glanja.com>) は、地元を中心に全国各地の果物と加工食品を製造・販売する。三水(さみず) 亜矢社長が東京と長野での生活から、都会の消費者に果物の美味しさに触れてもらおうとの想いで、2000年に販売会社を設立。

全国の農家50軒と契約し、旬の季節に合わせて栃木産のイチゴ、宮崎産のきんかん、長野産のあんず、沖縄産のバナナ・パイナップルをはじめ、ジュース類などの加工食品を産地直送する。「お客様の注文に応じて各地の果物を紹介するうちに、全国に広がった」と三水社長は、各地の果物を扱うようになった理由を話している。

## 大震災の復旧棚田米の販売に意欲

★出 展 目 的 : 販路開拓

★代表商品の価格:「池谷・入山の棚田米」(1kg)=700円(税別)

東京・中央区のコミュニティブレインズ (<http://www.communitybrains.jp>) は、新潟県池谷・入山の棚田米、魚沼産コシヒカリ「山清水米」の販売会社。

池谷・入山集落は、中越大地震で棚田の畦が崩壊、ボランティアの支援で修復した棚田で耕作したのが「山清水米」。飲料水としても使える湧水で手間ひまかけて育てた極上米という。

同集落は人口10人、棚田を耕すのはわずか5人という過疎集落。コーディネート活動したのが縁で2年前に会社を設立した。

清水一徳社長は、「取引先はまだ10件ほどですが、個人のネットワークで拡販していきます」と、販路開拓に力を入れていく考え。



## 外食レストラン向けカツオ販売に意欲

★出 展 目 的 : 販路開拓

★代表商品の価格:相場商品のため価格を固定できない

高橋商店 (静岡県焼津市田尻1344-3、電話 054-624-3731) は、遠洋型1本釣りカツオ船2隻を所有する製販一貫体制の水産会社。

渡亮介東京営業所長によると、出展の経緯について「静岡銀行の紹介で出展した。地域プロデューサーにならないと出展できないので登録した」という。

同社はうなぎ漁からスタートし、**カツオ漁**に特化した。カツオのほか一本釣りびん長マグロ刺身用とたたきも取り扱う。

一本釣りカツオ船は、来年には1隻増えて3隻になる予定。量販店とスーパーマーケットを中心に販売する。「外食レストランの顧客が少ないので、これから販売に力を入れていきたい」(渡所長) と、拡販に意欲を燃やす。

## 外食レストランの開拓視野に出展

★出展目的：マーケティング

★代表商品の価格：相場商品のため価格を固定できない

北海道茅部郡の**道南冷蔵** (<http://www.ajino-douman.jp>) の出展目的は、**外食レストラン市場を開拓**するためである。

同社は、7工場を所有する道内有数の総合水産加工会社。全国のスーパーマーケット、コンビニ向けに北海道近海で水揚げされる秋鮭を中心に、乾燥おつまみ、惣菜、鮭フレーム、いか塩辛、いくら醤油漬、魚卵加工品などを製造している。

「上司の指示で新しいお客様を開拓しようと、地域プロデューサーとして登録し、外食レストランを対象にした展示会に出展しました」（高田大樹東京営業所営業課長）という。とくに展示会では、「展示した『いかそうめん』に対する来場者の反応を知ること」に主眼を置いています」と、高田課長は来場者の反応に期待を寄せている。



## 地元の農畜産物を企画・開発

★出展目的：PR

★代表商品の価格：「すぶたのたれ」(瓶・360ml)=840円(税込み)

福岡県行橋市の**サン・セール** (<http://www.sun-sale.co.jp>) は、**農畜産物と調味料**などの加工食品を販売する産直流通ビジネス会社だ。

地元の農家と契約栽培し、米や果物を販売。また、醤油と酢のコラボレーションで生まれた「すぶたのたれ」「日向夏ぽんず」などの調味料と、シュウマイなどの畜産加工品を企画・開発し販売する。さらに調味料については今年11月からネットショップでも販売している。

現在、約30商品の販売を手掛けている。岩永陽一社長は、「地域外の消費者の皆様」に当社の商品を知っていただきたいために出展しました」と話している。