

平七水産 株式会社

海産物のサービス提供プロセスの改善とブランド力強化事業

急速冷凍装置の導入により「松葉がに・鮮魚」を主とした提供商品の鮮度維持や調達を安定させることで提供プロセスを改善し、利益及び付加価値の向上を図ると共に、顧客満足度の向上を目的としたブランド力強化事業

■ 代表者	代表取締役 能勢 元憲	■ 所在地	〒627-0201 京都府京丹後市丹後町間人 1789-1
■ 設立	平成8年7月1日	■ TEL/FAX	TEL. 0772-75-0025 / FAX. 0772-75-2200
■ 資本金	30,000千円	■ URL	http://www.hei7.com/
■ 従業員数	12人	■ E-mail	info@hei7.com
■ 業 種	飲食料品小売業	■ 得意分野	間人ガニをはじめとする鮮魚販売、卸売りなど、水産物を総合的に扱っています。

目的、取組のきっかけ

◆ 当事業に取り組んだ背景

当事業に取り組む以前の店舗では、店舗面積が現在の本店ほど広くなかったこともあり、冷凍食品や加工食品の取り扱いが少なく、一般のお客様が来店されても商品が売り切れてしまい、購入して頂けるものがないといった状況が度々起きていました。これは、当社にとっての機会損失であるとともに、わざわざお越し頂いたお客様に対しても申し訳ない思いを感じておりました。そのような状況に対して、売り場面積を増やし、品ぞろえを充実させることが長らく当社の課題となっていました。さらに、この地域では、一般のお客様を対象にした小売店がないことが課題でもありました。

◆ 事業実施の課題

当社が品ぞろえを充実するためには、商品ラインナップの拡充と、それらを陳列、保管する設備、場所の確保も必要となります。商品ラインナップの拡充には、一夜干しなどをはじめとする加工品の開発、冷凍品の貯蔵などが必要となります。特に、不漁や悪天候により、仕入が不安定になることも考慮が必要で、そのためには冷凍設備とそれを大量に保管する冷凍庫が必要となります。また、冷凍方法による食材の劣化についても考慮が必要でした。しかし、古い自社の設備ではこれらの課題を解決することが出来ませんでした。

取組内容

◆ 補助事業取り組みの内容

幸いにも間人の玄関口にあたる場所を確保することが出来たので、お客様にゆったりとお買い物をして頂けるスペースを確保するとともに、大きなショーケースから商品を選んで頂けるように店内の配置を考えました。さらに店舗裏には加工場を設置し、そこに冷凍設備を導入して、

大量に冷凍保存が出来るようにしました。ちょうど、間人のセリ場が新設される計画が発表され、新店舗予定地からは直線道路で結ばれており、集客も見込める立地となりました。

◆ 事業取り組みの工夫

冷凍品を解凍する場合、ドリップと呼ばれるうま味、栄養分が液体となって流出するという問題が発生します。従来からの技術であるエアブラストという方式では、ドリップが出やすいのが難点でしたので、今回の事業では、リキッドフリーザー方式を採用しました。エアブラストの20倍の速度で冷凍が可能で、これにより冷凍をしても細胞が傷つかず、ドリップが流出することがないという点が選択理由でした。但し、液体の中で冷凍をするため、真空包装が必要となりますので、真空包装をしてそのまま冷凍保存のできるよう設備を導入しました。



リキッドフリーザー



冷凍冷蔵庫

企業概要



間人本店

丹後町地域の間人にて、江戸時代から百年以上の間、水産物を扱ってきました。店舗での一般小売、料理旅館、中央市場、さらにインターネットでも丹後の新鮮な魚介類と加工食品を販売しています。間人本店とショッピングセンターマインの2店で営業しています。



マイン店

主要製品

松葉ガニ（活ガニ、茹ガニ、冷凍品）、魚・エビなどの魚介類、瞬冷商品
干物など水産物加工品

主要取引先

(株) 大水京都支店
石川中央魚市(株)
大阪魚市(株)
名古屋海産(株)
但馬魚市(株)

主な保有設備

冷凍冷蔵庫
リキッドフリーザー
多用型真空包装機
ショーケース
ストッカー



多用型真空包装機



瞬冷ブランド

実際に設備を導入してから、いろいろな条件、いろいろな食材を使って、実験を行いました。その結果、わかったことは、締めた魚の身を使うことでドリップは全く出ず、身の質感も味も冷凍前と変わらないものとなることでした。また、食材も白身魚や赤身魚などの種類によって、結果に違いがあることもわかりました。

そして、実験の結果からわかった冷凍販売に適した魚介類を、「瞬冷」というブランド商品として販売することに至りました。

成果と今後の展開

◆ 事業の成果

新店舗への移転と設備導入に伴い、お客様に提供できる商品ラインナップを大きく増やすことが出来ました。特に、新ブランド「瞬冷」商品の評判は高く、購入して頂いたお客様からは、おいしいと好評を頂いており、リピートで購入して頂くお客様もおられます。地元でも、この瞬冷ブランドの認知度が高まりつつあると感じています。当社売上全体から見ると、まだ1割に満たない売上ではありますが、事業当初の計画は大きく超えることが出来ました。以前のように、来て頂いたお客様に売るものがない、といった状況もなくなり、間人の新鮮な魚介類を、いつでも自信をもって提供できるようになったことに満足をしています。



本店ショーケース

◆ 今後の展開

今後さらに、瞬冷ブランド商品の販売量を増やしていくためには、商品開発に加え、パッケージングも含めたさらなる商品のブラッシュアップが必要と考えています。また、計画以上に販売が伸びていることもあり、当事業で購入したリキッドフリーザーなどの容量も増やす必要も出てきました。そして、店舗をもう1軒増やすこと、京都市内に中継拠点を設置し、そこから料理旅館へ商品を配送できるようにすることも検討中です。

もうひとつ、間人ガニは全国的に有名なブランドとなりましたが、「間人」という地名そのものブランド化していくことが、地域にとっての課題です。間人の水産物は、カニだけでなく、新鮮でおいしいことをもっと広く、多くの方に知ってもらうことにも注力していくつもりです。



当社販売サイト