

海ひこ株式会社

事業

水産加工場の設置による地元特産品の開発と通販市場への参入事業

対象類型

革新的サービス

導入機械装置

業務用冷凍冷蔵庫

業務用冷凍ショーケース／MRS-060FWSR15

乾燥室・燻製器等加工設備一式

ECサイト販売在庫管理システム

経営理念

島根の魚介の美味しさを全国へ届ける

新型コロナで福岡からIターンし漁師に転身 魚の付加価値を高めるため海鮮料理の店舗を開設

安食佐知子代表取締役は、飲食店「海鮮 海彦」をはじめ、魚の販売、魚介類の加工製造販売、遊漁船事業など、魚介類に関わる総合事業を率いている。会社の事業の原点には、夫であり創業者の安食章彦氏の転身がある。

章彦氏は福岡県出身で、医療機器販売の仕事で月1回島根県を訪れていたが、2020（令和2）年の新型コロナウイルスの影響で働き方が一変。大好きな釣りを仕事にすることを決意し、出雲市へ移住した。島根県の新規自営漁業者育成事業がU・Iターン者も対象にしていたことから、応募し、太田市久手港で1本釣り漁を行う漁師のもとで2年間研修。修了後、漁師として独立した。

しかし、漁だけでは収益が安定しないことから、自分たちで取った魚を自分の店で提供した方が収益も魚の価値も上がると考えるようになり、安食佐知子代表取締役がその構想を事業として形にする決断をした。こうして、2022（令和4）年、松江市に「海鮮 海彦」を開店。

店には久手港で揚がった魚介類や自ら釣った魚、さらに松江市の鹿島マリーナを係留地とする7人乗りの遊漁船「海彦」で客が釣った魚を希望者から買い取り、その日のうちに料理として提供。新鮮な上、スーパーでは並ばないような珍しい魚の料理も提供し、漁師が営む店としてインパクトもあり、お客さんには喜んでいただいている。

天候に左右される店舗営業を魚介類の加工品でカバー 加工と飲食業を分けることで業務が効率化

漁業はどうしても気象に左右され、悪天候続きで魚が揚がらず、店を休まざるを得ない事態もあるため、魚介類を加工し、通信販売することでカバーしてきた。店舗内で営業の合間を見て白イカの沖漬けや一夜干し、アナゴの白焼きなどを製造しており、特に白イカの身やイカ墨の入ったクリームコロッケは自慢の一品。

店舗内では営業時間以外で作業をせざるを得ず、非効率。加工品の売り上げも伸びてきており、より経営の安定化を図ろうと、加工場の新設を決断。2022年暮れから2023（令和5）年初めにかけ、久手港に加工場を設置



安食 章彦



- ①導入したECサイト販売在庫管理システム
- ②導入した乾燥室でイカを干している様子
- ③導入した業務用冷凍冷蔵庫
- ④加工場で半製品まで製造し店舗で仕上げた白イカの沖漬け

し、そこに補助事業を活用して業務用冷凍冷蔵庫や、加工のための乾燥室、燻製機器などの設備を導入した。店舗内には業務用冷凍ショーケースも入れた。加工場で半製品まで製造し、店舗で完成品に仕上げている。「水揚げ直後の新鮮な魚介類を保存、加工することが可能になった上、店舗と加工場に分けたことで業務の効率化も図れた」と安食章彦氏は成果を話す。

システム導入で店舗と重複した通信販売の 在庫管理が可能に 将来的には加工場専任の従業員を雇用し 規模拡大を狙う

店舗内だけで加工品を製造していた時と比べ、加工場新設で7～8倍に製造量が伸び、さらにECサイト販売在庫管理システムを導入したことで店舗と重複した通信販売の在庫管理も可能となった。加工場は自ら定期的に赴くとともに、久手港の漁師にも手伝ってもらっているが、ゆくゆくは加工場専任の従業員を雇って対応できるようにしたいと規模拡大を目指している。そのためには顧客ニーズを満たした市場と商品の開拓、さらには水揚げ後すぐに加工する強みを活かすことで競合他社との差別化を図る必要がある。

同社ではホームページやSNSで社の取り組みを公開しており、そのアクセス数は着実に増えている。「顧客は全国に広がりつつあり、地道に認知度を上げてより多くの人に当社の加工品の良さ、ひいては島根の魚介類の魅力を知ってもらいたい」と安食章彦氏は意気込む。

Company Data

海ひこ株式会社



外観

代表者名	安食 佐知子
設立年	2022（令和4）年
資本金	1,500千円
従業員数	5名
主たる業種	飲食業
本社	〒690-0823 松江市西川津町845-9
加工場	〒694-0064 大田市久手町波根西2219
電話	0852-69-1271
URL	https://umi-eat.com/