

全国の産地と消費者を結び、 日本の食と漁業の未来を拓く株式会社旬材

大阪府立産業開発研究所 主任研究員 天野敏昭

企業名：株式会社 旬材
事業内容：水産物などの生鮮食材の卸小売
従業者数：28人（平成21年3月末現在）
住所：吹田市広芝町6番7号旬材ビル
URL：<http://www.syunzai.com/>

購買者に直接配信すると同時に、商品の加工調理方法や最適な食べ方を伝えることによって、これまで消費者が口にすることの少なかった魚介類に対する関心を高め、食材を豊かにするとともに産地の活性化を図るため、「日本の魚と漁業を守る！」という目標に向けて、経営革新計画に取り組むことになりました。

はじめに

(株)旬材は、西川益通社長が、ヤンマーディーゼル(株)（現、ヤンマー(株)）在勤時に、社内ベンチャーの企画として温めていた構想をもとに、平成14年に設立された会社です。西川社長が、13万隻の漁船の建造・販売を通じて培った全国の漁業関係者とのネットワークを活かし、卸売市場では一般的に流通していない魚介類を、全国の漁港や市場から直接、飲食店や家庭の食卓に届けるシステムの確立に取り組んでいます。

1. 市場に流通しない魚を産地から全国の食卓へ

日本の沿岸、近海、沖合には、さまざまな魚介類が生息しますが、商品の安定供給が重視される流通市場の現場では、漁獲量が少ない、商品として規格外のサイズであるなどの理由により、市場に出回ることなく、地元で安く売られたり、魚の餌になったり、廃棄されてしまうものが少なくありません。各地の漁業関係者も、市場での取引慣行から、この魚は売れない、美味しくないといった評価を自ら下し、積極的に販売しようとはしません。こうした現状を目の当たりにした西川社長は、日本各地に埋もれている珍しい魚介類を全国の消費者に食べてもらえる仕組みをつくりたいと考えようになりました。最初は、魚介類を中心とする生鮮食材を産地から買い付け、百貨店、スーパー、飲食店など約200社に卸販売していましたが、購買者がより安心して商品を購入できるようにするには、産地と購買者が直接取引して、あたかも購買者自身が市場で買い付けているような環境をつくるのが効果的だと感じるようになったのです。そこで、ITを使って、全国の産地の情報を

2. ITを使ってリアルタイムで情報発信

経営革新計画のテーマは、「ITとEDIを活用した新水産物流通システムSCSS（Syunzai Circulation System Service）の開発」です。EDI（Electronic Data Interchange）とは、取引にかかるメッセージを通信回線間で交換して電子商取引を行う技術で、計画ではEDIのほかにIPTV（Internet Protocol Television＝ブロードバンドに接続されたネットワークインフラを利用してデジタルテレビ放送を配信するサービス）を使い、動画や音声によって、全国の漁港や市場の水揚げ状況、水揚げ高、相場、生産者、漁場などの情報を一元的に発信します。動画や音声は、漁業関係者がデジタルビデオカメラに収め、この情報を購買者や消費者に向けてリアルタイムで発信することによって、オンデマンドショッピングが可能になるシステムです。購買者や消費者は、ウェブサイト上で漁場や魚種別に検索でき、当日の水揚げ高に応じて決定される数量や価格に基づいて買い付けることができます。さらに、複数の産地から必要量を買付けすることもでき、出荷の指示、取引や決済情報のやり取りを同時に行うことができます。

このシステムを使うと、産地では魚介類の水揚げから流通まで一貫したシステムで管理することができ、商品は購買者や消費者に直送されます。産地から購買者や消費者までの配送日数は、従来なら5～6日要していたものが半日から2日程度へと大幅に短縮できるとともに、流通経費も削減できるので、商品の価格は市場実勢価格よりも10～20%程度安くなります。そして最大のメリットは、購買者や消費者が直接目で確認して、商品を新鮮な状態で、速やかに配送してもらえる点です。ま

た、飲食店では、新鮮で珍しい魚介類を提供することで、お客様に喜んでいただけます。

システム利用にかかる経費としては、百貨店、スーパー、飲食店などの購買者は、初期登録費用として10万円、月額システム利用料として10,500円、取引手数料として購買額の10%を負担します。ただし、産地の漁業協同組合が負担する取引手数料は、採算性の厳しい状況に配慮して、購買額の2%に抑えられています。

西川社長はITの専門家ではありませんが、計画の作成に際し、事業の最終着地点の明確なイメージと具体的なアイデアを持ち、ITは目的達成の手段であるという考え方に徹しました。計画全体の大きな枠組みと目標を常に意識しながら、システムを稼働させるのに必要となる技術的課題を外部の研究機関や企業などの協力を得て解決することにしました。システムの開発では、「平成19年・20年度キャリア活用型再チャレンジプラン支援事業」（水産庁補助事業）や「平成20年度農商工連携支援事業」（経済産業省）の認定を受け、さらに、（独）産業技術総合研究所が開発し、そのベンチャー企業YuuZuu(株)が事業化した先行予約システム（商品の予約及び販売状況に応じて価格を変動させるシステム）を試験導入することにしました。開発したシステムは、「水産物流通支援システム」の名称で特許公開されています（特開2008-262334）。

3. 順調に推移する計画

現在、計画は2年目の後半に入っています。計画承認直後の平成19年8月には、吹田市江坂に、鮮魚の冷蔵保存、処理加工、直売、データセンター、IPTV、コールセンターなどの各設備を持つ5階建ての自社ビルを取得し、本格的な事業拠点を整備しました。「SCSS」の開発では若干の遅れが生じたものの、20年9月上旬に稼働を開始し、21年3月現在、北海道から九州まで46箇所の漁業協同組合、約120～130社（1,200～1,300店舗）の購買者がシステムを利用しています。さらに、システムのユーザーを増やすだけでなく、産地と一緒に「マイモンダイヤ牡蠣」や「足摺四万十鱧」のプライベートブランド化に取り組み、産地の活性化にも積極的に関わっています。

また、20年9月には、食材の電子商取引サイトを運営する(株)インフォーマットと業務提携し、両社で「SCSS」を共同運用し、旬材が産地の開拓、インフォーマットが購買者の開拓や決済の代行をするという役割分担を行っています。さらに21年3月からは、ソニーの液晶テレビ「ブラビア」に搭

載している「アプリキャスト」を使ったネット通販を開始しており、テレビの旅番組などで紹介される魚介類を見た視聴者が、旬材のホームページにアクセスして、水揚げ状況を確認しながら注文することができます。

このように計画は順調に推移しており、同社の取組は社会的にも注目を集め、第三回「ハイ・サービス日本300選」（経済産業省）、「JAPAN VENTURE AWARDS 2009」（（独）中小企業基盤整備機構）の各賞を受賞しています。

4. 魚介類の価値と美味しさを伝える食育の取組

システムに対する認知は日々高まっていますが、何より大切なことは、消費者に様々な魚介類を提供し、美味しく食べてもらうことです。このため、一般社団法人日本食育者協会と連携して、シーフードマイスターの育成に注力しています。現役のシェフ、料理研究家、鮮魚店経営者、管理栄養士、水産学の研究者などが講師となり、これまで大阪や鹿児島において講座が開催されています。ここで学んだ小売店の販売担当者や漁業関係者などの幅広い人材が、魚介類の価値と美味しさを社会に広めるため、それぞれの現場で活躍しています。

このように、生産者から消費者の開拓まで一貫して取り組みながら「日本の魚と漁業を守る！」という目標に向かって邁進しています。

おわりに

計画が順調に推移している理由として、①事業の最終目的が明確で、事業の推移を大局的な見地から見極めつつ、その時々で求められる課題に速やかに対応している、②計画の推進において、必要となる外部の経営資源を的確に見極め、効果的に活用している、③事業の原点は、産地を敬い感謝する気持ちであり、産地の苦しい状況を改善したい、日本の漁業を何とかしたいという思いが強い、といったことが考えられます。西川社長は55歳でベンチャー企業を設立しましたが、大企業の役員として経営全般を統括してきた経験が、計画全体と経営の細部の両方に対し、バランス良く目を配る上で活かされているといえます。産地の活性化から始まった計画が、流通業界や消費者の意識を変えようとしています。第一次産業の他の業種の復活にも影響を及ぼすことが期待されます。

最後になりましたが、本稿の執筆にあたりご教示いただきました、代表取締役の西川益通氏に対し、この場を借りて厚くお礼申し上げます。