

東北・北陸版

6次産業化で1億円

営業努力、カキ直送300店

伊藤社長のノウハウに迫る

宮城県雄勝・海遊



首都圏の海鮮居酒屋で一番人気という 夢牡蠣

「自分で運び顔を出す」
オイスターバー11月開店
伊藤社長が強調するのは、卸売市場などに出荷せず、は営業努力、消費地の 県外も含めて飲食店に

直接販売するため、出荷先拡大で営業努力が不可欠となる。自ら県外に月2、3回出張し、仙台で商談会も開く。

「自分は営業が決してうまくいってはいない、震災前は苦労した。若い生産者に営業の面白さを教えないといけない。売るのを楽しみにし、食べてもらう喜びを覚える」

ドバイス、営業で実績のある経験者より、若い生産者のほうが注文を取れる確率が高いと断言。同社では11月、仙台の中心街でオイスターバーの開店を予定している。

得意先で多い和食の競合を避ける業態で、消費者に直接提供し新たな販路と利益率向上を狙う。集荷、販売とも順調で6次産業の規模拡大に向かっている。震災

被災地での多くの水産加工場と同様に人の不足、人材が苦勞だ。人が集まらないと従業員が定着しない、仙台から(雄勝)に来てくれる人もいる。オイスターバーをやると

目指したのは早く、22年に加工場を建設した。だが、翌年3月の大震災の津波で全て流失。8カ月後の11月に伊藤水産から後援で法人化した。いわゆる「グループ補助金」で加工場を再建した。

現在、水産で生産加工し、仙台市にある支社で営業、経理などを担う正社員10人にパート従業員も含め20人余りが働き、若者も多い。雄勝での雇用拡大は伊藤社長のもうひとつのテーマとなる。

販売する。夢牡蠣は、Lサイズを丸かごに20個ずつ収容し雄勝湾で育生。総生産量の約10%となり、出荷時期は4〜8月に限られる。直送先の飲食店で殻を割り、身が50g以下の場合「赤伝(愚)」を切り夢扱いから外す。



水揚げしたカキの付着物除去。下は加工場での洗浄(右)と箱詰め作業



集荷は、漁師仲間の協力で大きな苦勞はない。「周りの漁師が高く買っている。彼らが潤えばよく、いまは出資のようなものだ。(会社が)大きくなってからもつければよい」と伊藤社長の考えがある。松島湾、石巻湾の牡蠣半島側、地元の三浜地区(石巻市、長面浦地区)などから集荷する。「県内連携ではぼんやり出せる。牡蠣半島を挟み水温が10度近く違う。9月は地元の雄勝湾産だ。海底から真水が湧いてくる。きれいな海で身入りが遅れ、その分、出荷時期がずれるという。」

集荷したら前浜で養殖し、絶えず加工場の浄化水槽がいっぱいになるよう移す。サイズ規格は、夢牡蠣が3〜4年物で280g以上、L2100〜2700g、M1500〜2200g、S800〜2000g未満となる。小さなカキも集荷し、サイズ分けして

販売は、仙台支社で注文を受け、午前7時から8時ごろまでにまとめる。注文は夜間が大半となり、午前8時でいったん締める。支社での受注集計に基づき、水産で浄化水槽から揚げ箱詰めして直送。出荷先は県内から鹿児島県まであり、仙台市と首屈圏、大板圏が多い。は田舎先が80店舗あり、自分で運んだ方が安いとある程度の件数がないと自分での配送ができない。仙台、石巻市内なら夕方5時、6時の受注でも当日配送できるという。人気が高まっているのは、ムール貝、カキ養殖で資材に付着したのを丸かごに入れて養殖し、生き

「6次産業化は営業努力がなければ成り立たず、売り先がなければ高くも売れない」。生食用の殻付きカキを主体に約300の飲食店に直送。3年目で1億円を売り上げる漁師の会社・伊藤海遊(宮城県石巻市雄勝町)の伊藤浩光社長(55)はこう話す。二陸では大震災後、6次産業化を目指す動きが活発化した。先駆格としてリードする伊藤社長の考え方、ノウハウに迫った。

特大サイズの夢牡蠣 設立。伊藤社長が養殖するの生産で知られる同社は、るカキをはじめ、ホヤ、震災後の平成23年11月にムール貝、ホタテを漁師

仲間から仕入れ、県内外の300店舗に直送。10月決算で、売り上げは1年目3000万円、2年目が4600万円、3年目1億円のペースで伸びてきた。このことは9月末までに1億円に達する見通しだ。同社は昨年5月、カキを利用して加工、直販事業で、二六次産業化、

地産地消法に基づき総合化事業計画の認定を受けた。この認定は農林水産省が23年度から始めた。水産関係の総合化事業計画認定は、この6月までに全国で136件、東北が13件、宮城、岩手両県は合わせて9件となる。伊藤社長は雄勝町水浜に生まれ、宮城県水産高校を卒業した。仙台市で運送会社などを経営していたが、10年ほど前、親のけがを契機に実家に戻り家業のカキ養殖を継い

だ。「3年間は無我夢中でやった。うちの親は良い物を作るが、当然のようには量が多かかった」と振り返る。水揚げの多かったホヤが韓国に輸出され、もう折れないとだめだと思っただけを実感した。自分で売れないとだめだと思っただけを実感した。自分で売れないとだめだと思っただけを実感した。

「夢牡蠣」ブランド化へ
仲間から仕入れ周年出荷
湾の牡蠣半島側、地元の三浜地区(石巻市、長面浦地区)などから集荷する。「県内連携ではぼんやり出せる。牡蠣半島を挟み水温が10度近く違う。9月は地元の雄勝湾産だ。海底から真水が湧いてくる。きれいな海で身入りが遅れ、その分、出荷時期がずれるという。」

販売する。夢牡蠣は、Lサイズを丸かごに20個ずつ収容し雄勝湾で育生。総生産量の約10%となり、出荷時期は4〜8月に限られる。直送先の飲食店で殻を割り、身が50g以下の場合「赤伝(愚)」を切り夢扱いから外す。

限定した育生管理と出荷時期、厳しい扱いには理由がある。「とりあえず夢牡蠣だけ商標登録を申し込んでいる。これです。ブランド化し、夢以外のカキの値も上げていきたい。ブランド化は手順を踏まないといけない」というわけだ。



伊藤浩光社長

「6次産業化は営業努力がなければ成り立たず、売り先がなければ高くも売れない」。生食用の殻付きカキを主体に約300の飲食店に直送。3年目で1億円を売り上げる漁師の会社・伊藤海遊(宮城県石巻市雄勝町)の伊藤浩光社長(55)はこう話す。二陸では大震災後、6次産業化を目指す動きが活発化した。先駆格としてリードする伊藤社長の考え方、ノウハウに迫った。

「3年間は無我夢中でやった。うちの親は良い物を作るが、当然のようには量が多かかった」と振り返る。水揚げの多かったホヤが韓国に輸出され、もう折れないとだめだと思っただけを実感した。自分で売れないとだめだと思っただけを実感した。

「夢牡蠣」ブランド化へ
仲間から仕入れ周年出荷
湾の牡蠣半島側、地元の三浜地区(石巻市、長面浦地区)などから集荷する。「県内連携ではぼんやり出せる。牡蠣半島を挟み水温が10度近く違う。9月は地元の雄勝湾産だ。海底から真水が湧いてくる。きれいな海で身入りが遅れ、その分、出荷時期がずれるという。」

販売する。夢牡蠣は、Lサイズを丸かごに20個ずつ収容し雄勝湾で育生。総生産量の約10%となり、出荷時期は4〜8月に限られる。直送先の飲食店で殻を割り、身が50g以下の場合「赤伝(愚)」を切り夢扱いから外す。

限定した育生管理と出荷時期、厳しい扱いには理由がある。「とりあえず夢牡蠣だけ商標登録を申し込んでいる。これです。ブランド化し、夢以外のカキの値も上げていきたい。ブランド化は手順を踏まないといけない」というわけだ。

マルトの釣針

COMA印サルカン

タコ針 東京製網のジンカール 鋼線独占使用!!

株式会社 土肥富

兵庫県加東市新定382-3 ☎(0120)46-0001

自社便で高鮮度配送
仙台で受注、夕方でも対応
かし自社便で配送している。直送先には松島湾などの産地はもうらん、生産者名なども知らせる。6次産業化で慣れない出荷、配送方法に頭を痛める漁業者が多い。伊藤社長は前職の経験からこれに自信をもつ、「自社便は経費がかかるが鮮度の良い物を出せる。仙台は田舎先が80店舗あり、自分で運んだ方が安いとある程度の件数がないと自分での配送ができない。仙台、石巻市内なら夕方5時、6時の受注でも当日配送できるという。人気が高まっているのは、ムール貝、カキ養殖で資材に付着したのを丸かごに入れて養殖し、生き