

隠岐の水産物ブランド化推進協議会

■取組の背景

- > 隠岐諸島では魅力的な水産物が生産されている一方で、離島のブランド価値を活かせていなかった。
- > 中でも白バイ貝は大半が石川県に水揚げされ、越中バイとしてブランド化されている状況であった。

■取組の目的

- > 生産段階における白バイ貝の高付加価値化
- > 隠岐諸島内の連携による地域ブランドの構築
- > 首都圏における販路開拓

■協議会の構成員と役割

	段階	名称	役割
事業実施者	生産	一般社団法人離島百貨店	・商品の企画 ・マーケティング調査
	生産	福祐丸	・白バイ貝の生産
	加工販売	有限会社松栄丸	・白バイ貝の加工、試作品の製造
	販売	株式会社離島キッチン	・首都圏アンテナショップ運営 ・白バイ貝加工品の販売、PR活動

■取組内容

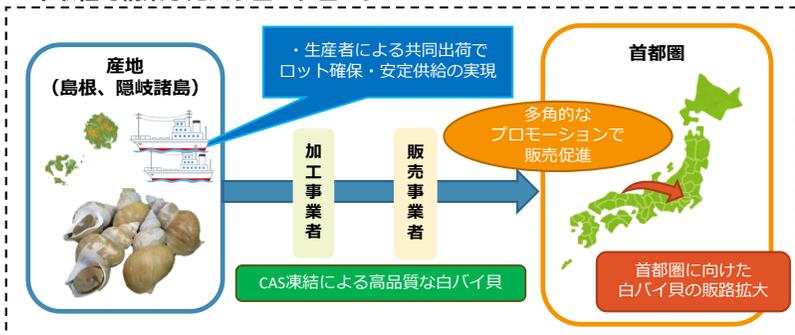
生産	<p>◆生産段階における高付加価値化の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存の流通形態の見直し> 既存の取引形態を見直し、より新鮮度な白バイ貝流通・販売を実現し、取引価格の向上を図る ✓ 生産者の共同出荷によるロット拡大> 共同出荷体制を構築し、ロットの安定化による持続的な原料供給体制を構築 ✓ 新鮮度凍結技術を用いた高付加価値化> 諸島内に整備されているCAS凍結施設との連携により、水揚げした白バイ貝を高鮮度な状態で凍結し、鮮度劣化の防止と生産性の向上を実現
加工・流通	<p>◆マーケットインの視点に基づく商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 鮮度保持凍結技術の導入> CAS凍結施設を活用し、高品質な白バイ冷凍原料の安定的な供給体制を構築。マーケットのニーズに合わせた新商品の試作・開発を実施 ✓ 高度食品衛生管理システムへの対応> ISO22000認証を取得しているCAS凍結センターとの連携により、高度な衛生管理体制を構築
販売	<p>◆首都圏における販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業者間連携体制の強化> 事業者間の連携体制を強化することで一体的な販売促進活動を実施し、強力なマーケティング体制を実現 ✓ 国内外における販路開拓の実施> 首都圏を中心に国内外の百貨店、ホテル、飲食店、セレクトショップ等、多様な販売チャネルにおける販路開拓を実施 ✓ PRイベントへの参画によるプロモーション> 東京ドームで開催される「ふるさと祭り」等、首都圏で開催される大規模イベント等に出席。メディア露出も含めた多角的なプロモーション活動を展開

地域内連携による隠岐白バイ貝のブランド構築と商品開発

■取組実施前の状況



■本取組で構築したバリューチェーン



■取組の現状と今後の展望

- > 現状は白バイ貝が供給過多となってしまうような、生産調整が実施されている。
- > 生産調整が行われている状況下ではあるが、白バイ貝の販路獲得に向け、地元行政と連携しながら、新たな商品開発 (缶詰) やイベント販売等を通じたプロモーションを実施。

★本取組によって得られたバリュー★

付加価値向上

新鮮度冷凍機による離島の弱点を克服した流通体制の確立

商品開発

首都圏の顧客ニーズに沿った商品開発

販路開拓

市町村の枠を超えた地域内連携による地域ブランド構築