

大都市圏の料理チェーン店への県産水産物の直販体制構築 山口県漁協(山口県)

取組の概要

- ◎ 大都市圏にある料理チェーン店(A社)との直接取引による新たな販売ルートの構築
- ◎ 県内産地市場で山口県漁協が買参権を取得し、魚介類を買い付け、A社に直接配送

取組のポイント

1 直販ルートの構築

- ① 大都市圏の料理チェーン店(約60店舗)と直接商談。
- ② 浜の状況をタイムリーかつ詳細に伝えながら、魚種や規格等のニーズに応えつつ、提案等も柔軟に実施。
- ③ ニーズに応える魚種・量を確保するため、県内各産地市場の情報を一元化し、市場間の流通を整備した。

2 買参権の取得による市場の活性化

◆山口県漁協が県内複数の産地市場で買参権を取得

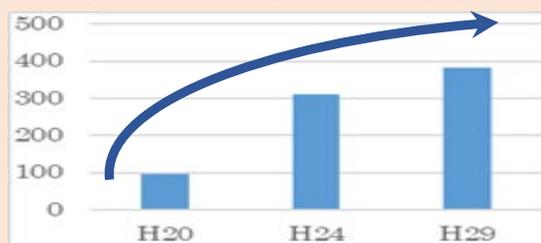


- ① 市場内での買受人の競争力強化
- ② 他の買受人に対するけん制機能を発揮することにより、魚価の底上げ

取組の成果等

A社のニーズに合った魚種・量を集荷するため、買参人として競りに参加することでA社への取扱高を増やしつつ、市場を刺激し魚価の底上げが図られた。

A社との取扱高推移 (百万円)



A社: 必要な魚種・量の確保
中間取引の省略で、早く・安く提供可能

Win-Win

関係の構築

県漁協: 買受人の競争力強化・魚価の底上げ
大都市圏での県産魚のPR効果