

「塩屋まだい」の流通販売戦略Ⅰ

玉那覇 靖・新里 勝也

1. 概況

魚類養殖が安定し、量産可能になった羽地漁協大宜味魚介類養殖組合において、流通販売戦略を生産者、流通業者、大宜味役場、水産業改良普及所が一体となって取り組んだ。

その取り組みの事例は、ポスター、パンフレットの作成、北部産業祭への出展、流通実態調査等となっている。

なお、今後の課題としては、①販売推進計画の策定、②ブランド化の推進、③定期的な勉強会の開催、④新魚種開発、⑤原価計算等の計数管理の徹底等があげられる。

2. 背景

本県のリゾートホテル進出やスーパー等の小売り業界の規模拡大による食料品の安定したロット（注文単位）の需要が急増している。特に、水産物の消費は拡大しており、店によっては肉を上回ることも度々あるといわれ、ヒラメ、マダイやカンパチ等は航空便で本県にチルド移入されている。

しかし、本県の農産物をはじめとする一次産品による供給は、安定供給量、品質規格や集出荷の問題のほか、需要サイドと供給サイドの商品に対する認識の差が大きい。そのため、需要サイドは、県外にその安定的な供給先を探し、県産品はスポット（短期買い）的な利用が主流となっている。

3. 供給サイドの新しい取り組み

需要サイドの量販店において販売戦略で重要なものに折込チラシがある。その需要サイドのニーズに対応するためには、メインとなる商材を設定し、一定品質、一定価格を定め、仕込価格の設定を容易にし、小売り価格の設定を容易にする必要がある。

そのため今年度は、営業促進用として「塩屋まだい」としてブランド化を行うこととし、別添のパンフレット等を作成し、営業活動を行った。

4. 流通販売戦略検討会参加者

(1) 生産者：羽地漁協大宜味魚介類養殖組合

嶋袋山治、山城覚正、宮城福浩、屋良朝之、照屋和信

(2) 流通業者：(有)新興物産 営業部長 真喜志 康一

(3) 大宜味村役場：経済建設課 川村 博樹

(4) 水産業改良普及所：新里 勝也、玉那覇 靖

5. 問題点と課題

板前が県出身者であっても、本土で修行した人が殆どである。彼らは、県産魚を評価する以前に、扱いやすいお馴染みの魚として本土産魚を材料としている。したがって、彼らの県産魚に対する評価は総じて低く、本土から魚をひく形態が多い。

このことを前提に、次年度以降は、さらに営業宣伝活動の推進と検討会メンバー間での情報交換を密にする必要があると思われた。

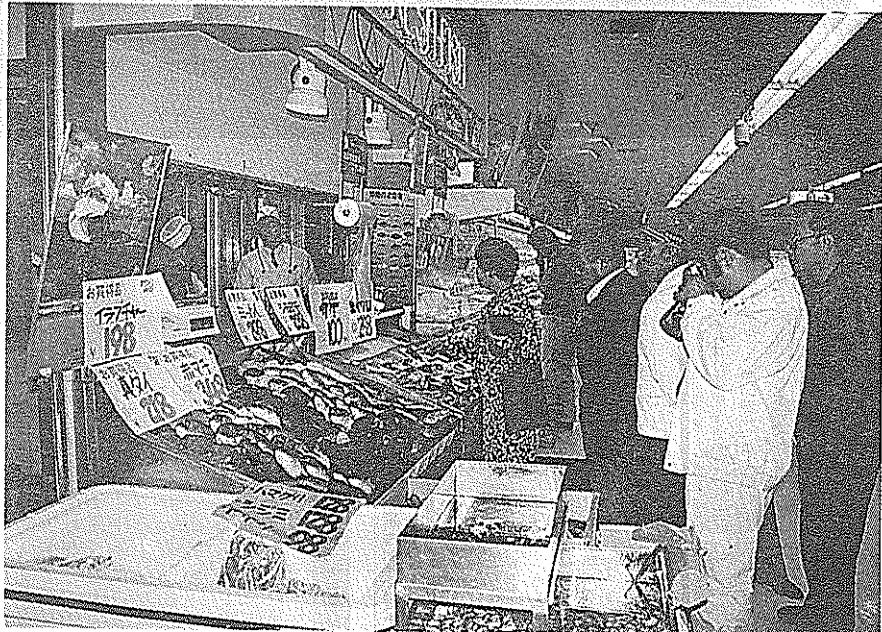
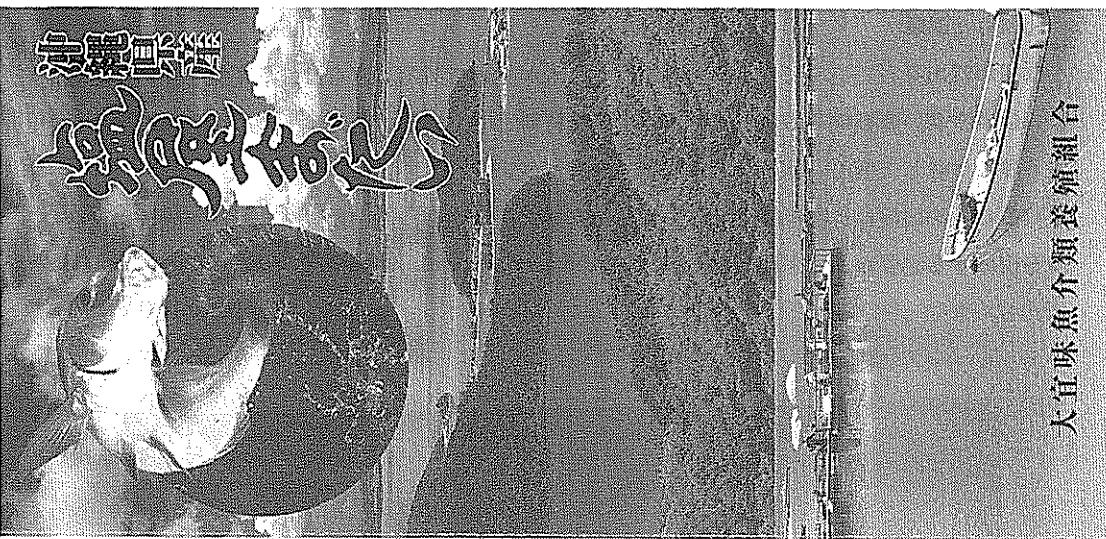


図　量販店での流通実態調査



推薦のことば

大宜味魚介飼養組合では、県当局のご指導により、昭和57年以来漁業漁業に取り組み組合員相手の研修と技術の向上のため、魚類漁業においては本漁業界でも高い評価を受け、平成2年度漁村活性化人活動実績奨励大会においても優秀賞等の数々の賞牌に頒布しております。

大宜味村長 新城 錦江 今後とも、「塩屋まだい」をご家庭や友達でご利用下さいますようお願いいたします。

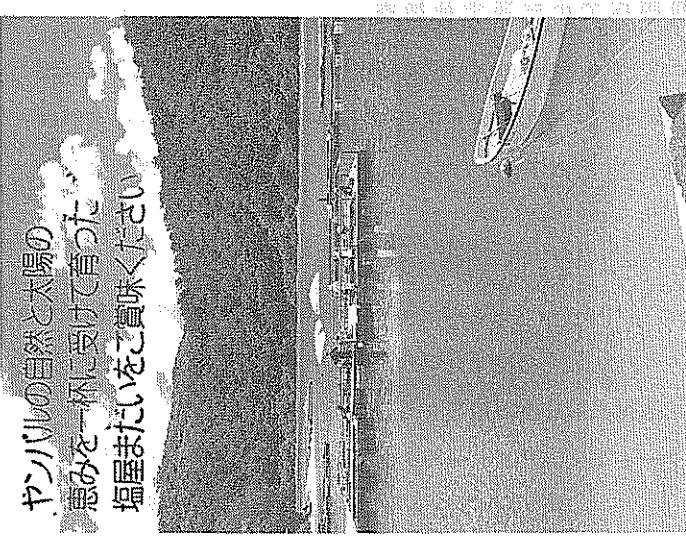
沖縄県でもマダイができるようになりました。大宜味魚介飼養組合は、本県での魚類養殖に先駆的に取り組んできており、これからも、より高品質の魚を安定的に生産すること思います。

新島村長 新島 勝也 どうぞ新鮮な馬鹿マダイをご利用ください。

推奨：沖縄県水産試験場
沖縄県水産業改良普及所
沖縄県栽培漁業センター
大宜味村

お気恵二谷聞合せください。
生産元：大宜味魚介飼養組合
大宜味村二谷地区
TEL: 0980-714-2908
販売元：(有)新奥物産
糸満市名瀬23番地
TEL: 098-934-2090

大宜味魚介飼養組合



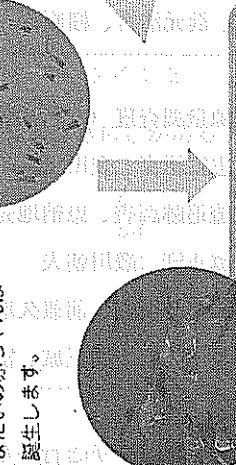
ヤンバルの自然と太陽の
恵みを一杯に受けて育つた
恵みををご賞味ください
塩屋まだい

漁屋までいのでできるまで

漁屋までい



漁業強化センターで
またいの赤ちゃんは
誕生します。



漁業強化センターで
またいの赤ちゃんは
誕生します。



さらに、離別して1年間育てます。



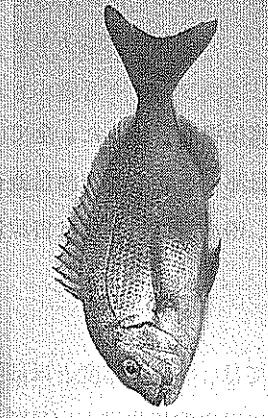
すくすく育つたまいまいは、すくぐ
します。



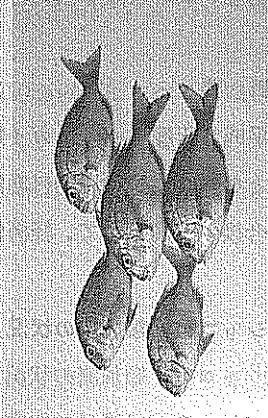
半年後、大切に中間育成します。



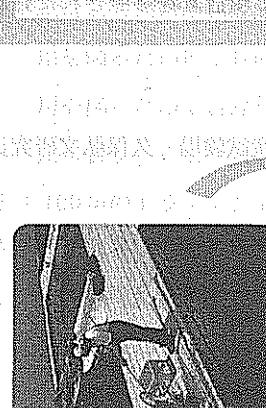
設置し、クルメに合わせた最高級のまだいです。



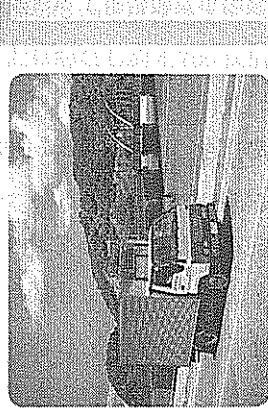
見民に広く親しまれています。



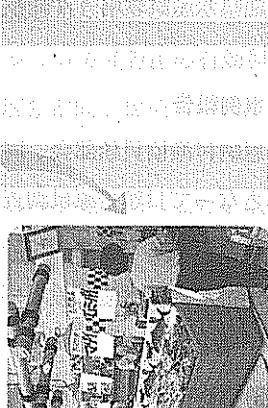
5年目サイズのまだいです。



その日のうちに、皆様の食卓に届きます。



すくすく育つたまいまいは、すくぐ
します。



その日のうちに、皆様の食卓に届きます。