

～コウナゴからホタテガイやギンザケ、タコへの原料転換～ 水月堂物産株式会社（宮城県石巻市）

背景・課題

創業から生カキのむき身やコウナゴの生鮮・佃煮製造を中心に取り扱い、最大46%の売上を占めていたが、近年の水揚げ減少や仕入価格の高騰等で低迷している。一方ギンザケやホタテガイ等は近年安定的な水揚げが見込まれており、新たにこれらを原料とした常温品の商品開発及び販売に着手していく必要がある。

取組のポイント

- 常温品の新商品として「旨炊きしゃけ」「本物のほたて」等を開発。お土産店等を中心に販売展開を行った。
- 商品パッケージを統一することで、シリーズとしての売り場展開に取組んだ。
- 既存販売先に加え、新規販路開拓のため石巻市内や仙台駅での対面販売やインターネット通販も着手。加えて各種商談会にも出展した。

取組の成果

商談会出展等により新規の注文や見積もりを提出する等、新規販路開拓に成功。
商品のシリーズ化や顧客からの高評価により、安定的な販売展開を実現。
計画当初は酒蒸し商品シリーズも検討していたが、高速道路のSA等で販売できない事が判明したため、製造は見送り。
商品ラインナップ充実も視野に入れ新規魚種も検討。

プロジェクトフロー

水月堂物産株式会社

従来の主力水産物であったカキやコウナゴの原料確保が難しくなった
近年の消費者ニーズから常温品で長期保存が可能な商品開発が必要

ギンザケやホタテガイ等を原料とした新商品開発
アンテナショップや対面販売等も視野に入れた販売展開

新商品として「旨炊きシリーズ」を販売開始
Web通販等新規販路開拓

販売先

生鮮や冷凍商品は賞味期限やスペースの問題等で販売が限られている
近年の消費者ニーズは常温品が望まれている

お土産店等で対面販売の実施やフェア等を開催

常温品のラインナップが充実シリーズ化していることで安定的な販売展開が実現

既存商品及び新商品



加工場内

