



[活用事例 ③]

秋田協和水産株式会社

新たなチャレンジへ。
卸販売のほか
小売業をスタート。



市場の新鮮な
商品が武器
新たな販路開拓へ

コロナ禍の影響により、新ジャンルへ挑戦

秋田市外旭川にある秋田中央卸売市場で水産仲卸業を営む秋田協和水産株式会社。代表取締役・目黒憲一さんによろず支援拠点を活用した経緯などお話を伺った。

取引先の多くは飲食店や小売を生業とする鮮魚店などだ。コロナ禍で飲食店が打撃を受けたことにより、同社の売上も激減した。今後、仲卸としての販路だけでは行き詰まると感じた目黒さんは、新たな販路として一般消費者を相手にするBtoCに挑戦してみたいと考えた。中央卸売市場では、月に1度市場開放デーを設け、一般消費者を受け入れている。そこで、一般の消費者との接点に的を絞り、SNSを使ってPRをしてみようと考えた。しかし、これまでSNSを使った自社の情報発信など経験がない。一体何から手を付ければよいか、何を発信すれば良いのかもわからない。そこでメインバンクの担当者に相談したところ、よろず支援拠点を紹介されたのが始まりだった。

課題の整理ができたことが相談の利点

よろず支援拠点のコーディネーターからは、誰に向けた投稿をしたいのかを明確にすべきとアドバイスを受けた。その上でInstagramでの投稿の方法や、投稿内容についてのアドバイスを受けた。通常業務と並行しながらすぐにSNSの専任者を置くことは難しかったが、7年ほど前から、週に一度は定例会議、月に一度は数字の共有を行う全体会議を実施しており、新たな販路に力を入れるべきという課題は、従業員全員が共有できていた。

目黒社長をはじめ、従業員全員で協力しながらSNSでの発信を少しずつ実施し、加えて贈答シーズン向けギフト商品のカタログを作成した。市場ならではの新鮮な商品にリピーターは徐々に増えており、その効果が表れている。

よろず支援拠点に相談をすることで、課題の整理ができ、方向性を明確にすることができたと振り返る目黒さん。これからも伴走支援を受け、利益改善の取組を続けていきたいと意気込みを語ってくれた。



秋田協和水産 株式会社
代表取締役
目黒 憲一 Meguro Kenichi
〒010-0802
秋田市外旭川字待合28
TEL 018-869-5370



Instagram

幅広い経営知識と高い専門性を有するコーディネーターが、相談者の課題を抽出し、解決を目指した提案に基づきチーム支援します。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点
TEL. 018-860-5605

写真がたくさん入った携帯と手書きメモを持参し、IT&デザイン相談で素敵な商品カタログを社内制作できるように！やる気と熱意の勝利です！

コーディネーター 中野 智恵



早朝からテキパキと働く従業員。確かな腕を持つメンバーばかり、と目黒社長は胸を張る。



新鮮な活魚がずらり。秋田近海で獲れたものだけでなく、全国各地の季節の魚が揃う。



見るからに上質なまぐろを見事な包丁さばきでカットし、量り売り。