

卸売業

1. 企業概要

足立市場は、築地と並び水産物専門の中央卸売市場。城北地域の拠点市場として、都内城北地区や千葉北部、埼玉南部などへ水産物を供給。三上水産は其中で営むマグロ専門の仲卸業。



2. 相談内容

卸を通さない直販や大手量販店が勢力を増す中、いかにして生き残りをかけ、足立市場を活性化し、取引の増加に結びつけるかの相談。



3. 強みとキツキ

強み

- 足立市場は、東京都内で唯一の水産物専門の中央卸売市場であり交通の便が良い。
- 築地市場と同等品が安価で手に入る。

コーディネーターのキツキ

そこで…

- 市場内で一番の売上を誇る水産会社が、荷受業者と協力し合うことができないか。
- マグロだけではなく、他の鮮魚も扱うことができないか。
- 飲食店に強い中堅の酒卸会社と連携を図れないか。

6. 成果

販路拡大成果

日刊工業新聞が新たなサービスの取り組みに興味を示し、記事になった。その記事を営業ツールとして活用し、より多くの方にPRすることができた。

- 仕入れ先の大卸と連携し、豊漁で市場に大量入荷し、せりで残ったマグロ以外の鮮魚を安価に買い取り、サービス品として活用している。
- 販売先の酒卸とも連携し、酒類と一緒に鮮魚を配送することで、付加価値の向上にもつなげている。



- 以上の取り組みにより足立市場を活性化し、取引の増加に結びつけることができた。

5. 支援内容

プレスリリース

プレスリリースをすることにより、取り組みのPRを行う。



日刊工業新聞 電子版

プレゼン資料作成

酒卸会社へのプレゼン資料を作成し、サービスをわかり易く解説しながら営業をサポートする。



4. 提案

鮮魚を安価で提供

市場内のせり残りの鮮魚を安価で買い取ることで、低価格の鮮魚を消費者に提供できるようにする。

販売先の酒卸とも連携

多くの居酒屋を顧客に持つ酒卸会社と連携することで、両社のサービスに付加価値を付けるようにする。

