

# 蓄積してきた水産流通ノウハウを活かしたサバの陸上養殖の実現

大橋通池澤鮮魚 (高知県)

T8.3に高知市大橋通に魚店開業。以後、給食、宅配、自社商品開発に挑戦。活魚集荷～輸送のノウハウ獲得。

## 1. 相談のきっかけ

代表者をコーディネーターが前職で支援したことがあり、今考えているプロジェクトを実現したいが、どう進めたらいいか聞いて欲しいと相談に。  
(H26.5)

## 2. 課題整理・分析

- ・経過  
何度か相談するうちに、代表者の考えに賛同する支援者が出現。
- ・相談対応  
支援者は、このプロジェクトに金、人も出す。どう対処していけばいいかを教えて欲しい。  
↓(分析)
- ・代表者の強み・弱み  
↓(考え方)  
技術アドバイザーに徹すること

## 3. 解決策の提案

- ・支援者へのプレゼン  
支援者の企業に行って説明する資料・内容の調整  
①考え方  
②できること  
↓
- ・地域関係者との協議調整  
①誰が、何を説明  
②代表者の役割



## 4. 成果

### ・現在の状況

「サバ陸上養殖」事業の確認を行う研究所企業が、H26.10に県内に設立に向け動き出し、立地する地域にも説明し、地域からの支援も得られることになった(H26.9)。

現在、立地場所も決まり、必要な資金、装置、人材などを準備中。代表者の熱い思いが、県外有力企業の6次化産業プロジェクトの事業誘致を実現し、代表者もその準備に向け取り組んでいる。

### 相談者の声

- ・鮮魚小売業から、15年前には飲食店を始め、10年前からは、今やっと軌道にのり始めた海上養殖に挑戦、苦勞するなかで、地下海水をくみ上げれば、マサバの陸上養殖が可能だと分りました。
- ・しかし、資金が大きく不足し、助成金も使えない。あるのは人脈と販路。投資家からの資金も集まらず、どう組み立てて話をすれば理解いただけるのか全く分からないまま、よろず支援拠点のコーディネーターを訪ねた。話を十分に聞いていただき、どうするかを学んだことで、やっとプロジェクトが本物として動き出そうとしている。一日一生の思いで働けることに感謝する日が待ちどおしい。