

1. 取組を実施した背景・課題

- ◇ 燃油価格高騰による輸送コスト増大
- ◇ 物流に携わるトラックドライバーの不足
- ◇ 宅配便等小ロット出荷における運送コスト増
- ◇ 各地にある名産品が首都圏に流通しない状況
- ◇ 飲食店における産直ニーズの拡大
- ◇ SNS時代における消費者ニーズの変化

2. 事業の目的

- 高速バス荷室を活用した流通ルート構築
- 専用保冷ボックスによるコールドチェーン確立
- IoT端末を活用した安心・安全な輸送
- 各地の隠れた名産品の発掘
- 産地と消費地の連携による新商品の開発
- 首都圏における直販・PRイベントの開催

3. 協議会構成員の概要

協議会構成員	生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社安芸水産 ■ 銚子漁業協同組合 ■ 三重県漁業協同組合連合会
	流通	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社アブックオリティ
	販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社三光マーケティングフーズ ■ 株式会社ましこカンパニー ■ 株式会社Kurukku ■ 株式会社虎杖東京 ■ 株式会社一楽社
外部委託先	システム構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式会社九地良 ■ 株式会社マツリ

4. 初年度の取組と成果

(1) 高速バス荷室を活用した流通ルートの構築



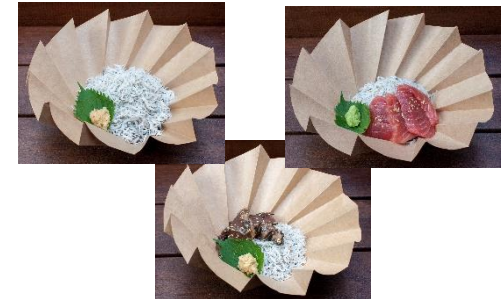
- 高速バスのトランクを活用した貨客混載による水産物輸送を実施
- 空き荷室の活用により従来の輸送方式と比較して**非常に低いコストでの輸送を実現**
- ☞ 2020年1月～3月までの3か月間で**56便の輸送を実現**
- ☞ 高知県産シラス加工品を中心に輸送

(2) 専用保冷ボックスを利用したコールドチェーンの構築



- **専用保冷ボックスを開発**することにより、高速バス荷室内でも**低温を維持することが可能**
- **センサーや通信機能を内蔵したIoT端末の活用**により、ボックス内の温度や現在位置が受発注者両サイドから**リアルタイムで確認可能**
- 受発注機能を備えた電子システムの構築により**効率的な取引と効率的な輸送を実現**

(3) 高付加価値販売の実現による水産物の販路拡大



- 小ロットの輸送が可能な貨客混載の特徴を活かし、これまで流通させることができなかった水産物を首都圏で提供することが可能
- 生産者と消費者のマッチングにより、**消費者ニーズに合ったメニュー開発・商品開発が実現**
- ☞ 高付加価値販売により**水産物の販路拡大や地域振興を実現**

5. 今後の課題と対応方策

- ① **提携産地および商品ラインナップの拡充** ☞ バスあいのり便を活用する提携産地・加工業者等を開拓、水産物のラインナップを拡充し魅力を向上
- ② **バリューチェーン全体の改善** ☞ 加工・流通コストの削減や付加価値額の向上、バスから降ろした後の個別配送ルートの効率化等

バリューチェーン分析⑫：バスあいのり水産バリューチェーン改善促進協議会（代表機関：（株）アップクオリティ）

○ 旅客用高速バスの空きトラックを活用した新しい水産物輸送システムを構築し、低コストかつ迅速に首都圏に向けた水産物の出荷を行う体制を構築する。

課題

消費地の飲食店においては産直ニーズが拡大している一方、地方の産地では次のような課題

- ・ 地元の漁獲物が少量多品種、又は周年安定した水揚げがないため、トラックの定期便が組めず物流費高
- ・ 産直により高付加価値化を図りたいが個別宅配以外の手段がない

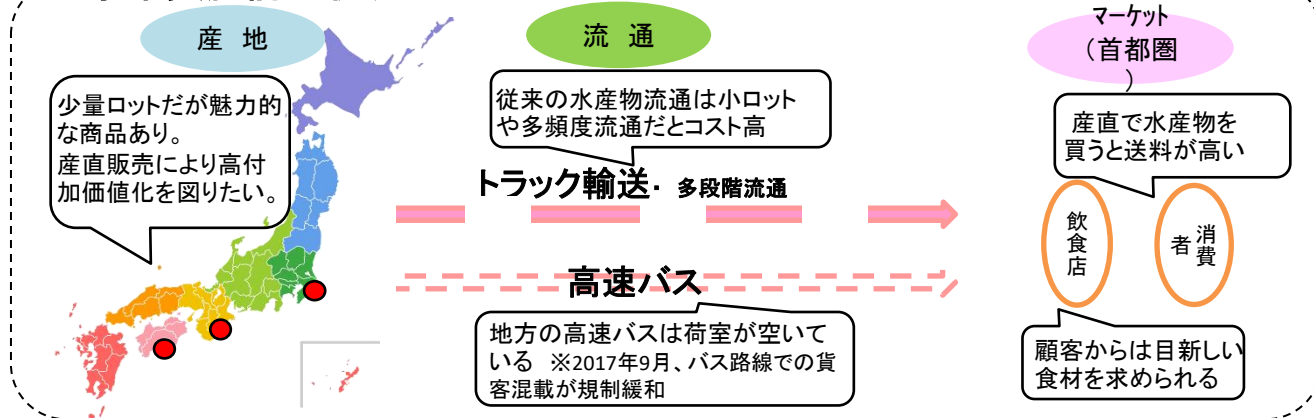
対策

- ① 高速バス荷室を活用した水産物流通ルートを構築。IoT端末を利用し水産物に必須な温度管理機能を付加しコールドチェーンを構築
- ② 高付加価値販売の実現による小ロット水産物の販路拡大

事業の効果

- ① 高速バスの貨客混載により流通コストを削減（5%削減）し、リードタイムを短縮することで消費者へ高品質な商品を提供
- ② 消費者のニーズに対応したメニュー開発・販売方法の構築により消費拡大、商品のファンを作る

<事業実施前の状況>



<取組の概要>

