

いずみHD ウェブに「卸売市場」 競り機能備え

生産者の実入り向上へ

加工・流通版

日本卸売市場株式会社
セリ場

- 場内トップへ行く
- 水産市場へ行く
- 畜産市場へ行く
- 農産市場へ行く
- セリ場へ行く
- 産地へ行く

次回生中継セリ開催予定 2014年9月23日の開催を予定しています

生中継 北海道の各産地からの生中継もどんどん増加していきます!!(現在も随時実施中です)

「競り」中継の動画



北海道小樽産
活メホッケ

上場数量	14尾
販売ロット	尾/ (約400g)
セリ単位	kg
最低相場価格	150 円/kg



北海道小樽産
生八角

上場数量	8尾
販売ロット	尾/ (約250g)
セリ単位	尾
最低相場価格	260 円/尾



食品卸会社を傘下に持つ株式会社いずみホールディングス(札幌市、泉社長)は、飲食店や加工場など食関連業者向けのEC(電子商取引)サイト「日本卸売市場株式会社」を立ち上げた。独自の仕入れ・販売・流通システムで、より安価に高鮮度の食材・原料を調達できる新たなマーケットを提供。同時に競りや予約販売など出荷者の生産者が価格設定に関与できる仕組みを備え、手取りアップを後押ししていく。

日本卸売市場株式会社 電話011・633・0777
URL <http://www.jwm-g.com/>

いずみホールディングスを中核とする「IZUMI-IZM GROUP」は、「日本の食文化に一番貢献する企業」を経営理念に掲げ、飲食店向け水産卸の(株)いずみを母体に、畜産や農産など商材・事業領域を拡大してきた。

現在いずみのほか、量販・荷受・業務筋など大口向け水産卸の(株)魚一、畜産卸の(株)T-REX、農産卸の(株)I-FARM、不動産・物流業の(株)ASSET RISE、昨年6月に設立した日本卸売市場(株)の7社8事業を展開する。

グループ全体で商品や顧客情報を共有し、提案、受注、納品などワンストップで対応。例えば、水産分野で焼肉・焼鳥店は少量販売先だが、

総顧客化強みに

農水畜の食材ワンストップ

畜産には上客。全ての顧客を総主力化することで販売量が拡大。併せて、営業・販売管理のシステム化、物流の一元化で経費を抑え、販売単価へ還元する仕組みを追求している。

いずみの販売先は札幌駅周辺からすすきのエリアを中心に道内1100店舗、道外が関東圏中心に3000店舗以上。魚一は全国60カ所の荷受に日々出荷するほか、業務筋卸などに販売。泉社長は「これまで、目標にチャレンジする企業文化など基礎づくりを徹してきた。ことし4月から初めて打って出る」と強調する。

2月7日午前11時、日本卸売市場の「競り場」に石狩市厚田地区の刺網業者が登場。「きょうの型は大きいです。オスは刺身、メスは数の子も一緒に煮付けがおいしい」。発泡に丁寧と並べられたニシンがアップで映し出される。1箱10キの販売。オスがキロ300円、メスが600円の最低価格で競りが始まった。最低価格は、浜値を基本に生産者との話し合いで設定。「競り人」が色つや、歩留まりなどの項目で目利きした出荷商品の評価も情報提供。購入希望者は最低価格以上の金額と希望数量を入力し、入札する。

「競り」は産地などから生中継。「編集すると、当社の主観が入り本物ではない。商材に対する思いなど生産者の生の声を伝えるにはライブしかなかった」と同社。現在は休業日を除く月々土曜日に1日1回の中継で、今後、中継地または1日の回数を増やしていく計画。売り場は水産、農産、畜産に分かれ、現在全体で出荷者が400軒、3千品目超を扱う。このうち「水産市場」は生鮮、冷凍、加工品を含め1300品超が上場されている。「場内」では、発注のほか、入荷時期や各種加工依頼など商品の問い合わせや価格交渉ができる。商品選定は魚種、産地、季節、料理用途などで絞り込み、メニューづくりをサポートしている。

全国各地の産地パートナー(生産者・仲買など)と直接取り引きする「産地市場」も構築。水揚げ、生産・収穫が予定されている商品を予約買い付けできる機能を備えた。今のところ、生産者の販売収入は従来流通に比べ「平均1.4倍」と説明。飲食店などの利用者も同市場のシステムを活用することで、中間業者を介さず、「従来より安く仕入れることができる」と話す。

仕入れ費削減など 利用者にメリット

価格や量目が異なる最大3パターンから選択し、生産者のお任せで商品が届く「希望セット」を提供。飲食店は「本日のおすすめ」などに利用。漁業者にとっても水揚げに際して商品づくりができて販売しやすい仕組みだ。物流決済はヤマト運輸の企業間配送・決済代行サービスを活用。国内に加え、海外の飲食店などにも販売する計画。平成30年までにユーザー数1万9千軒を目標に据える。同市場が目指すところは「生産者の実入り向上と、飲食店など利用者の仕入れコストや労力、時間の低減」と泉社長。「収入が増えることで、生産者はもっと良いものをつくらうとする。後継者の確保、新規就業にもつながれば」と話す。