



**JAPAN  
SEAFOOD  
TRADING**

# 日本と世界、 川上から川下まで。



## 会社概要

ジャパンシーフードトレーディング株式会社

代表者：代表取締役 清水義弘

設立：2013年10月7日

資本金：640万円

従業員数：国内スタッフ3名+  
海外スタッフ3名(インド、ベトナム、インドネシア)

所在地：本店\_〒162-0044  
東京都新宿区喜久井町34

原宿事務所\_〒150-0001  
東京都渋谷区神宮前6-14-15 COOK & Co.

電話：03-3203-3255

FAX：03-6800-6530

取引銀行：三菱東京UFJ銀行 四谷支店

## ごあいさつ



### 産地の思いを伝える使命

私たちは産地から消費地への「営業販路拡大支援」に重点をおき、海外・国内での営業活動を展開しております。産地の生産者には伝えたい「こだわり」があります。産地から消費者に届くまでに、必要なこだわり情報を如何に抜けもれなく、正確に、分かりやすく消費者にお伝えするかが大切だと考えています。

当社の目指すところは、水産物の営業販路拡大活動を通じて、サプライヤーサイドが儲かり、社会に働く場を提供することです。

### 地方経済の為に何が出来るか

経済活動と環境保全をバランスよく実現させ、自然の恵みに依存する水産業を持続的に発展させるビジネスモデルの構築を実現したいと考えています。いま日本では沿岸環境の開発、魚の乱獲、漁価低迷で水産業は衰退の一途を辿っています。これから人口減、高齢化、低成長を迎える日本社会が、本当に豊かに暮らす為には「地方経済の為に何が出来るか」が企業運営のキーワードだと考えています。

私たちは、生まれたばかりの小さな会社です。この社名には、日本の中小企業を発信源にした豊かな社会づくりへの大きな願いと使命感が込められております。

お取引先の皆様方のご支援とご指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

ジャパンシーフードトレーディング株式会社

代表取締役

清水 義弘

儲かる水産業を実現し、  
美しい自然と元気な地方経済を  
取り戻す事が私たちの願いです。

自然環境保護と経済発展を両立させることは、水産業において大切な事だと考えています。その実現のためには水産業の経済合理性を向上させ、その持続的な運営の為に、自然環境も保全しようという世の中の流れにしたいと考えています。



## 水産業の 活性化



資源管理と  
沿岸環境の  
保全



地方経済の  
活性化

自然環境を守り、  
資源管理を推進する事で  
水産業は儲かります。

水産業は自然の恵みに依存したビジネスです。水産業で恒常的に利益を生み出すということは、自然の生産性が担保されることが前提となります。私たちは儲かる水産業を通じて、自然保護や資源管理に目を向けて頂く機会を社会に示していきたいと考えています。

水産業は地方が主体の産業です。  
その活性化は豊かな  
社会づくりにも繋がります。

日本ではヒト、モノ、カネ、意思決定といった経済活動が首都圏に集中しています。水産業が儲かる事で、地方の雇用を生み出すことができれば、若者は地方に戻ってきます。それはこれから人口減、高齢化、低成長を迎える日本社会が本当に豊かに過ごすために必要な事だと考えています。

## 海外マーケティング

2013. START

### 美味しい水産物を世界から日本に、日本から世界に。

輸出入商社トレードを行っています。海外の水産物輸入では、生産者の選定、製品規格の確定、生産管理を行う事が出来ます。海外への輸出販売では低温物流に特化し、航空便、海上輸送の双方に対応可能です。私たちは物量の小さなオーダーでもスピーディーに配送を組み立て、ご提案します。



## 国内マーケティング

2014. START

### 価格勝負だけに依らない商品づくりをお客様にご提案します。

直接販路を持つ事、生産からプロモーションまで持つ事の強み。飲食店や小売店への直接販売や、フードイベントの運営を行っています。お客様の声を直接聞くことのできるダイレクトマーケティングが強みです。また自社制作事業を通じて、お客様にプロモーションツールのノウハウをご提供する事が可能です。



## 先進技術開発・研究

2015. START

### 専門性の高い商売人、技術プロ集団を目指しています。

自動車や電子機器の製造工場にあたる、海や河川、湖沼そのものが水産業では生産工場に位置します。水産業は自然の恵みと生産力に依存したビジネスです。継続的に儲かることで沿岸環境の保全にも寄与するという想いがあります。

## 養殖・加工

2018. START

### 水産物の垂直統合型ビジネスを目指しています。

私たちの目標のうちの一つは、生産者になる事です。世界の水産物需要の拡大に対応すべく安全で美味しい、高品質な日本の水産物、水産加工品を、自らの手で作り、自らの手で売るビジネススタイルを目指してまいります。

## 教育・次世代育成

2023. START

### 当社は利益の一部を次世代の育成の為に使います。

創業から10年後の2023年には大学や研究機関などと共同研究できる体制に致します。また事業のコンセプトは2023年以前であっても、子供や若い世代の育成に繋がるよう常に意識し、利益だけでなく、質の高いサービス・商品を世の中に送り、利益の一部を次世代教育に還元致します。



## 01。

### 輸入水産物事業

#### 現地スタッフによる 買い負けしない輸入商材

冷凍海老を主力商材としています。インド、ベトナム、インドネシア、タイといった東南アジア諸国にサプライヤーを有し、現地検品員による生産管理体制を引いております。海外とのネットワークと取引ノウハウを通じて、今後は商材を拡大してまいります。



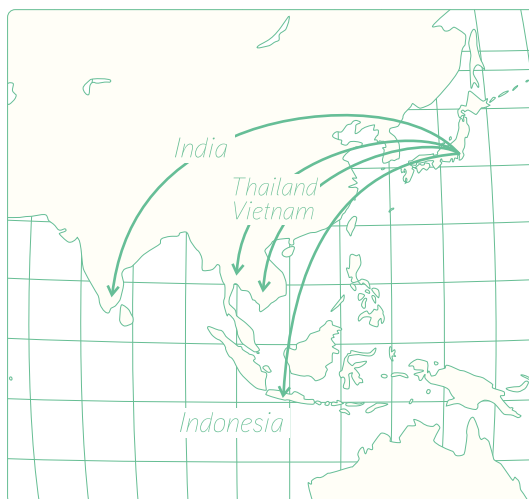
## SOUTH EAST ASIAN SHRIMP

## 02。

### 輸出食品事業

#### 海外への販路拡大や、 JAPANブランドのお手伝い

輸入水産物事業のネットワークを活かし、航空便による水産物の海外輸出を行っています。鮮魚のコールドチェーンを活かしたスピード配送体制を武器に、例えばバンコクへは週2便、朝どれの鮮魚を翌日午後にはお店にお届けしています。地域によっては冷凍便の混載も対応可能です。



## 03。

### 水産物卸売事業

#### 首都圏をターゲットとした 朝獲れ鮮魚のご提案

首都圏の飲食店様向けに、鮮魚の当日配送をご提案しています。現在は小田原の朝どれ鮮魚の当日配送を取扱い、大変ご好評頂いております。今後は産地直送取引を増やす事で、より安定的な数量と、魚種の確保にも努めてまいります。



## ODAWARA SENGYO

# 04.

## 販売拡大コンサルティング

### 業務プロセスの分析から、課題解決の具体的提案まで

代表の経験を活かし、業務コンサルティングを行っています。国内生産者様向けに200件以上の実績を通じて販売拡大、海外展開のご提案が可能です。商品やサービスの改善点がどこにあるのか、客観的な視点でご提案させていただきます。

# SALES CONSULTANCY



# 05.

## FOOD & CREATIVE 事業

### 商品の魅力をより引き出し、価値あるブランドに育てる

アートディレクター2名による、ブランディングをメインとしたクリエイティブのご提案をしています。ロゴや商品ネーミングを始め、パッケージ、カタログ、WEB、店頭での効果的な見せ方など、商品開発から販売まで一貫したブランドディレクションのご提案が可能です。



# 06.

## イベント企画事業

### 産地の思いを伝え、魚食文化を広げる

漁師さんやメーカーさんを招き試食会を開いたり、料理人を市場に案内したりと産地とユーザーの距離を縮めるためのイベントを作ります。また、一般の方に向けてはショッピングモールでの知育イベント等を提供し美味しい魚食文化の浸透を図ります。



# ORGANIZE FOOD EVENT

