



GOZEN
BUGYO

しろあしえび陸上養殖事業 事業計画書

神戸御膳奉行

ご主君（消費者）においしくて、安心・安全な水産物を、
毎日のように食して頂けるよう、邁進いたす所存也。



会社概要

Company outline

- ・ 会社概要
- ・ 経営方針

事業概要

Business plan outline

- ・ 御膳奉行ビジネスシステム
- ・ ブランディング
- ・ 養殖運営
- ・ 事業の全てを供給



社名 株式会社 神戸御膳奉行
所在地 本社：兵庫県神戸市兵庫区荒田町3丁目2番地8号
代表 代表取締役社長 甲斐 芳人
設立 2012年12月26日
資本金 800万円

事業内容

水産物（国内・海外）を中心とした食品のマーケティングおよび流通
食品関係バリューチェーンの企画・コーディネート・全般管理
養殖設備の企画・開発・販売・施工・運営
養殖に関する技術・ノウハウの指導およびスタッフ育成
養殖用の稚魚・エサの輸入・販売

海外拠点

タイ、インドネシア、フィリピン、台湾
※エビ養殖拠点（現地の御膳奉行）を設立準備中。
※稚エビの安全供給先。情報・技術・ノウハウの共有先でもある。

水産業界の流通分野で30年余りキャリアを積んだ代表・甲斐芳人が、日本の水産業界の現状を憂い、そのあり方を変えるために、これまでに築いてきた人脈やノウハウなどのすべてを生かした新しいスタイルの事業を展開することを決意して起業した。

かねてから東南アジアの養殖エビ産地に安全・安心な養殖方法の指導を行いつつコネクションを築いてきたが、それら海外産地におけるエビ感染症（早期死亡症候群＝EMS）の広がりに伴う価格高騰を契機に、国内量販数社のバイヤーから国内エビ養殖の可能性を問われるようになった。そこで、バイヤーたちと量販店のお客様が頻繁に購入できるであろう売価を、まず設定した。その上で、国内エビ養殖の事業成立性の検証を開始。閉鎖循環式屋内エビ養殖システムの企画・開発および自社テストプラントにおける養殖実験を経て、新規事業を立ち上げることになった。

エビの国内養殖事業を核としたバリューチェーンを構築することによって、日本各地の農山漁村などにおける6次産業化を実現させる。また、その6次産業化推進のプロセスに関わるすべての人たちと利益はもちろん働きがいをも分かち合う。

本来、水産物は安定した需要がありかつ単価も高いため、競争力のあるバリューチェーンを整えるだけでも大きなビジネスとなりえる。特に近年、生鮮食品を扱う量販店がいくつも仕入れの見直しに社運を賭けて取り組むようになっているので、納入先に困ることはまずあり得ない。30年に及ぶキャリアを通じて水産関連の知識・経験を培っており、国内・海外における水産物流通の入口（産地）と出口（国内販売先）を押さえることができる人脈をも有している。それが、当新規事業を成功に導く最大の強みといえる。

経営理念

あらゆるシーンに“特別”を!!

先駆的なビジネスシステムで業界をリードします。また、日々の業務でも常に自分たちならでは工夫を重ねます。ほんのささやかなことでもいい。あらゆるシーンに“特別”を!! その積み重ねこそがビジネスの底力になると、私たちは考えます。

行動指針

きっちり、しっかり、ゆったり。

例え小さな事項でも、きちんと、しっかりと、責任を持ってやり遂げる。こつこつと、ひたすら真面目に、誠意を持って。ただし、どんなに忙しくてもギスギスすることなく、こころに余裕を持って、ゆったりと。

新規事業のビジョン

“失われた価値の発掘と再生”を念頭に、日本各地の農山漁村などにおける食の自給率向上、産地の活性化を実現させる。
また、実現のプロセスに関わるすべての人たちと利益はもちろん、働きがいをも分かち合う。

* 社名 神戸御膳奉行の由来 *

御膳奉行とは、江戸幕府の職名のひとつ膳奉行（ぜんぶぎょう）に基づくネーミング。膳奉行の発祥は、室町時代に将軍が他家で供応を受ける際にその食事を管掌した臨時の役職とされており、徳川家康が大坂の役（慶長19年/1614年）の折、伊達政宗の進言によって当職を設置。以降、徳川幕府における常設の奉行職になった。
江戸幕府の膳奉行の主な役割は、将軍の食事に関する総指揮で、調理を担当する御膳所御台所頭や、御膳所御台所へ食料品を供給する御賄頭（まかないがしら）などと将軍の好みに合う食膳や菓子等の食材および調理法を吟味するほか、試食や毒味も行った。
この役職は幕末・元治元年（1864年～1865年）に廃止されたが、神戸御膳奉行はその使命を引き継ぐべく、主君をお殿様から消費者に変えて、21世紀の日本で采配をふるいます。
※江戸時代は「おぜんぶぎょう」と発音されていたようだが、近代では「御膳＝ごぜん」の読みが一般化しているので、「ごぜんぶぎょう」という発音を選択した。



安全・安心・美味しい「食」を独自のバリューチェーン（物流網）を通じて、お求めやすい価格でお届けする

各地御膳奉行のエビ養殖グループ網を構築、新たな生鮮物流改革を目指す！！
『御膳奉行 物流改革網』

海外水産物の輸入・流通。
地域の特産品・特産物などの流通。

循環式エビ養殖事業のフランチャイズ展開。
(バリューチェーンを通じて地域のスーパー等に販売)

需要が高い活エビを“量販可能な売価を前提とした卸価格”で、
地域のスーパーや大手外食産業に流通。

活エビの流通ルート（帳合等）を利用して、輸入水産物を流通。

※地域の特産品・特産物なども流通。

オープンプライス化（すべての価格情報を公開）。

※交渉力アップ。事業関係者全員に適性利益をもたらす。

神戸御膳奉行

養殖設備提案・施工
稚魚の供給
運営サポート

各地御膳奉行

生産・地域販路開拓

神戸御膳奉行・各地御膳奉行

直販・流通・外食チェーン、地域スーパーへの販売

・神戸御膳奉行

神戸御膳奉行の社は少数精鋭のシンプルな組織とする。専門的な業務については提携企業や提携フリーランサーとの協業（プロジェクトごとにタスクフォースを設置）によって遂行する。

・各地の御膳奉行

エビ養殖拠点は、フランチャイズ形式による独立組織とする。各事業主体の社名はブランド戦略に基づき「地名+御膳奉行」とし、また、スケールメリット・相乗効果が望める事項については神戸御膳奉行が提案を行い合意形成をはかりつつ定めるが、組織・人材計画は基本的に個々の事業主体の判断を尊重する。

ブランディング

この新規事業のビジネスシステムは、国内における屋内エビ養殖・流通分野での実質的な先行事業であり、また、他社には容易に真似のできないものにもなっている。しかし、大手資本の参入はあり得ることで、長期的な競争で勝ち残っていくためには企業価値および商品価値を向上させるため、まぬ努力が必要不可欠と考える。そこで、立ち上げ戦術と連動させて当初から積極的にブランディングに取り組む。

企業のブランディング

御膳奉行という社名に込めたコンセプトを浸透させる。

社名に込めたコンセプト：<室町時代～江戸時代に将軍や大名の食膳を管掌してお毒味も担った「御膳奉行」。その“より良い食材の調達はもちろん、食の安全と安心をも司る使命”を引き継ぐべく、主君をお殿様から消費者に変えて、21世紀の日本によみがえり、采配をふるいます>

ブランディング構築実施例：各々のエビ養殖拠点に、御膳奉行グループとして「地名+御膳奉行」という社名を掲げてもらう。例えば、「岐阜 御膳奉行」、「下関 御膳奉行」、「倉敷 御膳奉行」等。

事業案内パンフレット等の印刷物、社用車車体の装飾、ユニフォーム、インターネットのWEBサイト、名刺などのデザインを統一・監理。

商品ブランディング

ブランディング構築実施例：社名と同様、各地の地名（古来の地名が良いか？）をプラスして、さまざまなシーンでアピールする。

養殖施設（看板・案内板・建屋外壁面・設備など）の装飾、販促印刷物（商品紹介パンフレット等）、商品梱包・シール、商品配送車車体の装飾、ユニフォーム、インターネットのWEBサイトなどのデザインを統一・監理。



岐阜御膳奉行 岐阜県瑞浪市
ブランド名：きよら美濃エビ



倉敷御膳奉行 岡山県倉敷市
倉敷天領海老

各空港にて稚海老輸入通関
(神戸御膳奉行)

各御膳奉行に配送

稚海老の受入れ
水温と水質を合わ
せて養殖槽に導入
する。

養殖開始



顧客

約1週間程度で出荷

稚海老槽

生存率に最も影響を及ぼす期間。
共食い注意し成長に合わせてサイズ選別を行う。
2時間に1回程度の餌やり、溶存酸素と温度など水質管理。
エサはブラインシュリンプと稚魚用人工飼料を使用。

約3週間程度

中間槽

約7cm程度サイズに成長したエビを出荷可能サイズまで育成する水槽。
ルーティン作業は稚魚槽とほぼ同様。
エサは人工飼料を使用。

約8週間程度

各地域にあった水源を利用する事が可能。
事前に養殖に適合した水質をクリアしていれば、
温泉水・地下水・天然海水など積極的に利用すること
により天然ミネラルの補給とコスト削減にも繋がる。

出荷槽

15g以上になった海老を選別。
頭部にエサの残存が確認できるのでエサ抜きが終わるのを確認し出荷。
氷ヅ、泳がせ等、各御膳奉行の顧客にあったスタイルで出荷。
自社で顧客開拓が難しい場合は神戸御膳奉行が帳合し販売サポートする事も可能。

稚海老の供給から設備施工・許認可、養殖指導までトータルサポート

平成28年7月27日から、農林水産省動物検疫所より、水産動物の新たな輸入防疫制度が開始され、稚海老の輸入が厳しくなりましたが、輸出する孵化事業から輸入の際に乙仲（※）を使わずに農林水産省、厚生労働省、各国際空港検疫（立入検査を含む）許可をパスして、今年4月で輸入実績6年目を迎えて、水道水、川水、海水、地下水、温泉水での養殖、異業種の人達に海老養殖事業をチャレンジしてもらい、改善を進めてきました。6年間のデータ分析、事業展開出来る為の薬を使わない、設備会社に任せない、餌の開発等、先行投資を抑えて、販売先と取り組める内容に仕上げました。

稚海老供給

東南アジア各国の稚海老生産ファームと協力体制の確立。

原産地国から出国手続き、日本で輸入する際に必要なライセンス・ウィルス検査等のドキュメントをスムーズに発行。

現地と直接交渉し稚海老を直輸入



※乙仲とは・・・乙種海運仲立業の略称。通常、空輸・海運関わらず、通関代行業者を利用するのが、一般的。乙仲業者を利用すると、輸入時の通関業務から日本国内配送まで手配出来、便利だが、通関時における様々なトラブル回避や生き物輸送等、アクシデント対応が困難。当社は通関業務を自社で行えるノウハウを有しており、『生き物』をいう特殊な通関をスムーズに完了する事が出来、さらに自社便で各養殖施設まで配送。安全安定供給を実現しています。

オリジナル稚海老槽 設備

神戸御膳奉行のオリジナル稚海老槽設備は各省庁許認可をスムーズに行える様、考案されています。初回の着地検査は当社スタッフが立ち合い、必要な資材やドキュメントの作成など、丁寧に指導しますので、安心して稚海老を導入出来ます。

