

鈴木裕己 自己開示書及び(株)プロ・スパーク・沿革

令和 6 年 6 月 15 日現在

	氏 名	鈴木 裕己 すずき ひろき
	生年月日(年齢)	昭和46年12月29日生 (52歳)
	自宅住所	〒443-0104 愛知県蒲郡市形原町北双太山114-3
	携帯Tel	090-2205-7637
	メールアドレス	hiroki-s@juno.dti.ne.jp
	LINE ID	Prospar1126
所属・役職名	株式会社プロ・スパーク 代表取締役	
及び主要拠点	<本社> 〒443-0103 愛知県蒲郡市形原町北双太山114-3 Tel 0533-57-1126 Fax 0533-57-2631	
	<蒲郡工場> 〒443-0103 愛知県蒲郡市形原町三浦町32 Tel & Fax 0533-57-0026	
プロ・スパークホームページ	http://prospar.web.fc2.com/	
家業塾ホームページ	https://kagyojuku.com/	

年月	分類	鈴木裕己の学歴 研究歴 ・職務経歴と 修得技能 及び(株)プロ・スパーク・沿革・ 戦略
S62年3月	学歴	国立 愛知教育大学附属岡崎中学校 卒業
H2年3月	学歴	愛知県立 岡崎高校 卒業
H2年4月	学歴 研究歴	早稲田大学 社会科学部社会科学科 入学 「中小企業研究会」に加入
H2年3月	学歴 研究歴	早稲田大学 社会科学部社会科学科 卒業 (最終学歴) 管理会計学を専攻：経営意思決定の研究 戦略的ポートフォリオ (リスク分散理論) の研究
H7年4月	職務経歴	株式会社極洋 入社 販売子会社極洋商事株式会社出向：海老類全般の国内販売を担当
H8年4月	職務経歴	株式会社極洋 東京支社配属：海老加工品の開発・国内販売を担当
H9年4月	職務経歴	生食海老の国内販売を担当：海老加工品開発チームリーダー
H13年3月	転機	外資系金融会社からヘッドハンティング ※愛知に戻り、家業である水産加工業カネキ水産(株)に入社すべきかを打診、将来は「直系である従兄が承継する」と叔父が決断・愛知での起業を決意
H14年3月	職務経歴	株式会社極洋 退職
H14年7月	沿革・ 戦略	株式会社 プロ・スパーク 創業 産直ショップ「ふれあいドーム岡崎」で鮮魚・冷凍食品の小売業を開始 県内漁港直送鮮魚を使った冷凍加工食品の製造販売に着手

H14年12月	沿革・戦略	カタログ販売事業開始(岡崎・蒲郡市役所他で斡旋販売開始)
H15年1月	沿革・戦略	業界に先駆け飲食店向け「鮮魚詰め合わせBOX」直送販売開始
H15年4月	沿革・戦略	地元の顧客飲食店向けにメニュー開発など経営コンサルティング事業開始 「差別化」・「情報を伝える(知ってもらう)」をテーマに撤退的に試行錯誤
H17年2月	沿革	産直ショップ「憩の農園」に出店(鮮魚・冷凍食品・惣菜販売) 全国2000軒の産直小売店舗で6位の実績のお店です
H17年7月	沿革 戦略	Yahooにてインターネット販売を開始 飲食店向けPB冷凍食品を全国販売開始
H17年12月	沿革	蒲郡市漁協形原支所 買参権取得
H18年1月	沿革	産直ショップ「グリーンセンター長瀬」に出店(鮮魚・冷凍食品販売)
H18年4月	沿革 戦略	楽天出店:店名「魚っ店(うおっせ)」 「国内最大級」・「世界最大級」に特化し商品を選定、半年で中部地区水産販売6位まで急上昇 →平成20年1月本業多忙のため退店
H18年5月	沿革	愛知県庁農林水産部水産課「水産物を核とした地域活性化事業」で 「地元漁港直送鮮魚及び同加工冷凍食品の情報提供型供給」事業採択
H18年10月	沿革 戦略	大手居酒屋チェーンへ漁港直送鮮魚及び自社加工冷凍食品販売開始 約2,000店舗にメカリ冷凍製品を納品 →希少商品で圧倒的なシェアを獲得し、ニッチ商品開発に邁進…国産希少魚を加工した商品で「ニッチトップ」を目指し徹底的に展開・ノウハウを蓄積する ポートフォリオ構築の一環…魚種の分散によるリスクヘッジ
H19年1月	戦略	国内他産地との産地提携による漁港直接買付を開始 ポートフォリオ構築の一環…産地の分散によるリスクヘッジ
H19年12月	沿革	水産庁加工流通課「キャリア活用型再チャレンジプラン支援事業」で 「産地魚種の情報提供による販売網の構築」事業採択(～平成20年)
H20年7月	沿革	シーフードショー2008 出店
H20年9月	沿革	テレビ東京「ガイアの夜明け」出演:以降メディア出演多数
H20年12月	沿革	エディ岐阜羽島店出店→平成21年9月経営方針の相違により退店 直営小売店3店舗でテイクアウト寿司販売開始
H21年	沿革	水産庁加工流通課「先駆的ビジネス連携支援事業に関する公募」で 「産地魚種の情報提供による販売網の構築」事業採択
H21年3月	沿革	HACCP準拠のプロ・スパ―蒲郡工場竣工:生食用加工製品製造に着手 同時に大手チェーンに依存する販売からの脱退を決意…5～10店舗を展開するアーリーチェーンにターゲットの中心を絞り、顧客と殿に育つ戦略をとる ポートフォリオ構築の一環…販路の分散によるリスクヘッジ
H21年4月	転機	顧客飲食店向けにメニュー開発など経営コンサルティング事業を全国拡大 「競合店との差別化戦略」を徹底し、成功が噂になり…自社から営業不要の「口コミの連鎖」が起こった。2020年4月現在までに400店舗を超える改善事例をもつ。
H21年7月	沿革	シーフードショー2009 出店(以降も数年おきに出展):開会式テープカットも
H22年2月	沿革	FOODEX JAPAN 2010 出店(以降も数年おきに出展)
H22年4月	沿革	産直ショップ活性化・低利用資源を活用した商品開発のためのコンサルカリキュラム開始
H22年8月	沿革	水産庁加工流通課主催「産地販売力強化事業」に採用

H22年9月	沿革	東京営業所開設→現在は営業代理パートナー企業(株)Colaboが常駐し業務継続
H22年	転機	内閣府 実践キャリアアップ戦略「食の6次産業化ワーキンググループ」委員に就任
H23年	技能・経歴	内閣府「食の6次産業化プロデューサー」レベル認定委員会 委員に選出（～現在に至る）
H23年4月	技能・経歴	富山県新湊市水産物直販施設「きつときと市場」開業支援総合コンサル（施設設備設計・什器選定・販売商品企画開発・製造支援及び指導）
H24年	技能・経歴	静岡県経済産業部水産局水産振興課「水産新ビジネスチャレンジ支援事業」で由比港漁協の商品開発・販路開拓を支援
H24年	技能・経歴	厚生労働省「実践型地域雇用創造事業」秋田県由利本荘市の食分野（水産）雇用創造事業支援（～平成26年3月）
H25年	技能・経歴	水産庁企画課 「第1回 FISH 1グランプリ」「ご当地魚グルメコンテスト」審査員 以後岩手県他各県で水産商品の審査員を歴任 ※対面選出では「全出品者に対して商品開発助言」を自己のポリシーとして実施
H25年5月	沿革	直営飲食店「龍のおとし子」東岡崎店 開店 ～令和2年6月従業員に譲渡
H25年12月	技能・経歴	内閣府 国家戦略「食の6次産業化プロデューサーズ レベル4」取得
H25年12月	技能・経歴	愛知県ふぐ処理師免許取得
H26年7月	技能・経歴	水産庁漁政部「復興水産販路回復アドバイザー」就任（～現在に至る）
H26年11月	技能・経歴	早稲田大学 料飲稲門会 理事就任（～現在に至る）
H27年1月	技能・経歴	水産庁加工流通課「お魚かたりべ」に任命（～現在に至る）
H27年4月	技能・経歴	内閣府 国家戦略「食の6次産業化プロデューサー レベル5」取得  平成29年7月時点で2600人受験、レベル5合格者は10名
H28年1月	沿革	直営飲食店 地産地消を頑張る店「Zaki♡Oka（ザキオカ）」開店 ～令和2年6月退店
H28年7月	沿革	中小企業庁「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」に応募・採択：自然解凍冷凍押し寿司の製造販売に着手 現在約60アイテム製造、ふるさと納税返礼品などにも採用
H28年7月	技能・経歴	水産庁「国産水産物流通促進センター」指導員に任命（～現在に至る）
H29年4月	沿革	水産加工業 事業継承者のためのコンサルカリキュラム開始
H29年11月	沿革	直営飲食店「龍のおとし子」にFC安城店 開店
令和元年8月	技能・経歴	国際漁業学会にて論文発表（中央水研宮田教授と共同発表） 「未利用・低利用魚介類資源の利用意義と価値創造-多種多様な魚介類を利用する和食文化を基盤とした- Significance of utilization and value creation for unutilized and underutilized aquatic resources: basis on culture of Japanese food “Washoku” using various fish and shellfish species」
現在		日本水産学会・全漁連組合学校・漁青連女性部全国大会など マイナー魚・未利用魚の商品開発・販路開拓についての講演多数

<自己 PR>

生産者と共存共栄する水産加工流通業を目指し活動しています。

産地周辺の限られた地域でしか流通しないことで日の目を見ない資源「マイナー魚」や漁獲調整や売れないからという理由で海洋投棄されてしまう「未利用魚」を広域流通させることで、その魚本来の価値に見合った価格形成を生産者と手を取り合って確立してきました。

自社でも飲食店（常時登録取引先 2400 店 + スポット商談のチェーン店取引 2000 店）を販売先に持ち、その顧客ニーズに合った製品を開発し、今まで「需要がないと思っていた魚」の「需要を創造していく開発販売」をしています。開発し取り扱っているアイテム数は約 1100。そして「出口」を作っていくのです。

イイ魚を獲っても売れなければ意味がありません。ニーズに合った供給体制や製品形態を中間流通業者として仲立ちし、弊社でも在庫リスクを取りながら産地と一丸となって販路開拓をしています。

量販店に買い叩かれる水産流通の時代を終わらせなくてはなりません。

地元愛知の「メカリ（アオメシ）」は関東中心に大きく販路を確立し、産地価格も飛躍的に価格も伸びました。その事例を提携先全国 302 漁港（業界 NO.1 の漁港提携実績）に広げ、「魚とその産地を売り込むスタイル」で新たな販路を構築しています。

現在、内閣府 6 次産業化ワーキンググループ委員、水産庁ファストフィッシュ審査員、10 本/年程度の講演活動、漁協の販売戦略コンサル、商品開発指導、フィッシャーマンズワーフ（富山新湊きつとと市場等）のプロデュース、（漁協直営等の海鮮）飲食店開業支援などの活動をしています。魚と商品開発の圧倒的なノウハウと実績が武器で「買って売れる水産コンサルタント」と言われています。

以上



水産分野では全国でたった2名…
「食の6次産業化プロデューサー」
超難関 国家資格 最高段位 Level 5 取得

食PRO
LEVEL 5 (2015)
13000167

**比類なき
魚の Professional** が
飲食店を **LINE** で直接サポート
必ず魚の仕入れが改善します

「強み」は…圧倒的な魚の知識
飲食店向け差別化商品開発の実績
全国 300 漁港提携の仕入れ・相場情報
(本社) 〒443-0104
愛知県蒲郡市形原町北双太山 114-3
TEL0533-57-1126 FAX57-2631
受注専用 FAX 03-6893-5062
TEL/FAX0533-57-0026

直営小売店・飲食店・各事業所等
詳細はホームページをご参照下さい
<http://prospar.web.fc2.com/>

全国漁港直送の「希少魚」
加工・広域流通のパイオニア
株式会社 プロ・スパ
代表取締役
鈴木 裕己
Suzuki Hiroki
飲食店向け「最強水産卸」宣言！
Mobil phone 090-2205-7637
E-mail hiroki-s@juno.dti.ne.jp



家業塾
大人の本気(マジ)塾

あふれるアイデアと差別化戦略で
「家業」と「地域」を繁栄に導く

Business & Family Director
鈴木 裕己 塾長
(株)プロ・スパ 代表取締役
090-2205-7637
hiroki-s@juno.dti.ne.jp

現役の成功経営者自身が
支援先を完全個別指導…だから、
コンサル会社とは成果が違う！

「儲かる家業」構築を指南する
時代の変化に対応した事業変革
無理のない新規事業展開でリスク分散

「家と子孫」を繁盛に導く
格差社会で勝ち続ける「大人の学び」の提供
「器の大きい考え方」を持つ後継者の育成

地域産業の発展に貢献する
地域内連携で6次産業化を推進
トップセールスの戦略立案・遂行支援

家業塾
—公式LINEアカウント
有用な情報が届きます
HPはこちら → kagyojuku.com