

# 被災地で頑張る 加工屋さん

vol.2



復興水産加工業販路回復促進センター

# もくじ

はじめに	01
------	----

## 青森県

有限会社マルゲン水産	02
株式会社丸重宇部商店	06
五戸水産株式会社	10
株式会社中村漁業部	15
ぜんぎよれん八戸食品株式会社	19
有限会社フロンティア食品	23

## 岩手県

株式会社あんしん生活	27
有限会社小が理商店	31
サンコー食品株式会社	35

## 宮城県

株式会社阿部長商店	40
水野水産株式会社	44
盛信冷凍庫株式会社	49
株式会社塩釜水産食品	53
理研食品株式会社	58

## 福島県

福島県漁業協同組合連合会	63
--------------	----

## 茨城県

ダイカツ水産株式会社	67
株式会社谷藤水産	70
まるさ商店	73
株式会社カネト	78
有限会社にん遍`ん	82

## はじめに

東日本大震災被災地の水産加工業においては、施設の復旧が進む一方で、生産が滞っていた間に失われた販路・売上の回復が遅れていることが課題になっています。

このため、平成 27 年度より、全国水産加工業協同組合連合会、(公社) 日本水産資源保護協会、(一社) 大日本水産会及び東北六県商工会議所連合会は、被災地における水産加工業の復興支援を目的とする共同事業体「復興水産加工業販路回復促進センター」を結成し、水産庁の補助を受け、被災地水産加工業の販路回復・新規創出に向けて、商品開発や販路開拓の専門家による事業者への個別指導、展示商談会やセミナー等の開催、販路の回復・新規創出の取組に必要な加工機器の整備等、総合的な支援を行っております。

また、当センターでは、支援を受けて販路の回復・新規開拓に取り組む方々の経験や課題を共有し、同様の課題に取り組む方々の参考となるよう、支援の一部である水産加工業等販路回復取組支援事業を活用して積極的な取組を行っている方々を訪問し、現地の様子を取材してセンターホームページに取材記事を掲載しております。その内容をより多くの方に知ってもらうために、平成 29 年 3 月に「被災地で頑張る加工屋さん Vol. 1」を発行し、今般、続編として「被災地で頑張る加工屋さん Vol. 2」を制作いたしました。

被災地で水産加工業の復興に向けて取り組んでおられる方々にとって、本書が少しでも参考になればと思っております。また、被災地以外の方々におかれても、本内容をご覧いただき、震災時の様子、販路・売上の確保の現状等のほか、製造する商品への思い、コンセプト等についても知っていただき、引き続き復興に向けてご支援をいただければ幸いです。

最後になりますが、取材にご協力いただいた事業者の皆様、販路回復に向けお忙しいところ貴重なお時間を頂き、誠にありがとうございました。復興水産加工業販路回復センターとして、これからも皆様のお役に立てるよう努力して参りますとともに、被災地の本当の意味での復興が一日でも早く進むことを祈念いたします。



復興水産加工業販路回復促進センター

# 目利き自慢の加工会社が、 「損をした相手」とも付き合い続ける理由

有限会社マルゲン水産

「津波を甘く見るな、避難しろ！」

大きな揺れがあった後もイカをさばき続けようとしていたところに、チリ地震を経験していた父親からの一喝。もしその言葉に従っていなかったら、当時工場にいた17人の従業員の身にも大きな危険が及ぶところでした。

マルゲン水産（青森県八戸市）専務取締役の源波信一さんは、当初はそれほど大きな津波が来るとは思っていなかったようです。



マルゲン水産専務取締役の源波信一さん

**源波さん**「あまりの揺れに驚いて表に出たら、向かいの加工屋さんからも人が出てきていました。私は仕事を続けるつもりでしたが、父からの言葉を受けた後にテレビで三陸の映像を見て、『これは八戸も危ない』と思い従業員を全員帰らせました。私は最後に避難し、トラックを高台に移動させました。やがて襲い掛かってきた津波の第1波はそれほど大きくはなく、フォークリフトがショートして出火する程度でした。ところが第2波は大きな波で、1トンはある鉄製のタンクが工場の天井に押し上げられるほどでした。津波の高さは2.7メートルに達し、工場の1階にあったものはすべて駄目になりました」

被災他県に比べ津波被害が小さい青森県でしたが、八戸港の岸壁に漁船が打ち上げられるなど、一部の地区では大きな被害がありました。マルゲン水産はまさにその地区にある工場。1階にあった冷蔵庫や製品はすべて海水に浸かり、元の状態で残ったのは柱だけ。近くの運送会社からはトラックが3台押し流されてきました。

壊滅的ともいえる状況でしたが、マルゲン水産は震災からわずか11日後の3月22日に業務を再開しています。

**源波さん**「八戸の魚市場は再開が早かったのも、うちも早く仕事を始めたいと思っていました。機械がすべて使えなくなっちゃった上に、まだ電気も水も通っていませんでしたが、鮮魚なら冷蔵庫がなくても扱える。そう思って、従業員たちと一緒にがれきの中から出刃包丁や作業台や鮮魚を詰める箱を取り出して、汲み上げた地下水でそれらを洗浄しました」

もともと鮮魚だけを取り扱っていたマルゲン水産。全国各地から注文が入るほど、魚の目利きには定評があります。マダラとナメタガレイを買い付けた再開初日も、無事それらを出荷することができました。

## ウロコ取り機が救世主に？

1984（昭和 59）年創業のマルゲン水産は、前述の通りもともとは鮮魚の取扱業者でした。年々水揚量が減る中で、天候にも左右されやすい鮮魚一本でやっていくのは経営的にも厳しい。そこで始めたのが加工業だったのです。現在、同社の取り扱いは「鮮魚 7：加工 3」の割合だといいます。加工用の魚種は、イカやサバといった八戸に水揚げされるものが中心です。

**源波さん**「2016 年は原料不足の影響が大きく響きました。イカは 3 倍の値段がついている。サバもあることはあるのですが、大きさが物足りない。うちでは 400 グラム以上ないと加工ができません。鮮魚なら 500 グラム以上ないと売れない。400 グラム以上のサバは全体の 1 割しかないの、加工はゼロではありませんがこの 2 年ほどは低空飛行が続いています」

それでも源波さんは、加工に力を入れていくといいます。水揚げが減っても生き残っている会社は加工が強い会社だと気づいた源波さんは、復興支援の助成金を活用して加工用の新機材も導入しています。

サケのフィーレなど、一次加工が加工部門の中心である同社が導入した新機材の一つが、ウロコ取り機。大きな魚は大型の機械で、小さな魚はハンディタイプの機械でウロコを取り除いています。ウロコを取るだけでキロ単価が 300 円上がることもあるといい、売り上げの増加に欠かせない道具になっているようです。

X 線検査機も新たに導入しました。

**源波さん**「これがあるのとないのとでは、商品の信用度が大きく変わります。最近では X 線検査機を導入していないと買ってくれないお客さまも増えているので助かっています。イカを釣るときの針や船体の金属片が劣化してイカの身に刺さっていることも、なきにしもあらずなので」

津波ですべての機材を失った同社ですが、他にもローラーコンベアを購入するなど、徐々に設備も整ってきました。今後はこれらを活用して、加工の割合を 5 割まで伸ばしたいと源波さんは言います。また、一次加工品だけでなく、オリジナル製品の開発も行っています。

電子レンジで簡単調理が可能な「鯖のレモンペッパー焼」、八戸港に水揚げされた



ハンディタイプのウロコ取り機（小型魚対象）



水圧式自動ウロコ取り機（大型魚対象）



X 線検査機で異物混入を防ぐことも「当たり前」になりつつある



レンジで3分で食べられる  
「鯖のレモンペッパー焼」



キャラクターの「しんちゃん」のモデルは源波さんだとか

イカだけを使用した「いかの一夜干し」など。ここでも八戸名物のイカとサバにこだわります。水揚げが少ない分、加工業でも苦労はありますが、「自分たちのアイデアだけで先走るのではなく、バイヤーの方と一緒に作っていくことが大切」と源波さんは言います。

## 鮮度にこだわるから「見えないものは買わない」

八戸港には市場が3つあります、サバを積んだ巻き網漁船は第一魚市場に、釣りイカなどの底引き、刺し網漁船は第二市場に、船内凍結を行う冷凍船は第三市場に獲れた魚をおろします。問題はそれぞれ離れた場所にあることです。またマルゲン水産は八戸だけでなく、三沢市漁港市場にも仲買権を持っています。20人ほどの所帯の会社がこれらすべての市場をカバーするのは簡単ではありませんが、それでも毎朝5人が市場に出ているそうです。市場に人を割いているのは、鮮度へのこだわりがあるからです。

**源波さん**「基本的に見えないものは買わないようにしています。自分たちの目で確認しないと、どんなモノが来るかわからない。うちは鮮度を売りにしているので、鮮度が落ちやすいイカは八戸にあがったものだけを扱っています。ただ、鮮度が落ちにくいものは柔軟に対応しています。大間からアブラツノザメ、函館や宮古からタラを買うこともあります」

扱いが難しいといわれる活魚の買い付けと出荷も行っています。

**源波さん**「タラ、アンコウ、ヤリイカ、サケ、タコ、カレイ。港に揚がったものは何でも扱っています。魚が元気な状態で出荷するには技術も必要です。市場で買った日は船で運ばれたストレスで魚も疲れているので、一晩置いて回復させてから出荷しています」



加工とともに、ルーツである鮮魚にも力を入れ続ける

活魚のために少しでもきれいな海水を使おうと、源波さんは自らトラックを運転して片道 20 キロ以上離れた三沢市から海水を運んでいるそうです。

## 「しつこさ」と「信用」が会社の源

源波さんは、創業者であり父である社長の重信さんから、「しつこさ」と「信用」を大事にすることを教えられたといいます。

**源波さん**「市場で魚をしつこく見て、お客さまにもしつこく電話をしてきました。そうすることで、魚の相場もだんだんと分かるようになりました。関東には顔を合わさないお客さまもいるので、コミュニケーションがより大事です。毎朝、市場に行く前にはお客さまから情報を仕入れています。『昨日送ってもらった魚はいくらで売れたよ』とか、『北海道はその魚が多く入っているから安く買い叩かれるよ』とか。そういうことを知らずに魚を送ると、損をしやすい。いろいろな情報を集めて、市場に少ない魚を買わないと利益はでにくいのです」

源波さんいわく、100 万円儲かることもあれば、100 万円損することもあるという鮮魚の商売。時にはお客さまの言う通りに動いて損をすることもあるといいます。しかし決してそれで、お客さまを責めるようなことはしません。

**源波さん**「損をしたからといってそこでお付き合いをやめるわけにはいきません。お互いの信頼関係を築くのは『継続』だからです。お客さまの担当者は、もしうちに損をさせてもそのことを覚えてくれている。『この前は損をさせたから、次はいい情報をあげよう』といつか返してくれるものだと思います」

鮮魚を取り扱ってきたからこそその目利きのよさ。そして長い時間をかけて築き上げられた業者との信頼関係。今後マルゲン水産が加工を伸ばしていく上で、これらが大きな強みとなることは間違いありません。



### 有限会社マルゲン水産

〒 031-0822 青森県八戸市大字白銀町字昭和町 9-9  
自社製品：鯖のレモンペッパー焼、いか一夜干し、ほか

# 大型サバの新鮮さをキープする 「大→中→小」の選別ライン

株式会社丸重宇部商店

柔らかな日差しの差し込む午前11時台。鮮魚選別ラインの“終着点”の一つに作業員が集まり、流れてきた新鮮なサバを次々に箱詰めしていきます。サバの中でも特に大きなサイズのものだけを選んだ八戸の地域ブランド「八戸前沖銀鯖」の出荷です。



鮮度を落とさないように箱詰め作業はスピーディーに行われる

鮮魚販売や水産加工など手がける丸重宇部商店（青森県八戸市）では、機械による効率的な鮮魚の選別作業が行われています。この日も水揚げされたばかりの大量のサバがおおよそ同じサイズごとに分けられていきました。鮮魚として即日出荷されるのは大型のサバのみ。中型や小型のサバは急速冷凍されて、出荷まで冷蔵庫で保管されます。



中型・小型に選別されたサバは冷凍室へ

かつて同社では、手作業によって鮮魚を一つずつ選別していました。しかしそれでは増え続ける需要に対応できないため、選別機を一台、また一台と購入し、合計3台の選別機を揃えるまでになりました。これらを一つのライン上で稼働させ、工場に入ってきた魚を3回に分けて選別しています。丸重宇部商店社長の宇部修司さんは、選別ラインへの投資を続けた理由を次のように語ります。



丸重宇部商店の2代目社長、宇部修司さん

**宇部さん**「当社で多く取り扱っているサバの場合、しめサバ用には大きなサバ、缶詰加工用には小さいサバが使われます。お客さんによって求めるサイズが異なるので、要望に応じられるように選別をしています。鮮度を保ったままスピーディーに選別できるように、機械化を進めてきました」

港に水揚げされる魚の大きさは千差万別。工場に運ばれてくる段階では大きい魚も小さい魚も交ざった状態です。それらを選別してサイズごとにまとめるのも、魚の付加価値を高める方法の一つ。新鮮でサイズが揃っているから、注文が寄せられるのです。

## 津波の塩害により相次ぐマシントラブル

ところが丸重宇部商店の選別ラインでは、東日本大震災を境にトラブルが起こるようになりました。津波による塩害の影響です。八戸港の目の前にある同社の工場には、1.8メートルの津波が押し寄せていました。

**宇部さん**「従業員はすぐに帰らせたので人的被害はありませんでしたが、津波が引いた後に工場に戻ると、床は泥だらけの状態でした。冷蔵庫の場所は少し高くなっているのですが、冷凍していた原料はギリギリのところまで被害を免れましたが、外に置いてあった社用車やトラックなどの車両はほぼ全滅。無事に残ったのはフォークリフト1台だけでした。震災から1カ月後に工場の稼働を再開しましたが、一度海水に浸かった機械はその後も故障が相次ぎました。選別ラインもその一つですが、大掛かりな装置なので簡単には買い換えられない事情もありました」

大量の魚を扱う選別ラインが止まるのは同社にとっても大きなマイナス。そこで宇部さんは復興支援の助成金制度を活用し、鮮魚の選別ラインを一新することにしました。機械が新しくなったことで、生産能力は20%も向上したといいます。

さらに省人効果もありました。新しい選別ラインでは、作業にかかる人員を従来よりも3人減らすことができたので、その分の人員をフィーレ加工など人手が足りていない作業に回しています。

助成金では他にも空皿供給機とアキュムコンベアを新たに購入。凍結の際に使用する空皿容器は枚数も多く運搬には人手がかかっていたので、これも省人効果を発揮しています。しかし同社には今も修理をしながら使っている機材が多く、「まだまだ直したいところはたくさんある」と宇部さんは言います。



八戸港から工場に運ばれたサバはすぐに選別ラインに乗せられる



丸重宇部商店の工場内では魚の加工も行われている



機器導入前は3名で作業していたが、導入後は1名で運用している

## 選別を「小→中→大」から「大→中→小」に

新しくなったのは機械ではありません。選別ラインでは、システム全体を見直すことで、鮮魚をより新鮮な状態で出荷できるようになったといいます。

**宇部さん**「従来の選別ラインでは、小さな魚から順に選別し、大きな魚が最後まで残る仕組みになっていました。しかしこれだと、鮮魚として出荷する大きい魚が選別されるまでに時間を要してしまいます。そこで新しい選別ラインでは、最初の機械で大きな魚を選別するようにしました」

選別する順番を「小→中→大」から「大→中→小」にすることにより、即日出荷される大型魚がこれまでよりも短時間で箱詰めされるようになったというわけです。選別機に通す回数が減ったことで、魚体への負担も軽減されました。



この選別機に魚を流し込むと、小さな魚はバーの間をすり抜けて下に落ちていく



大型魚は重量選別機によって重量ごとに分けられる

## 父から「現場に行って稼げ」と言われた若手時代

丸重宇部商店は1965年（昭和40年）創業。宇部さんの父である現会長の宇部重雄さんが、魚の行商から始めたそうです。

**宇部さん**「当時はまだスーパーがない地域が多かったので、市場で仕入れた魚を山間部などに持っていくだけでも、海に近い町より少し高く売れていたそうです。その後、魚の加工を始めるようになり、私が物心ついた頃には両親は自宅兼工場で仕事をしていました。いつもトラックの音がしていたのを覚えています」

3人きょうだいの長男である宇部さんは、働く両親の背中を見ながら育ち、2代目社長に。父・重雄さんからは、「現場に行って稼げ」とよく言われたそうです。

**宇部さん**「現場は常に人手不足なので、行けば必ず何か仕事がある。現場で荷受けや積み込みをよく手伝っていました。時間までにトラックを出さないといけないのでとにかく慌ただしかったですね」

現場で仕事を覚えてきた宇部さんには、あるこだわりがあります。

**宇部さん**「経費や手数料などを引くと赤字になることもあるので、商品を少しでも高く売るために差別化をしないとイケません。その方法はいろいろあると思いますが、鮮魚中心の当社は鮮度で差別化を図っていくつもりです。『あそこの魚は鮮度がいいね』と評判になればいい値段で買ってもらえますが、逆に『あそこの魚は鮮度が悪い』というイメージが付いてしまうと安く買い叩かれてしまうこともあるので」

「丸重の魚は新鮮だ」と言われ続けるために、宇部さんはこれからも鮮度にこだわり続けます。



#### 株式会社丸重宇部商店

〒031-0831 青森県八戸市築港街 1-3-53

自社製品：サバ、タラ、カレイ、イカほか（魚介類販売、水産加工業）

# 八戸の「箱入り娘」が紡ぐ家族の物語

五戸水産株式会社

「うちの娘ば、ここに入れろ。ほら見ろ、こんなに震えてるだろ」

周りにいるのは威勢のいい男性ばかり。八戸魚市場のイカのセリ会場で唯一の女性参加者だった彼女が萎縮していると、父親がそう言って場所を空けさせたといいます。

**五戸さん**「30歳そこそこで初めてせりに参加した私から見れば、50歳を超える人はみんな大御所。そんな人たちに囲まれる中で大声を張り上げないといけないセリが、最初はとても苦手でした。

私が買い値を叫んでも競り人まで声が届かないので、父は私のために競り人に一番近い場所を確保してくれました。おかげで私でもどうにか競り落とせていたんです」



男性が多い水産の世界を渡り歩いてきた五戸睦子さん

セリに出始めた頃をそう振り返る五戸水産（青森県八戸市）社長の五戸睦子さん。

父・猛雄さんに頼ってばかりはいられないと、工場から魚市場に向かう車内では発声練習が欠かせませんでした。

**五戸さん**「片道5分程度の道のりですが、セリでも大きな声を出せるように『アーイ！ ろっぴゃく〜！』とハンドルを握りながら甲高い声を上げていました（笑）」

小柄でも紅一点で目立つ存在だった睦子さんには、周囲からある呼び名が付けられていました。その名も「箱入り娘」。当時の魚市場では、停泊する船のすぐそばに魚の入った木箱が並べられており、魚を競り落とした業者はその木箱の上に自社の目印となる札を置いていきました。しかし睦さんは自分の身長よりも高い木箱の上に手が届かないため、空の箱を足場にしていました。その姿を見た人から「おまえは箱入り娘だな」と言われたのだそうです。

しかし実際の彼女の半生記は、本来の意味の「箱入り娘」とは全く異なるものでした。

## 父の急逝で会社を継ぐことに

水産加工業を営む両親の間に、3人姉妹の長女として生まれた睦子さん。

小学校に入る前から手伝いをするのが好きだった睦さんは、中学生になる頃には会社の帳簿をつけていたといいます。正式に従業員として五戸水産で働くようになったのは二十歳から。その

後一般企業に勤める夫と結婚し、3人の子宝に恵まれた睦子さんですが、母になってからもこの仕事を続けました。

**五戸さん**「3人の子供はみんな女の子で、2代続けての三姉妹です。父は私がやりたいことには何でもチャレンジさせてくれました。当時ソフトダルマやあたり等の一次加工品しか作っていなかった五戸水産で、煮物・焼物など二次加工品の製造をやらせてもらったのです。しばらくして加工業が軌道に乗ってくると、父は『お前に引導渡す。お前が社長をやれ。俺がしっかりしているうちに引き継ぐから』と言いました。私は『やだよ。元気なうちはお父さんが社長やってよ』と返しました。病気の兆候のようなものは何もなく、まだまだ元気でいてくれると思っていました」

その日は突然訪れました。今から10年ほど前のある朝、事務所で仕事の段取りをしていた猛雄さんは、睦子さんに「その電話番号を教えてくれ」と言いながら倒れてしまったのです。その11日後、猛雄さんは息を引き取りました。

**五戸さん**「『俺はころっと死ぬからな。お前たちに迷惑かけなかったって爺に言うからな』と言っていた父らしい最期でした。」

## 叔父が残してくれた“遺産”

1938年(昭和13年)創業の五戸水産の歴史は、家族の歴史でもあります。睦子さんの祖父で、カツオ・マグロ船の漁師だった源三郎さんが船を降り、八戸港に水揚げされる魚の加工をするようになったのがその始まりです。

源三郎さんの9人の子供(男3人、女6人)のうち、次男として生まれたのが睦子さんの父である猛雄さんでした。その上には長男がいましたが、幼くしてこの世を去ってしまったそうです。

**五戸さん**「兄を亡くした父はまだ3歳でしたが、『おんず(※この地方で『次男』の意)、頼むよ』と言われた記憶があるそうです。やがて父はこの会社を継ぎ、弟の勇雄さんは東京・築地の水産関連の会社に就職しました。築地で今どんなものが売れているか、八戸の父に教えてくれていたといいます」

築地と八戸、遠く離れていても兄弟は支え合いながら生きてきました。しかし勇雄さんは、36歳という若さで亡くなってしまいました。

**五戸さん**「叔父が亡くなると、『五戸水産も終わりだな』と言われるくらいの影響力がありませんでした。そしてこの地区で困ったのはうちだけではありませんでした。叔父は東京に行っても、地元の会社によく発注をしていたようなんです」

しかし勇雄さんは無形の遺産を残していました。勇雄さんにお世話になった人たちが、五戸水産を助けてくれることもあるのです。

**五戸さん**「叔父が働いていた会社の方が、今でも私たちに助言してくれます。それまで干していただけのイカの軟骨を、『これ、焼いたみたらどう?』と言うので試しに焼いてみたところ評判がよかった。それが結局、商品化にもつながりました」

## チリ地震の津波で“かさ上げ”していた祖父

2011年の東日本大震災では、五戸水産の工場にも津波が押し寄せてきました。しかしここでも睦さんは家族の“遺産”によって助けられます。

**五戸さん**「津波が来ると聞いて、従業員を帰し、私は家族と外国人実習生と一緒に近くの三嶋神社に避難しました。翌日になると水は引いていましたが、私は自分で工場を見に行く勇気がなかったので代わりに夫に様子を見てきてもらいました。『周りよりは被害は小さいからこっちに来てみる』と夫が言うので行ってみたところ、確かにうちの被害は周りの工場ほどではありませんでした。1960年のチリ地震の津波被害に遭った後に祖父が工場の土地を少し高くしていたからなんです」

五戸水産の工場1階は目の前の道路よりも70～80センチ高くなっているため、浸水は50センチ程度で済みました。無事に残った機材や原料も多く、五戸水産は焼きイカ700パックを避難所に寄付しました。

**五戸さん**「うちは工場の後片付けも1日で終わりました。田植えシーズン前の農家の親戚10人ほどが農具を持ってやって来て、1階の泥を全部かき出してくれたんです。電気や水道などの復旧も早かったので、震災翌週には工場も再開していましたよ」



工場1階は目の前の道路よりも70～80センチ高くなっている

恵まれることの多かった五戸水産ですが、トラックやフォークリフト、井戸のモーターなどがすべて使えなくなるなど、決して被害が小さかったわけではありません。工場を元に戻すため、そして新しい販路の開拓のためにも、新機材の導入が必要になりました。

## いい検査機械が仕事を呼ぶ

男性の多い水産加工業界においては珍しく女性が社長を務める五戸水産ですが、従業員も36人中31人が女性。事務所には女性しかいないことも多く、訪問客から「男の人を出してください」と言われることもあるのだとか。

**五戸さん**「『どうして?』と思っちゃいますけどね(笑)。重労働のイメージが濃い業界ですが、今は機械化が進んでいるので力仕事も減っていて、むしろ細かい作業のほうが多いくらいなんです。うちも機械が増えてきて一つ一つの作業は昔よりも楽になっています」



女性が働きやすい職場環境を整えている

イカを焼くスチームコンベクションやイカ裂き機など、被災後の五戸水産は次々に新機材を導入しました。それによって作られた商品の中には、大手コンビニに並んだものもあります。

平成27年度の復興支援事業による助成金を受けた際にも、多くの新機材を導入しました。ポータブル塩分計や糖度計、金属検出機など品質管理に役立つ機器は品質管理には欠かせません。取引先の担当者から「

これはいい機材を入れ  
ましたね」と褒められ、そのまま商談が成立することもあったそうです。

助成金ではさらに、古くなった乾燥機バーナーも交換。これにより乾燥室の熱効率が飛躍的に向上

し、ガス代が大幅に下がりました。また新しいバーナーでは、干物の味が良くなるといわれる短時間での乾燥も可能になりました。

ところが、コスト競争力が高まったと喜ぶ五戸水産を、今度はイカの高騰が直撃します。「さすがに今は手が出せない」という睦子さんは、新たなチャレンジを始めました。

## 「もっといろいろできる」母からもらった勇氣

イカ高騰への対抗手段として、睦子さんは今、イカ以外の干物製品の開発を進めています。

**五戸さん**「従来はイカが中心でしたが、今後は他の魚種でも干物を作ろうと思っています。すでに始めているのが西海岸（深浦）で獲れるハタハタです。乾燥させて粉末にすると粉末だしになるんです」

魚介類だけではありません。青森県産の農作物を乾燥させる新たな試みも始めています。

**五戸さん**「イカの高騰を受けて、青森県が異業種コラボの場を作ってくれたんです。農作物を乾燥させることで、サプリメントや天然着色料、県産人参を乾燥した「だし人参用」としての加工等を始めました。

今後は、いろいろなことを試してみたいですね」

やろうと思えば何でもできる——。そう教えてくれたのは、母の初江さんでした。今も五戸水産の作業場で働く初江さんは五戸水産の生き字引。昔はサバやタラ、ホタテを干していたことを睦子さんに教え、「イカ以外の魚種でもやっていける」と指南したのです。



機械化により生産効率が飛躍的に上がった



コンベアとセットになった金属検出機



乾燥機バーナーの交換で熱効率の大幅な向上につながった

つながった

**五戸さん**「長女が男の子を出産したんです。五戸家で男の子が生まれたのは叔父以来78年ぶりなんですよ」

気づけば孫を持つ身になった箱入り娘。彼女が奮闘する背景には、これまでも、そしてこれからも家族の物語があります。



左から五戸睦子さん、母初江さん、長女の佳奈さん



#### 五戸水産株式会社

〒031-0822 青森県八戸市白銀町三島下24-103

自社製品：八戸産するめ、真いか一夜干し、いか佃煮、いかあられ、いかそぼろ肉みそ ほか

# 元漁師の誇りとともに—— 継承者は「うす味」にこだわる

株式会社中村漁業部

青森県八戸市に工場を構える、中村漁業部。それは企業の部署名などではありません。「株式会社中村漁業部」という、れっきとした会社名なのです。

そして社名に隠されたもう一つの謎。八戸港から5キロ以上も離れた内陸にある同社は、聞けば漁業を行っているわけでもないというのに、なぜ「漁業」なのでしょう。

中村漁業部の取締役営業部長、中村茂さんは同社の成り立ちを次のように解説します。

**中村さん**「当社はもともと漁船を経営する会社でした。社名に『漁業部』と付いているのはそのためです。今から30年ほど前までは、現在社長を務めている私の父も船に乗っていました。しかし日ソ漁業交渉を受けて漁業は廃業せざるを得なくなり、その後は漁船経営と並行して行っていた珍味の製造に特化して会社を続けています」

中村漁業部の創業は1915年（大正4年）。中村さんの曾祖父が、鮮魚の卸商や出荷組合を営むことから始まりました。1941年からは漁船経営にも乗りだし、北海道の沖合でイカ釣りやサケ・マスのはえ縄漁業を行っていましたが、中村さんが話すように現在は加工部門だけを残して事業を行っています。

しかし海から陸に仕事場が移ってからも、中村漁業部の大切にする場所は海。製品にも「元漁師」のプライドが宿っているのです。

**中村さん**「近年、調味液をたっぷり使った濃い味の輸入珍味が増えています。でもそれは、魚の味がほとんどしない、言ってみれば“おやつ”です。当社の珍味を手がけてきた元漁師たちは、前の工場長を筆頭に魚の味に



同社の歴史や製造秘話を語る中村漁業部の中村茂さん



漁船経営時代に延縄漁業を行っていた日枝丸



八戸魚市場でのセリの様子

うるさい人たちがばかりで、それが素材の味を活かしたうす味の製品づくりにつながっています。原料選びがとても重要になるため、八戸魚市場で自分たちの目で見て、品質の良い原料だけを買っています」



製品作りは一次加工から最終加工に至るまで自社で行う

中村さんは、決して万人受けは狙っていないといいます。それよりも、魚が好きな人が求める上質なものを提供していきたい。その思いを全国の「うす味ファン」に届けるべく、百貨店やインターネット通販を中心に販売を展開しています。

### 「細部」に宿る元漁師たちのこだわり

珍味加工の基本工程はどの業者も同じではあるものの、温度管理の方法や焼き方などには違いがあります。中村漁業部にも、受け継がれる「虎の巻」があるのだそうです。

**中村さん**「珍味加工では、原料をさばく、ボイルする、味付けする、干す、焼く、ローラーで出す、という作業をしています。難しいのは焼き加減。焼きすぎるとパリパリになるし、焼きが足りないと残った水分がカビの原因になります。当社ではしっかりと焼きながらも、しっとり感を残す、絶妙な焼き加減で加工しています」

とりわけ加工が難しいのがタコ。製法はイカなどの珍味と同じですが、全く同じように作るとタコは食感が固くなる特性があります。柔らかい食感を実現するために、改良に改良を重ねること8年以上。長い歳月をかけて、中村さんも「他では真似できない」と自負する製品が出来上がったのです。

さらに同社のこだわりは塩にまで及びます。中村さんによると、6種類ほどの塩をブレンドして使用しているといいます。

**中村さん**「魚自体がミネラルを含んでいるからどの塩を使ってもあまり変わらないという人もいますが、実際には産地によって辛い塩もあれば甘い塩もあり、とても奥深い世界でもあります。『甘い塩』というと意外に思われるかもしれませんが、横並びで味を比べてみると違いがよくわかりますよ」

今は消費者の嗜好が甘口に寄っているようですが、甘くする場合にも『砂糖で甘くするか、塩で甘くするか』といった微妙なさじ加減が求められるのだそうです。



独自製法で柔らかい食感を実現した『たこロール』上から「八戸産真だこ」、「八戸産銀だこ」、「白造り」

## パッケージのリニューアル効果に期待膨らませ

東日本大震災時、東京の百貨店で開かれていたイベントで販売営業中だったという中村さん。新幹線が止まってしまったため、八戸の工場に帰ってきたのは一週間後のこと。それまでは本社と連絡も取れませんでした。

**中村さん**「津波の影響はありませんでしたが、揺れの影響で工場の床や壁に被害がありました。ガソリンが手に入らないので、従業員たちもしばらくは工場に来ることができませんでした。しばらくは生産を停止して、その後は従業員と一緒にコンクリートを塗り直すなどして工場の補修作業をしました。後からわかる不具合も多く、補助金を申請しようにも募集期間が終了していて自費で直すしかありませんでした」

震災後、風評被害や魚価の高騰などが珍味の売り上げに大きな影響を与えました。鮭とばは唯一伸びているものの、「いか」「ひめたら」などの珍味は売り上げが大きく下がったといいます。

そこで中村漁業部は、復興支援事業の助成金を活用して、パッケージデザインをリニューアルすることにしました。素材で勝負する同社らしく、表はシンプルなデザイン。裏にはその珍味の製造にまつわるストーリーと魚の豆知識を、製品ごとに内容を変えて載せています。

**中村さん**「製品によっては何の魚か見分けがつきにくいので、パッケージの表に原料となる魚のイラストを入れたところ、問屋さんなどから『商品を見分けやすくなった』と喜ばれました。当社の商品を数種類並べて置いてくれる販売店も増えました」

現在は原料価格が高騰しているイカの珍味製造を停止しているものの、鮭とば、タラなどの定番品は変わらずに製造しています。



パッケージデザインをリニューアルした中村漁業部の珍味



パッケージの裏は読んで楽しめる内容に

## 新たに始めるお菓子づくりにも漁師のこだわりを

中村さんには、前工場長への尊敬とあこがれがあります。

**中村さん**「やはり元漁師ということもあって、魚をさばっている姿がとてもかっこよかったです。今はもう引退しましたが、素材の味を大事にする当社の製品づくりの基礎を作って

くれました。私は漁業の経験がありませんが、製品に込められている元漁師の誇りとこだわりは大事に受け継いでいきたいと思っています」

しかし、課題はいくつもあります。売上げがまだ完全に戻っていない上に、原料となる魚の水揚げ自体が減ってきている。昨今の原料高を乗り越えるには、新しい挑戦も必要です。

**中村さん**「これまでは珍味にこだわってきましたが、これからはせんべいなどのお菓子作りも手掛けたいと思っています。現在はお菓子メーカーと連携しながら、ノウハウを勉強しているところです。ただ、お菓子といっても当社のこだわりは変わりません。元漁師の会社らしく、素材の味を楽しんでもらえる製品を作り続けていくつもりです」

お菓子も珍味もうす味で。しかしその情熱は誰よりも濃いのでした。



**株式会社中村漁業部**

〒039-1101 青森県八戸市尻内町前河原7

自社製品：珍味製品（真いかするめさき、たこロール、鮭とば、ひめたらなど）

# 「イカとサバの会社」が不漁でも 曲げられない国内産へのこだわり

ぜんぎょれん八戸食品株式会社

朝市としては全国最大級の規模を誇る、八戸港の「館鼻岸壁朝市」。3月中旬から12月の毎週日曜日の朝に開かれているこの朝市には、魚に限らず野菜や果物、パン、骨董品などを販売する店や飲食店が立ち並び、毎週数万人の人々で賑わっています。

ぜんぎょれん八戸食品（青森県八戸市）の本社工場があるのは、そこから目と鼻の先。すぐ近くにはイカ釣り漁船の拠点となっている八戸第三魚市場もある、水産団地の一等地です。



ぜんぎょれん八戸食品社長の石川勝巳さん

**石川さん**「八戸といえ  
ばイカとサバが有名で  
すが、うちはそればかり  
を加工していると言  
っても過言ではない  
会社です」



しめサバ用には 300 グラムから 400 グラムのサイズのサバが使われている

きっぱりそう話すのは、社長の石川勝巳さん。実際にはサンマやタラなどの魚種も扱っていますが、仕入れの目利きや加工品の品質に自信があるからこそ出てくる言葉なのでしょう。



北海道産のおぼろ昆布をのせている

同社では、加工品全体の半分をしめサバが占めています。この日も工場内では、大量のサバが次々に加工されていました。

サバの昆布じめも人気製品。昆布じめといえば関西のイメージが強い調理法ですが、同社製品は関東でもよく売れているのだそうです。

## 停電でトラブルあったものの訓練通りスムーズに避難

石川さんは震災当時、同じ全国漁業協同組合連合会（JF）グループのぜんぎょれん食品（宮城県塩竈市）にいました。八戸で被災した常務取締役の牛田光治さんに、当時の様子を語ってもらいました。

**牛田さん**「大きな揺れがあった後、避難放送を流しましたが、停電で従業員には届きませんでした。それでも普段行っている避難訓練の通りに、従業員たちは自主的に駐車場に避難してくれました。車のラジオで情報収集をしていると、6メートルの津波警報が出ていると聞こえてきた。そこで送迎バスや従業員の自家用車に分乗して、当時130人ほどいた従業員みんなで高台に避難しました。途中、渋滞がありましたが無事に避難は完了し、私は工場に戻って人が残っていないか最終確認をしました。津波が到達したのはその15分後のことです。工場には保守の人間が残っていましたが、上の階に避難していて無事でした」



ぜんぎょれん八戸食品常務取締役の牛田光治さん

人的被害は免れたものの、海に最も近いという同社の業務上のメリットは、この時ばかりはデメリットとなりました。海まで遮るものがない本社工場に、勢いのある津波が直撃したのです。



津波が引いた後の1階の事務所内  
物が散乱し、床一面がヘドロで真っ黒に

**牛田さん**「本社工場では2階に加工場があるので加工機材は被災せずに済みましたが、1階の冷蔵庫と事務所は海から運ばれたヘドロまみれになりました」

3月下旬に電気が通ったことで、同社は4月1日から業務を再開しました。5月には被災した事務所も復旧しましたが、細かい砂は狭い場所にも入り込んだため、時間が経ってからも至る所から砂が出てきたのだそうです。



本社工場の近くにある食品工場  
津波の高さを示す牛田さん

## 機械でサバの加工効率を上げて人手不足を乗り越える

震災から6年経った今、ぜんぎょれん八戸食品でも労働力不足の問題が浮き彫りになっています。今のままの人数で売り上げの回復を図るには、機械導入による作業の効率化が欠かせません。そこで震災復興事業の助成金を活用し、サバ加工用の機材を導入しました。

**牛田さん**「大きいサバの需要が増えて  
いることから、中骨取り機（サバピン  
ポーン抜き機）を導入しました。500  
グラム以上の大きなサバになると、中  
骨を何本か抜かないといけないのです  
が、それには人手が必要です。ここで  
作業時間を取られてしまうとその分だ  
け鮮度も落ちるので、どうしても機械  
化をしたかったのです」

しめサバを斜めにカットするスライサー  
も、需要の高まりから必要になった機械  
です。



大型のサバの骨を取る中骨取り機（サバピンポーン抜き機）

**牛田さん**「最初から切  
れた状態のしめサバが  
欲しいという要望が増え  
ているので、それに比べ  
られるように導入しまし  
た。特に首都圏での需  
要が高まっています」



サバを斜めにカットするための刃が付いている



サバを三枚おろしにするためのフィレマシーン  
（サバ三枚卸処理機）



機械が入った今もサバの大きさによっては  
人の手でカットしている

フィレマシーン（サバ三枚卸処理機）はサバを切り身に加工するための機械。これまでは人の手で加工していましたが、作業員の高齢化に備えて導入しました。

## 大不漁でも国内産にこだわり続ける理由

全国の水産加工業者を直撃しているイカの大不漁は、イカとサバが主力のぜんぎょれん八戸食品にとっても大打撃です。前出・社長の石川さんは、実情をこう述べます。

**石川さん**「今はイカの仕入れ価格が3倍に跳ね上がっているので販売価格も上げざるを得ないのですが、そうすると今度は売れなくなってしまいます。それ以前に、そもそもイカが手に入らないという問題があります。これまで八戸でイカを調達できなかったことはないのですが、県内の漁港、さらには全国の漁港に広げてみても仕入れ量はさほど増えません」

イカ不足を解消するため、輸入イカを扱う業者も増えています。しかし同社は今のところ、その考えはないといいます。

**石川さん**「当社はイカ刺しも多く作っているのですが、これまで通り国内産を扱います。旬な魚をフレッシュな状態で届けることは、当社の社是でもあります」

ぜんぎょれん八戸食品が扱う魚は、基本的には八戸港で水揚げされたもの。時季によって八戸だけでは足りないこともあります。そういった場合は県内外の港から調達しているそうです。ただし、それでも一貫しているのは、国内産であるということ。魚のプロとして、自分たちの目で見て納得したものを仕入れているといいます。

**石川さん**「私はグループ会社からの転属で4年前に八戸に来たばかりですが、八戸は魚がおいしく野菜もおいしい、まさに食材の宝庫で、古い食文化も残っている素晴らしい地域だと感じています。冬の寒さはこたえますけどね（笑）。今後も八戸から、フレッシュな魚を届けたいと思います」



#### ぜんぎょれん八戸食品株式会社

〒031-0822 青森県八戸市大字白銀町字三島下91

自社製品：しめ鯖、さば昆布じめ、するめいか一夜干し、いかそうめん ほか

# 一次加工から最終加工まで、 フロンティア精神で切り開く

有限会社フロンティア食品

八戸港を取り囲むように点在する水産加工会社。その社名を見ると、昔からの屋号や苗字を基にした会社名が数多くあります。その中で「フロンティア食品」というひと際目を引く社名。どうしてこのような名前になったのでしょうか。まず社名の由来からお聞きしました。

**渡邊さん**「陶磁器の窯元の家で生まれ育ち、水産業は全くの門外漢。20年前、義父の会社を手伝うことになった時に、この世界に入りました。その後、フロンティアスピリットを持ち続けようという意志で“フロンティア食品”に社名を変更しました」



フロンティア食品工場長 渡邊秀樹専務

最初は分からないことだらけで苦労の連続だったそうですが、職人の世界と工場運営は似たところがあると、渡邊さんは言います。

**渡邊さん**「“ものづくり”に関する考え方は共通していて、どちらも常に次の工程を読みながらやらなければうまく行きません。効率的に何かを作ることや整理整頓、動線がどうだとか、職人のこだわりと工場運営は似たところがありますね」

自らの経験を活かし、新たな領域を切り開いていくところに、渡邊さんのフロンティアスピリットの源があるのかもしれませんが。

## 大手量販店に認められる「精度の高い」最終製品

創業当初は一次加工の会社でしたが、衛生的な環境を買われ、大手量販店向けの珍味のパック詰めの仕事を受け負うようになったのです。とはいえ最終加工の経験は全くなく、「それまでと1ケタ違う」注文数や、納期の厳しさなどに戸惑うことも多かったと言います。

またパック詰めは加工の最終段階。異物混入などがあればダイレクトにクレームが来ます。そのクレームも、持ち前の研究熱心さと、地道な努力で粘り強く改善。ここ10年ほどは「クレームが極端に少ない優良企業」という評判を勝ち取るまでに至りました。販路も徐々に拡大し、大手量販店やコンビニエンスストアで販売数上位を争う商品の最終加工を受け負うまでになったそうです。

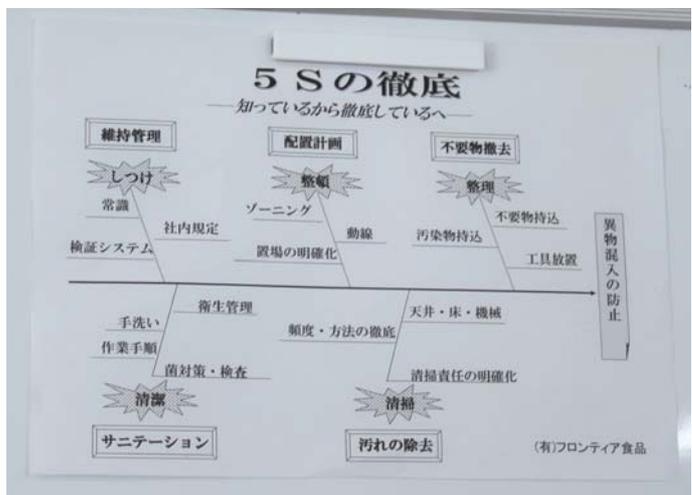
**渡邊さん**「ほとんど異物はないはずと言われている商品でも、ウチで検品をするとたいてい異物が見つかります。“錆が入っているということは、ウチに来る前の段階で錆ついている機械があるのでは？”などと分析し、前の加工をした会社さんの工場を訪問して一緒に原因を追究したりもします。自分達の仕事だけをするのではなく全体のことを考えているから“フロンティアさんでやってもらって良かった”と言ってもらえていると思います」



整理整頓が行き届いたパック詰め加工の工場

検品は集中力が必要な作業。それを確実にを行うため、フロンティア食品では「4人で1チーム、1時間交代」というルールを設けています。試行錯誤の末、「集中力が続く限度は1時間」という基準を発見、最適な仕組みづくりをした結果です。

**渡邊さん**「長年取引をする中で結果を出し、検品にかかる費用をきちんと認めてもらえるまでになりました。きちんとした商品を出さないと最終的にはクレームが出て回収になってしまう。元請け、下請けという立場を超えて、対等なパートナーとしてやっていかないと続きません」



誰にでもわかりやすいフローチャートに落とし込んで「見える化」をはかる

また作業の精度を高めるために、「誰が見てもわかりやすい」作業フローチャートを作成する、検品やクレームの結果を従業員全体で共有する、見過ごしてしまいがちな小さな不良品を発見した従業員を皆の前で表彰するなど、精度をあげるための取り組みを他にも多数行っています。



凝視しないとわからないような細かい繊維などを目視で取り除く

## 一次加工、そして自社製品の開発 事業拡大が軌道に乗り始めた矢先の被災

取扱量が膨大だったため、一時はコンビニや量販店向けの珍味のパック詰め加工が会社の主力になっていました。しかし最終製品は漁獲高や売れ行きで仕事の量が大きく変化し、調整がきかないのも事実。リーマンショックの影響で珍味の売り上げが減少し始めたこともあり、経営の安定のため、15年ほど前に開設した市川工場での一次加工部分の育成に力点を置きました。

最初は最小限の機械で出来るところからはじめ、安定してきたら少しずつ設備や取扱商品を増や

すという地道な拡大を続けていました。また、1次加工と並行して惣菜の製造も行い、地元の百貨店で和食惣菜中心の直営店も出店しました。

震災が起こったのは、ちょうどその頃。本社と珍味のパック詰めを行っている工場は河口部に位置するため、津波の影響で復旧まで1年間、海から距離がある市川工場も稼働するまで2～3週間かかったと言います。

**渡邊さん**「本社は車が流れてきてシャッターが突き破られ、内部は洗濯機でグルグル回されたような状態。市川工場も電気が来るまでに1週間ほどかかり、冷凍庫は浸水して床がヒビ割れたりしました。とりあえず機械だけでも発注しようとしたのですが、今後どうなるかが分からず、かなりのストレスでした」

本社工場が復旧を待つ間、前線になったのが一次加工を行う市川工場。取引先からの仕事も徐々に増えていきました。そして、作業の効率化と負担軽減を図るため、渡邊さんが利用したのが平成28年度の補助事業です。ラインの導入により、重労働だった原料の上げ下ろし作業を省人化。またナノバブル発生装置により解凍処理も、より迅速に行えるようになりました。



スカイタンク反転機



ナノバブル水注入タンク

人の手、人の目が必要な部分以外は積極的に機械化

**渡邊さん**「タンクから原料をあげるのが重労働で大変でした。その部分を機械化することで、加工

に人手が回るし、従業員の教育の時間もとれる。どのくらい効率化できるか、かなり細かく計算して導入を決めました。おかげさまで販路回復に取り組むことができました」

## 作業の効率化と従業員のスキルアップを図る

設備補強による省人化によって、会社・従業員の更なるスキルアップを図るのが渡邊さんの次の目標です。切り身の加工は、扱う魚種やコストとの兼ね合いによって日々作業内容が変わります。特にフロンティア食品では、単に冷凍したり、フィレにするだけではなく「箸でつまんで食べられるサイズに加工する」細やかな作業に強みを持っています。そのため省力化で得られた時間を従業員の技術習得にあてているのです。

**渡邊さん**「原料コストが高くなれば、カットの大きさや形を調整しなければならなかったり、焼いた時に縮む分量を考慮しつつ最適な大きさに切り揃えたり、技術者にはその時々状況にあわせて細かい調整が必要になります。しかも水揚げの状況によって、日々扱う魚も変わってしまうので、毎日進化しなければいけない」

技術習得は効率の追求という目的だけでなく、従業員のモチベーションを高め、より精度の高い仕事を目指そうという意志の表れでもあります。実際に渡邊さんの言葉の端々からは、従業員への尊敬が感じられました。



迅速に処理を行う熟練した従業員



市川工場も隅々まで整理整頓され、効率的な環境を実現している

**渡邊さん**「パートさんの中にも能力が高くて、物事を筋道たてて考えられる人、ハザードを予見できる人がたくさんいます。特にお母さん達は、日頃からどんなに辛いことがあっても逃げないで物事に対処する経験が豊富なせいか、危機を予見する能力が高いと思います」

## 困難を成長の糧にして

震災から立ち直りつつある現在も、イカの不漁など新たな苦難は続いています。しかしそれも「色々な魚の加工を勉強させていただく経験」と前向きに捉え、震災後、経営が安定するまではと一時的に中断している惣菜加工に再チャレンジする準備を整えています。

**渡邊さん**「将来的には地元の食材を使って、最終製品を作りたい。地元でしか流通していない魚や、青森・岩手ならではの農産物を組み合わせたいと思っています。魚の惣菜は意外に定番のものしか出ていない。もっとバリエーションを増やして、ニッチなものを作ったらチャンスはあると思っています。ハラルを取得して、輸出をすることなども視野に入れていきたいです」

どんな困難があろうとも、それに負けない旺盛な活動力。  
社名に込められた創業時からの思いは、今も変わらず渡邊さんを動かし続けます。



### 有限会社フロンティア食品

〒031-0811 青森県八戸市新湊 1-10-7

自社製品：珍味の小分け包装、水産加工一次処理（いか、さば、さんま、さけ等）

# 父の作業場は、「陸前高田のため」に

株式会社あんしん生活

いくつになっても、ずっと働き続けられる場所を提供したい――。

岩手県陸前高田市の「あんしん生活」は、社長の津田信子さんのそんな思いから生まれました。

**津田さん**「私の父はもともと船乗りでしたが、船をおりてからワカメやホタテの養殖をしていました。高齢のため海の仕事はやめることにしましたが、それでも働く意欲があり、これまで使っていた陸の作業場を有効活用する形で、地域の年配の方たちも一緒に働



あんしん生活社長の津田信子さん

ける場所を作りました。当時の私は、『終身雇用という形で、皆さんが少しでも収入を得られる場所があったらいいな』とだけ思っていただけで、綿密な計画などは一切立てていませんでした」

年齢に関係なく働き続けたいという人のために、津田さんは2007年から“働く場所作り”の活動を開始しました。しかし、受注実績がなく、高齢者中心の所帯であったことから、じゅうぶんな仕事を確保することができませんでした。

**津田さん**「状況を何とか改善したいと思い、陸前高田市役所、大船渡ハローワークなどに相談したら、『NPO法人（特定非営利活動法人）を立ち上げたらいいんじゃないか』と提案されました。その準備を進めるうちに、地元の食品加工会社の社長さんが私の活動に賛同してくれて、かき揚げ加工やゴボウの千切り加工、イカの輪切り加工といった仕事を発注してくれるようになりました。その会社からは、揚げ物をつくるフライヤーも提供してもらい、そこからやっと少しずつ安定してきました」

2010年11月にNPO法人の設立を申請。そして2011年2月5日にはNPO法人の認可も無事におり、津田さんの想いはようやく形になろうとしていました。その道をさえぎったのが、1カ月後の東日本大震災でした。

## 震災を機に「株式会社」を立ち上げ

陸前高田市における東日本大震災の死者・行方不明者は、岩手県内最多となる1800人以上。海拔の低い市街地では津波の浸水高が15メートルを超えた場所もあり、元の形を残した建物は一つもありませんでした。

地震発生当時、あんしん生活では2つの作業場で14人の人たちが働いていました。市街地中心部にいた津田さんは、大きな揺れがあった後、すぐに作業場へと向かいました。そこで全員の無事を確認し、各自で避難をしてもらいましたが、その避難経路によって明暗が分かれてしまいました。すぐに高台に避難した人たちは無事でしたが、家族を迎えに行くなどして逃げ遅れた3人の方が亡くなり、1人が行方不明となってしまったのです。



陸前高田市の「奇跡の一本松」は被災地の象徴にもなっている

助かった人たちもすぐには元の生活に戻れませんでした。陸前高田市では5月まで電気が復旧せず、市庁舎が全壊したために行政機能もマヒしていました。通信も途絶え、道路は瓦礫だらけで移動もままならず、住民は完全に孤立してしまったのです。

**津田さん**「NPO 法人の立ち上げを支援してくれた元請け会社の社長は津波にのまれて大ケガをし、工場も流出しました。再起をかけてみましたが、やはり継続は困難で、会社をたたむことに。私たちが事業の一部を引き継ぎ、使える機材などを譲ってもらいましたが、販路は自分たちでゼロから開拓しなければなりませんでした」

元の場所には新しい工場を建てられないため、あんしん生活は岩手県と宮城県の県境近くにある陸前高田市気仙町の水産加工団地に場所を移しました。しかし元請け会社を失ったことから仕事もなくなったため、津田さんはある決断をします。NPO 法人の運営を続けながら、新たに「株式会社あんしん生活」を立ち上げることにしたのです。

**津田さん**「決断といっても、県と市と従業員のために復興に向けて前へ進むことだけを考えました。『みんなで陸前高田を盛り上げていこう』と言われて、私もその気になりました。実際はそんなに簡単な話ではありませんでしたけどね」

こうして2012年10月、株式会社あんしん生活が設立され、新しい工場が完成した2013年秋から本格的に事業が始まりました。現在津田さんは、終身雇用の方としてのNPO 法人を運営しながら、会社経営を行っています。

## “サクサク食感”の手作りかき揚げが自慢

あんしん生活自慢の製品は、地元の水産食材を使ったかき揚げです。オキアミなどの水産物のほか、タマネギやニンジンなどの野菜を組み合わせる7種類ほどのかき揚げを作っています。機械でかき揚げを作る会社も少なくありませんが、あんしん生活で作るかき揚げはすべて手作り。



手揚げのサクサクとした食感は、機械では再現できないのだそう



オキアミと野菜を使った小あみのかき揚げ

衣を揚げる時に箸でかきまぜると、空気が入ってサクサクとした食感になるといいます。できあがったかき揚げは、この後、急速冷凍にかけられて出荷されていきます。

現在、あんしん生活には10台のフライヤーがあります。1台あたり1日1500枚のかき揚げを作ることが可能ですが、10台すべてが稼働しているわけではなく、平均の稼働台数は4台にとどまります。

フライヤーの稼働台数を増やすには、新たな販路を獲得しなければなりません。そのために必要なのは、お客様からの要求に応えられるだけの機材の確保でした。

**津田さん**「『真空パックで納品してくれるなら鮭フライをお願いしたい』というお客様からの要望があり、“水産加工業販路回復取組支援事業”の助成金を活用し、真空包装機を導入しました。受注できたのはこの機械のおかげです。また価格競争で負けないように、作業を効率化する必要もありました。これまでうちには小さな金属探知機がありましたが、時間短縮のため従来よりも大きな金属探知機を導入しました」



真空パック包装機によって受注の幅が広がった



真空パックされた鮭フライ

新しい機材が増えたことにより、お客様の要望に対応できる生産体制が整い始めたので、「営業にもより一層力を入れていき、生産・販売の両方を強化していきたい」と津田さんは言います。



作業を効率化するためにサイズの大きい金属探知機を導入

## 「あんしん」に込められた想い

実は津田さんには、大手保険会社の代理店支店長というもう一つの肩書きがあります。あんしん生活を立ち上げる前から陸前高田で続けている仕事で、今は二足のわらじを履いているのです。

**津田さん**「陸前高田市は高齢化が進んでいて、震災でも多くの方が亡くなりました。人口が減る中で、保険という仕事がこれから大変になることも分かっていたのですが、震災後の私は何かを選択しなくてははいけませんでした」

保険の仕事が続けるかどうかということや、NPO 法人をどうするかということ。そして会社の設立など、津田さんにとっては大きな決断の連続でした。

**津田さん**「もともと自分の親が使っていた作業場を活用して事業を始めた頃は、『陸前高田のために』という意識はありませんでした。でも、いざそれを始めようとしたところ、地域のいろいろな方が支援をしてくれました。NPO 法人の立ち上げ時には、市役所の2人の方が『地域振興のために』と尽力してくださいましたが、その方たちは津波で亡くなってしまいました。そういう方たちの支えがあってここまで来られたと思います」

あんしん生活の社名には、「安心」を届けるための3つのこだわりがあります。三陸ブランドへのこだわり、新鮮な食材へのこだわり、手作りのこだわり。そして津田さんはこの社名に、「地域の人たちがいくつになっても安心して自分の力で仕事ができる場所」という、もう一つの意味を込めています。

控えめな津田さんは、自分の口から「陸前高田のためにやっている」ということは言いませんでした。しかし地域への思いは、事業の成長とともに大きくなりつつあるようです。



### 株式会社あんしん生活

〒029-2204 岩手県陸前高田市気仙町字湊 201

自社製品：天ぶら、かき揚げ、各種フライ

# 創業 100 年超の老舗が守る、 干物の味と感謝の気持ち

有限会社小が理商店

携帯電話とペンと手帳。

いつでもどこで注文を受けてもいいように、この3つを肌身離さず持ち歩いているといいます。

岩手県宮古市の水産加工会社「小が理商店」専務の小笠原理一さんの携帯電話には、取引先からの注文の電話が直接かかってきます。もちろん事務所の電話でも注文を受け付けていますが、取引先が小笠原さんの携帯電話に直接電話をかけてくるのは、個人的にも信頼を寄せているからなのでしょう。



取材中にも取引先から注文の電話がかかってきた

小が理商店が取り扱っているのは、「するめいか開き」「さんま寒風干し」「赤魚一夜干し」「いかの塩辛」「塩うに」など、主に三陸の海で取れる水産物を原料とした加工品。宮古港が水揚げ量日本一を誇るマダラはフィーレにして出荷しているほか、東京・恵比寿の日本料理店「賛否両論」店主の笠原将弘氏と開発したコラボ商品「たら味噌」として販売しています。



前浜で取れる魚を中心に商品ラインナップを揃えている



「たら味噌」は有名料理人とのコラボで生まれた

同社で一二を争う人気商品「するめいか開き」は、原料となるスルメイカの高騰が続くさなか、商品価格の見直しを迫られました。とはいえ、あまり高くしてしまうとお客さんが離れてしまう。そこで最終的には数割程度の値上げに抑え、利幅を減らしながらも生産を続けることにしました。



原料価格高騰でも三陸産のイカにこだわり続けている

## 創業 100 年目に襲い掛かってきた「1000 年に一度」

大正元年（1912 年）に小笠原さんの高祖父（ひいひいおじいさん）、深松さんが創業した小が理商店。当時深松さんは漁業と加工業を兼業していて、海に出て取ってきたシラスやコウナゴを干し加工していたのだそうです。

歴史が長い同社はこれまで多くの自然災害に遭遇してきました。1960 年のチリ地震でも床下浸水の被害がありましたが、「1000 年に一度」の巨大津波の被害はそれを遙かに上回るものでした。

**小笠原さん**「震災当日は、午前中に配達の仕事を終えて、午後からは工場でイカの塩辛に入れる腸（はらわた）を取る作業をしていました。被災したのはちょうどその時です。経験したことのない激しい揺れが何回も続いたので、『これは津波が来る』と直感しました」

築 100 年ほどになるという自宅を兼ねた小が理商店の工場は、宮古市の中央を流れる閉伊川の河口近くにあります。津波が来る前、すぐ近くの歩道橋に上がって目の前の川の様子をうかがうと、これまで見たことのない閉伊川の川底が見えていたといいます。

**小笠原さん**「宮古湾のほうを見ると、津波が防波堤を乗り越えているのが見えました。びっくりして歩道橋を駆け下りて、高台にある小学校に逃げました」

1 階の天井近くの高さまで来た津波の水は翌日には引いていましたが、車も突っ込んできた自宅兼工場は瓦礫だらけの状態。小笠原さんは結局、逃げ込んだ小学校で 1 カ月過ごすこととなります。当時工場にいた 10 人ほどの従業員も全員高台に逃げて無事でしたが、津波で家族を亡くした方がいました。

**小笠原さん**「震災から 1 カ月くらいは、社長（父・謙逸さん）と『これからど



小が理商店の小笠原理一さん



歩道橋から見た閉伊川。津波が来る直前には川底が見えた



工場内の冷蔵庫のドアに津波の高さを掲示

うしようか』と話し合っていました。結局、宮古市の魚市場が4月に再開して、周りの同業者も仕事を続けたので、『うちもみんなで協力してやっていこう』と再起を目指すことに。従業員のみなどと一緒に、ドロやホコリまみれになりながら、工場の後片付けをしました。袋詰めをしていた原料を袋から取り出してゴミを分別する作業がとにかく大変でしたね」

幸いにも建物の柱が使える状態が残っていたことで、復旧は早かったといいます。改築で対応したのち、6月からはイカの加工を再開しています。当時はまだイカ漁が始まっていませんでしたが、たまたま高台にある冷蔵庫を借りていて、そこに原料が残っていたのです。ストックは2カ月ほどで使い切ってしまいましたが、ちょうどそのタイミングで漁が再開し、生産が止まることはありませんでした。

## 自然災害は「必ずまたやってくる」つもりで

震災からの完全復活を目指す小が理商店では、平成27年度の復興支援事業による助成金で凍結用台車12台と冷凍パンケース600個を導入しました。

**小笠原さん**「原料凍結できる量が増えて、作業効率も上がりました。支援事業を活用できたこともあって売り上げは順調に回復していますが、原料高で利益率が下がっているのこれからもっと効率をあげていかないとけません」

そんな小が理商店を、さらなる自然災害が襲います。2016年8月、東北や北海道地方に甚大な被害をもたらした台風10号による大雨で、工場が1メートルほど床上浸水したのです。

**小笠原さん**「工場の1階にあった機械が壊れて使えなくなるなど、大きな被害がありました。震災の被害は億を超えましたが、台風被害も数千万円にのぼります。真空パック包装機やフォークリフトなど、直せるものは修理して使っていますが、新たに購入しなければならないものも多く、今は助成金の申請をしているところです」

震災と台風。たった数年の間に大きな自然災害を二度も体験することになった小笠原さんにとって、今年(2017年)九州地方をはじめ全国各地で発生した集中豪雨も他人ごとではなかったといいます。

**小笠原さん**「地震や豪雨は、いつどこで起こってもおかしくないの、ここにもまた来るというつもりで身構えています」



冷凍用の保管道具を大量導入したことで凍結作業がスムーズに

## 全国からリピーターが絶えないおいしさの秘密

小笠原さんは現在34歳。将来的にはこの小が理商店を継ぐ5代目ですが、子供の頃は家業を継ぐとは考えておらず、福島県の大学に進学して教員免許も取っていたそうです。ただ、学生時代には実家のことを考える機会も多く、最終的には“修行”のため、東京・築地の水産仲卸業者に就職することにしました。

**小笠原さん**「朝は早起きして、4時半から市場に出ていました。毎日忙しくて大変でしたが、流通の流れを直接見られたのはとてもいい経験だったと思います。築地のお客さんに顔と名前を覚えてもらったのも大きな財産になっています。これまで電話でしかやり取りのなかった取引先の方とも親しくなれた。築地で知り合って、うちの新しいお客さんになった人もいます」

宮古に帰って小が理商店で働き始めたのは2010年から。最初のうちは伯父と一緒に市場を回りながら、事務や配達の仕事を経験。地元のお客さまに顔を覚えてもらうためでした。

**小笠原さん**「今、買い付けは私が責任者となって3年目になります。伯父からは『常に周りをよく見て洞察している』と言われていています。魚の種類や大きさ、鮮度はもちろん、他の業者の動きも見ていないといけません。妥当な入札額を見極めるのはとても難しい。伯父にしょっちゅう怒られながら覚えています」

周囲の人たちに支えられながら成長してきた小笠原さん。被災地支援の輪が、小が理商店まで広がっていることにも感謝の気持ちを忘れません。

**小笠原さん**「近所に住んでいた消防団の方が、津波の後、今も見つかっていません。その方の高知県在住のご友人が、『宮古の魚を広めたい』とうちの商品もよく買ってくださいています。当社ではこれまで、電話とファックスでのみ注文を受け付けていましたが、半年ほど前からインターネット販売も始めたので、自分たちでも自社製品を広めていけるように頑張りたいですね」

小笠原さんによると、同社の中村部長は干物作りの名人。原料選びから解凍の仕方、味付けまで、すべてに気をつけているので、おいしい干物ができるのだとか。

**小笠原さん**「自分で言うのもあれなんですけど……。おいしいんですよ、うちの商品」

少しはにかみながらも、自社商品への自信をのぞかせる小笠原さん。全国各地の一般家庭から寄せられる注文も、リピーターの方が多いのだそうです。応接室の隣の事務所からは、注文の電話がたびたび聞こえてきました。



有限会社小が理商店

〒027-0091 岩手県宮古市築地2-7-18

自社製品：するめいか開き、さんま寒風干し、赤魚一夜干し、塩うに、ほか

# 輸入イカが増えても忘れない 「地元の魚が一番おいしい」という基本

サンコー食品株式会社

市場で仕入れた魚をすぐに冷凍して保管をし、後日その日に加工する分だけ解凍して、加工後に再び冷凍して出荷する。出荷までに2回冷凍を行うこの加工方式を「ツーフローズン」といい、水産加工会社では広く一般的に行われています。ところが岩手県大船渡市のサンコー食品は、冷凍を一回だけ行う「ワンフローズン」でサケのフィレ加工を行っています。社長の小濱健さんは、ワンフローズンを採用している理由をこう語ります。



鮮度にこだわるサンコー食品社長の小濱健さん

**小濱さん**「ツーフローズンでは、一度に大量に原料を仕入れておくことで、年間を通して計画的に加工を行えるメリットがあります。ただ、一般的には冷凍を繰り返すと魚の鮮度は落ちてしまいます。鮮度の面では、ツーフローズンよりもワンフローズンのほうがいいので、そちらを採用しています」

小濱さんによると、サンコー食品の社是は「鮮魚を扱っているつもりで冷凍品を作る」なのだそう。ただ、同社の主軸であるイカ製品に関しては、国産スルメイカの水揚げ量が激減していることを受け、ツーフローズンで出荷する輸入イカの加工量が増えています。

**小濱さん**「これまでは年間で国産イカ 1000 トン、輸入イカ 1000 トン程度を加工していましたが、去年は国産イカが10分の1の100トンだったのに対し、輸入イカは1800トンも扱いました。国産イカのほうが鮮度もよく加工もしやすいのですが、仕入れがほとんどできない状況なので、今は輸入イカが増えています。輸入イカは刺し身では出せませんが、私たちの加工技術で『加熱調理でおいしくなる』というところまでは持っていけます」

イカはカットの工夫次第でさまざまな料理に使うことができます。サンコー食品で加工された輸入イカは、コンビニ弁当やレストランの Pasta、スーパーに並ぶイカステーキなどに使われているそうです。



機械と人間の手によってイカがさまざまな形に加工されている



切り込みを入れることで食感がよくなる

## 「産地を苦しめているかもしれない……」大阪時代の自問自答

小濱さんの父・富雄さんが創業したサンコー食品。富雄さんはもともと、大船渡のイカの加工会社で働いていましたが、会社の経営が傾いて倒産が決まった時に、「俺がやるか」と一念発起。倒産した別会社の工場を買い取り、経営者となって新たな一歩を踏み出したのです。1981年、小濱さんが小学3年生の時の出来事でした。

**小濱さん**「会社が潰れそうだとか、起業するのにお金がかかるとか、食卓では両親のそういった会話がよく耳に入ってきました。こづかいも他の家の子より少なかったし、子供ながらに『うちは大変なんだな』と思っていた。でも私は父から甘やかされて育っていたんです。そのことに気づいたのは、大学を卒業後、この会社で働き始めて自分が何もできないと知った時でした」

父親から「会社を継いでくれ」と言われたことは一度もなかったそうですが、小濱さんはその気持ちをもとなく感じ取っていました。東京の大学を出てUターンしたのも、いずれ家業を継ぐという意識があったからです。

**小濱さん**「とはいっても、『親父がやっているから手伝おうか』くらいの軽い気持ちでした。東京の大学に行った理由も、『何かがしたい』という目的があったわけではなく、ただこの町を出たかったというだけ。当時ヒットしていた『東京ラブストーリー』というドラマを見て都会に憧れたりもして……。なんせ私は、大学生になって初めてマクドナルドのハンバーガーを食べたくらい、この町のことしか知らなかったんです（笑）」

漠然と日々を過ごしてきた自分を変えようと思ったのは、サンコー食品で働き始めてから1年後のこと。買い付けや営業の仕事をしながらも、自分ひとりでは何もできないことに焦りを感じた小濱さんは、「これではいけない」と、この会社から飛び出す決心をします。

**小濱さん**「誰も頼れる人がいない環境で働いて仕事を一から覚えようと、大阪の水産商社に就職をしました。そこでは5年働いて、最初のうちは珍味やサキイカなどの販売をしていましたが、後半は冷凍イカを中国や東南アジアから輸入する仕事をしていました。仕事自体は楽しくて、もっとそこで働いて上の仕事もしてみたいという気持ちもあったんですけどね…」

その頃の小濱さんの心の中には、大きな葛藤が生まれていました。自分は今、イカを輸入する仕事をしている。この事業を推進すればするほど、国産イカで頑張っている地元の三陸地方や、ほかの地方の水産業の衰退を招くのではないか。自分の仕事が産地を苦しめているのではないかと悩んでいた小濱さんはその会社を辞め、2001年5月、28歳の時に再び大船渡のサンコー食品に戻ってきました。

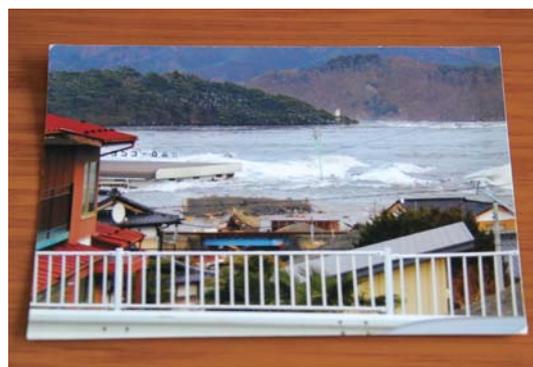
## 電話の向こうで泣き崩れた義母

大船渡に戻って10年が経とうとしていた2011年3月11日、工場にいた小濱さんはこれまでにない揺れを感じました。それでも従業員は皆スムーズに、避難訓練の通りに駐車場に集まりました。その2日前にも大きな地震があり、「また揺れるかもしれないから1週間くらいは気をつけて」と朝礼で呼びかけていたばかりだったのです。点呼を取り、全員で高台への避難が完了したのですが…。

**小濱さん**「実はその後に、私はまずい行動をとってしまいました。津波が来るまでの間、また工場に戻ってノートパソコンなどを取りに戻ったんです。工場の2階からは大船渡湾の湾口が見えるので、そっちを見ながら注意していれば大丈夫だろうと高をくくっていた。あんなに大きな津波が来るとは想像もしていませんでした」

津波が来る前に高台には戻りましたが、この行動は命取りになる危険もありました。工場に押し寄せた大津波は、工場をまるごと飲み込むほどだったのです。

**小濱さん**「父も危険な行動をとっていました。母親が心配だからと言って、津波が来る前に実家まで様子を見に行ったんです。高齢の親を見捨てられないという強い意志を感じました。翌日、道という道が寸断されている中で祖母の家に行きました。父も祖母も無事でしたが、私は正直、父を送り出す時に『ああ、親父は津波にのまれて死んでしまうのだな』と覚悟していました」



12メートルの大津波で2階建ての工場はほとんど隠れてしまった

その後は会社の従業員や親戚の安否確認を行い、3日後の3月14日、遠くの親戚や取引先に自分たちの無事を知らせるために、貴重なガソリンを使って内陸部の住田町にある「道の駅」へ車を走らせました。大船渡ではまだ、携帯電話が繋がらない状況でした。

**小濱さん**「津波が来る直前、妻は大阪の母親に電話をかけていました。『津波が来た、わあ！』と言ったまま電話を切ってしまったので、義母は自分の娘が津波にのまれてしまったのではないかと覚悟していたようです。私が妻の無事を伝えると、義母は電話の向こうで泣き崩れていました」

1週間ほどすると、工場に従業員が戻り始めます。「避難所の体育館にずっといると息が詰まる」という人も少なくなかったようです。それから1カ月ほどは、腐った原料の廃棄やがれきの撤去をする毎日。工場の復旧工事が始まったのは、ゴールデンウィークに入る前のことでした。

**小濱さん**「その頃、私は内陸部の銀行でお金をおろして従業員に配ったり、労務、財務関係の手続きをしたりしていました。再建の金策やさまざまな手続きは、父から大まかに指示を受けていました。父は震災の翌年に体調を崩して亡くなりましたが、当時の私には父のような立ち回りはできなかつたように思います」

2011年8月5日、サンコー食品の工場は5カ月ぶりに再開しました。まだ機材がそろっていなかったため、できることは限られていましたが、イカの加工や鮮魚の出荷などをしながら復興への道を歩み始めました。

## 時代のニーズに合わせた機材で効率性と品質を高める

平成27年度販路回復支援事業の助成金により、さまざまな機材を導入したサンコー食品。重量選別機やイカの短冊機は、省力化を図るために導入しました。

**小濱さん**「震災前、当社には58人の従業員がいました。しかし震災後は、40人から45人の間で推移しています。高齢のために辞めていく人、もう海の近くに住みたくないからと辞めていく人、親の介護で辞めていく人、事情はさまざまですが、残っている人たちもこれから高齢化していきます。機械で精度を高められるものは、順次機械化を進めていこうと考えています」



イカを短冊状にカットする短冊機

変化しているのは、職場環境だけではありません。時代とともに、取引先から求められるニーズも変わっています。



スーパーなどの取引先から個別包装の要望を受けて導入した真空包装機



包装資材に直接プリントするサーマルダイレクトプリンター

**小濱さん**「うちはBtoB（企業間取引）で商売をしてきましたが、最近は『個包装もやってほしい』と言われてしています。そのようなニーズに対し、『うちじゃやっていないのでできません』ではなく、ニーズに応えていくことも大事。依頼があれば、それをどう実現するかを常に考えるようにしています」

真空包装機やサーマルダイレクトプリンターなどは、個包装に対応するために助成金で導入した機材。販路拡大に役立っています。

工場の2階の一角には、品質管理室と呼ばれる小部屋がありました。ここにも導入機材があります。

**小濱さん**「導入させていただいた機材の中で、最も成果を感じているのが品質管理に関わる機材です。安全や安心は数字には直接現れませんが、会社のステータスになります。『そういうことにも力を入れているんだね』と言われることもあって、新しい武器になっていると思います」



インキュベーターや乾熱滅菌器などを揃えて製品の品質チェックをしている

## 「子供たちに一番おいしいものを食べさせたい」

サンコー食品の従業員は、全員が大船渡の出身。地元の人材を積極採用してきた理由を、小濱さんは次のように述べます。

**小濱さん**「水産加工業は、漁港のあるこの町の基幹産業の一つだと思っています。地元の人材を積極的に雇っていかないと、それは町の産業ではなくなってしまう。地域の産物を流通させ、将来につなげていく手段として、私たちは事業を継続していかなくてはなりません」

そのためにも若い人材の採用を進めていきたいという小濱さん。今後は扱う魚種を広げていくことも考えているようです。

**小濱さん**「世界中の人々がイカを食べるようになり、今後は日本が輸入できるイカの量も減ってくるでしょう。当社では今、一時的に輸入イカの扱い量が増えていますが、それが柱になってはしまっただけではいけないという危機感があります。ビジネス的観点からそうですが、何より『地元で取れる魚が一番おいしい』という基本がブレてしまうからです。イカは減っていますが、その代わりに、これまで取れなかった魚が水揚げされるようになっています。これまでも前浜の魚を扱ってきましたが、新しい魚種の加工も増やしていきたいと思っています」

環境がどう変わっても、一番おいしいのは地元の魚。その基本を忘れないために、小濱さんは週に一、二度、市場で買った魚を家に持ち帰り、自ら調理して家族にふるまっています。

**小濱さん**「子供たちに一番おいしいものを食べてもらいたい。当社のベースにあるのはそういう思いです。それがないと、仕事も生活も楽しくないですね」

先日は、これまで大船渡では取れなかったクロアジを持ち帰り、「なめろう」にしてふるまったのだそう。その時の様子を嬉しそうに、修行時代に覚えた大阪弁で話してくれました。



### サンコー食品株式会社

〒022-0002 岩手県大船渡市大船渡町字下船渡 104

自社製品：イカ加工、サケのフィーレ、鮮魚ほか

# 自宅が流されても避難先で続けた商品開発

株式会社阿部長商店

観光業と水産加工業。イメージの結びつきにくい2つの業種ですが、それぞれの相乗効果を利用しながら発展、復興している会社があります。

宮城県気仙沼市に本社を置く阿部長商店は、宮城県の太平洋岸に3つの観光ホテルを展開する異色の水産加工会社。阿部泰浩社長によれば、「海の恵を活かすという意味においては、水産も観光も根は同じものであり、両事業の連携が三陸の地域資源を活かす道である」とのこと、水産事業部と観光事業部の「両輪経営」が同社の特色であるようです。

1961年（昭和36年）創業の阿部長商店は、1992年（平成4年）に食品加工部門「マーメイド食品」を立ち上げ、水産加工業を本格的にスタートさせました。食品部部長の吉田良一さんは、同社の転換期をこう振り返ります。

**吉田さん**「もともと当社は、市場で買い付けた鮮魚を氷漬け、あるいは冷凍して出荷する鮮魚仲介業をメインに行っていました。しかしそれだけの業態では経営が水揚げに左右されてしまうので、加工業にも展開するようになりました。今では切り身の一次加工だけでなく、煮る、焼く、蒸す、炙る、干すといった二次加工も一通りのことは行えます。オリジナル商品の開発にも力を入れていますよ」

自社製品の充実を図る中で、大きな賞を受賞する製品も生まれました。第42回農林水産祭（2003年）で天皇杯を受賞した「あぶりさんま」、第39回宮城県水産加工品品評会（2015年）で農林水産大臣賞を受賞した「さんまとトマトのアヒージョ」などは、今でも同社の主力商品として人気を誇っています。



商品開発を手がけてきた阿部長商店の食品部部長、吉田良一さん



旬のサンマを特製の甘酢に漬けて表面をあぶった「あぶりさんま」



三陸産の魚介類をスペイン産のオリーブオイルで調理した「アヒージョ」シリーズ

一般的に、水産加工品は商品のライフサイクルが短いと言われますが、同社は売れ続けるロングセラー商品を毎年一つか二つ出せているといいます。たとえば『さんま甘露煮』。生協向けのこの商品は、10年ほど前より発売し、徐々にリピーターとなるお客さまが増えて今では震災前の5倍も売れているそうです。



4時間煮込んでコクを出しているロングセラー商品「さんま甘露煮」

自社製品の開発においては、自社でホテルを持っていることが同社の大きな強みにもなっています。ホテル内のレストランやおみやげ屋に流通前の加工品を展開し、その反響を確かめながら加工品の大きさや味付けなどの最終的な細かい調整をすることもできるようです。

## 完成して1年も経たない新工場が被災

2011年3月の東日本大震災当日、吉田さんは岩手県大船渡市にいました。前年8月に完成した「大船渡食品工場」に、1月に赴任したばかりだったのです。

**吉田さん**「大きな揺れがあった後に海を見てみると、普段なら水面下に隠れて見えない岸壁が2～3メートルも露出していました。ここまで急激に潮が引いたのを見たのは初めてで、直感的に『津波だ』と思い、全員で高台に避難しました」

早めの避難が功を奏して従業員は無事だったものの、生鮮ラインのある工場1階部分は冷蔵施設や選別機などが大きな被害を受けて壊滅状態に。2階の加工ラインは被害を免れたものの、電気や水道のライフラインが止まり、新工場は操業をストップせざるを得ませんでした。

阿部長商店全体ではさらに大きな被害が出ていました。この津波で、宮城県と岩手県の三陸地方に展開していた9工場のうち8工場が全壊。事業を存続できるかどうか分からない中、吉田さん自身も自宅が流されるなどの大きな被害に遭っていました。しかしそんな状況でも、吉田さんは震災当日まで続けていた商品開発を止めようとは思いませんでした。

**吉田さん**「自分の家もない。工場も使えない。でも商品開発を止めるわけにはいかない。工場が稼働していない間は、避難先の妻の実家の台所を借りて試作品を作っていました」

生活が元通りにならない状態の中でも商品開発を続けられたのは、自身の強い情熱があったからでしょう。と同時に、同社の雇用が震災後も続いていたことも要因の一つです。ほとんどの工場施設を失った阿部長商店でしたが、およそ800人の従業員は一人も解雇しませんでした。工場が動かない間は、被災した工場の後片付けや市場で鮮魚の仕事をしてもらったほか、自社のホテルが手の空いた従業員の受け皿にもなっていました。

**吉田さん**「建築制限があった気仙沼市などではすぐに新工場が建てられないという事情もあり、大船渡工場が阿部長商店の復興の先駆けとなりました。ライフラインが復旧した7月には、

2階の加工ラインで操業を再開し、気仙沼で働いていた従業員にも一時的にそちらに移ってもらいました」

しかし、工場が再開しても、「原料の魚が入ってこない」という根本的な問題がありました。そこでまず、取引先が無事に保管していたフカヒレの原料からフカヒレスープを作ることになりました。そうして生まれたのが、「気仙沼フカヒレ濃縮スープ」です。スープなら、自社ホテルのレストランや土産物屋などに展開しやすいメリットもありました。



お土産にも人気の気仙沼フカヒレを使った濃縮スープシリーズ

## 復興事業による新機材導入で量販店への販路開拓を期待

現在は気仙沼、大船渡、石巻に合わせて5つの工場を稼働させている阿部長商店。震災後も、「地元の港に揚がる魚介類を加工する」という基本方針は変わりません。三陸地方の港によく揚がるサンマ、サバ、イワシなどを加工して全国に出荷しています。

しかし今、従業員の高齢化、そして人手不足という大きな問題がたちはだかっています。募集をかけてもなかなか人が集まらない。そこで省人化のための新しい機械を導入する必要性がありました。

**吉田さん**「復興事業の助成金を活用して、いくつか新しい機械を導入しました。たとえば横詰め真空包装機は、人気商品の甘露煮などでも使っています。従来、4人で1日5000パックだったところ、2人で5000パックできるようになりました。」

そしてつみれ製品の運搬で大いに助かったのが各種コンベアです。つみれは一つひとつは小さくて軽いものですが、量が多いとそれなりの重量になるので人力で運ぶのは大変でした。

**吉田さん**「熱を通す前のつみれは形が崩れやすいので、運搬を機械化する上でも難しさがありました。衝撃を与えないように、そしてつみれ同士がくっつかないように、コンベアにもいくつか仕掛けを入れています。これまでは



真空包装機  
皿の部分に加工品を載せるだけで自動的に真空包装される



傾斜コンベア等により効率的な生産が可能になったつみれ生産ライン

6人がかりで運んでいましたが、今は一人が機械を見ているだけです。つみれはホテルのお一人様用の鍋メニューになっていますが、今後は給食にも展開できるようにしたいですね」

浸漬コンベアは、蒲焼きなどの加工品を調味ダレに漬ける作業を自動化してくれるコンベア。一日1万枚の蒲焼きを作るのに従来は8人必要でしたが、機械導入後は2人だけで作業が可能になりました。



つみれ製品。左から、サンマ・サケ・ホタテのつみれ

**吉田さん**「導入したスライサーで加工

した『スライスしめさば』は、「袋から出してすぐ食べられる」新商品ということで、展示会でもバイヤーさんから好評価をいただきました。うちには前浜で獲れたいい原料があるので、新機材導入を機に今後は量販店向けにも商品開発を進めていきたいですね」

スライスしめさばは、すでに関東地方の一部のスーパーや、自社のホテルでも提供しています。



刺身スライサー  
原料をテーブルに置くだけで均一に切れる



新製品「三陸産スライスしめさば」

**吉田さん**「震災からの回復度は、8合目といったところでしょうか。

残りは新商品の展開次第だと思います。今は原料価格が上がっているなので、付加価値の高い加工品を増やしていかないといけない。機械の稼働率をどれだけ上げられるかがポイントになると思います。『捕らぬ狸の皮算用』とは言いますが、想定以上に売れた場合の生産体制をどうするかも考えておかないといけませんね」

震災から2年ほどは「精神的にもしんどかった」と話す吉田さんが明るい見通しを語れるようになったのは、確かな手応えを感じているからでしょう。過去のヒット商品を超える新商品の誕生が期待されます。



株式会社阿部長商店

〒988-0025 宮城県気仙沼市内の脇 2-133-3

自社製品：あぶりさんま、さんま甘露煮、気仙沼フカヒレ濃縮スープ

# 旅する蒲鉾—— 塩釜から日本全国、そしてニューヨークへ

水野水産株式会社

日本有数の蒲鉾（かまぼこ）の生産地、宮城県塩竈市で「水野蒲鉾」のブランドを展開する水野水産。同社社長の水野暢大（のぶたけ）さんの名刺には、水産加工会社の経営者としては珍しい肩書きが載っています。

その肩書きとは、「薬剤師・衛生検査技師」。この業界で必要とされるわけではない難しい資格をあえて取るようになったのは、父・水野忠さんが会社を継ぐ“条件”としていたからです。



薬剤師の顔も持つ水野水産社長の水野暢大さん

**水野さん**「父から『この会社を継ぐなら薬剤師の免許を取れ』と言われていたんです。そこで私は薬科大学の衛生薬学部で食品衛生を学び、薬剤師の免許を取りました。当社では私と、私の妻である専務も薬剤師の免許を持っていますが、同業他社で持っている方は聞いたことがありませんね。確かにこの仕事をするための必須資格ではありませんが、薬剤師の免許を持っていた父にはその重要性がよくわかっていたようです。父は食品業界でまだ衛生管理の考えが浸透していなかった時代から、『これからは食品業界でも衛生管理が問われる時代になる』と言っていて、実際その通りになりました」

消費者の食品衛生への関心が高まっている昨今、食品衛生管理方法を定めたガイドライン、HACCP（ハサップ）の認証を目指す水産加工業者が増えています。水野水産でも2014年に、築40年の第一工場と築10年の第二工場で日本とアメリカのHACCPをそれぞれ取得しました。基準をクリアするには工場設備への投資や従業員への教育が欠かせませんが、古い第一工場でもHACCPを取得できたのは、水野さんに衛生管理の知識があり、徹底した衛生管理を親子で長く維持してきたからなのでしょう。

**水野さん**「父に言われた通り薬剤師の免許を取っておいてよかったと思います。HACCPを取得する際にも、大学で勉強していたことが役に立ちました。工場内の夜間の落下菌の計測なども昔からずっとやっています。アメリカのHACCPも併せて取得したのは、海外展開する上でこれから必要になると考えたからです」

## 大量生産の時代に「品質勝負」で生き残った

2017年は水野水産にとって、創業80周年の節目の年。創業したのは水野さんの祖父・水野大助さんです。

**水野さん**「祖父がこの会社を始めた頃は、かつおぶし、蒲鉾、ちくわ、冷凍魚など、季節によっていろいろなことをやっていました。昔は塩釜で作ったちくわを貨車で築地まで運んで、塩漬けにしたものが戦地にも送られていたようです」

ところが30年ほど前のことです。大量消費の時代になると、地方にもスーパーマーケットが増え、水産加工業者には「量」が求められました。しかしそれに対応できるのは大手企業だけ。大量生産ができない中小の蒲鉾屋はたちまち苦境に立たされ、塩釜でも店を畳む店が増えたのだそうです。

**水野さん**「私が二十歳の頃、塩釜に100軒余りあった蒲鉾屋も、今残っているのは20軒ちょっと。そのくらい状況が大きく様変わりしました。実は当社も苦しい時期があって、『もうやめようか』という話になりましたが、何もしないまま会社をやめるのは悔しい。そこで『どうしてうちの蒲鉾は売れないんだ?』という話をしていると、その場にいた女性のパート従業員がこう言ったんです。『あの原料で売れるものが作れるわけないでしょう』と。その言葉に触発されて、どうせやめるんなら最後にとことんいい材料を使っていいものを作ってやろうということになりました」

その日から最高の材料を使った新製品の開発が始まりました。3カ月ほど経ってそれらが店に並ぶようになると、水野水産の売り上げはみるみる上がっていったといいます。

**水野さん**「私たちが何とか生き残ることができたのは、大量生産の時代に、あえて品質で勝負したからだと思います。その後も今に至るまで、品質重視の姿勢は変わっていません」

最高品質への追求は原料調達から始まります。水野水産では、揚げ蒲鉾の原料となるスケトウダラのすり身を、アラスカ沖で操業するアメリカの2隻の加工母船から仕入れています。すり身加工の設備を整えた加工母船内では、捕れたその場でスケトウダラを加工し、冷凍保存することができます。港まで運んで陸上の工場加工するよりも、新鮮な状態ですり身を作れるというわけです。

揚げ蒲鉾に使用する野菜にもこだわっているようです。タマネギ、ゴボウ、ニンジンなどの野菜は時期によって産地を変えて、年間を通しておいしい野菜を調達できるようにしています。

**水野さん**「調理に使う揚げ油も、オレイン酸の豊富な菜種油を使うことにしました。すると売り上げがさらに伸びました。当社の揚げ蒲鉾はさっぱりとしていて、油っぽくないのが特徴の一つです。味のインパクトはあるけど、それがいつまでも残らずにすっと消える。その秘密はこの油の鮮度にあります。いつでも新鮮な油で揚げられるよう、フライヤーの油を毎日入れ替えているのです。使い終わった油はただ捨てるのではなく、バイオディーゼル燃料として再生し、塩釜の連絡船やバスの燃料に使ってもらっています」



新鮮な油を使っているので油の透明度も高い

食品にもまだ使える品質の油を再生エネルギーに回していることから、「水野はきれいな油を捨てている」と言われることもあるのだとか。最高の揚げ蒲鉾を作るためにはそこまでする必要があるのでしょう。

## 活かされた祖父と父のチリ地震津波体験

東日本大震災の地震当日、水野水産の工場には175人もの従業員がいましたが、あらかじめ備えていた防災機器と迅速な判断により、全員が無事に避難しました。

**水野さん**「工場内に緊急地震速報の機材を配置しているので、揺れが来る前にそれを察知しました。とはいえ、立ってられないほどの大揺れです。当社は工場にフライヤーもあるので、火災防止のため震度5以上の揺れがあると照明以外の電気がすべてストップするようになっています。その時も電気が止まりましたが、情報が欲しいので揺れが収まった後に非常用の自家発電機を動かしてテレビを付けました。すると震源地が福島沖という情報が入ってきました」

水野さんの脳裏によぎったのはチリ地震の記憶です。当時まだ3歳だった水野さんは、祖父や父からその話を聞かされていました。

**水野さん**「祖父はあの時、海において津波が来るとわかったそうです。南側に海がある塩釜は、震源地が南方沖の津波に弱い。地震から15分後の午後3時には、片付けはしなくていいから避難するようにと全員に指示をしました」

従業員たちはそれぞれ工場を後にしましたが、帰れない従業員18人が水野さんとともに第2工場の3階に残りました。工場は天井が高いため、一般的なビルの5階の高さに相当します。

避難から1時間ほど経った午後4時頃。4メートルの津波が「天然の防波堤」とも呼ばれる松島湾の島々を乗り越え、塩釜の町を襲いました。

**水野さん**「この地区では地面からの3メートルの高さまで海水に浸かりましたが、当社の工場は周りより1.2メートル高くしているのです、実質1.8メートルの浸水で済みました。チリ地震の津波の後に、父が工場の土地を高くしていたのです」



避難した第2工場3階で  
「津波があつた島を乗り越えてきた」と示す水野さん



1960年のチリ地震の津波の教訓から工場の土地は周囲より高くなっている



工場内で津波の高さを示す水野さん

大きな被害には変わりありません。1階部分は水没し、津波が引いた後の敷地内は泥と瓦礫だらけ。しかし父・忠さんが1.2メートル分土地を高くし、天井の高さにも余裕をもたせたことで、2階にあった機材は被災せずに済みました。

**水野さん**「一時は再開を諦めかけましたが、従業員たちが手で泥をすくいながら工場を元通りにしてくれ、4月20日には2階に残った機材で生産を再開できました。仙台から自転車でも4時間もかけて駆けつけてくれた者もいます。一人ひとりの頑張りには今でも感謝しきれないほどです」

## いい原料、いい油は工場を汚さない

**水野さん**「どうです？ 水産加工の工場なのに、魚臭さがないでしょう？」

工場を案内しながら、誇らしげにそう話す水野さん。工場内ではすり身のにおいや菜種油の香ばしい香りはするものの、「魚臭さ」というのは確かにありません。

**水野さん**「いい原料、いい油を使っていると工場が汚れないんです。だから異変があった時にはおいですぐにわかります。父からよく言われたものです。食品工場の衛生状態は目で見てもわからないから、鼻でかげ、と。鼻を使えば見えない汚れがわかる。焦げもわかる。特殊な技能ではありませんよ。一週間も気をつけていれば、わかるようになるものです」

工場内ではこの日、すり身から製品の形にする成形機械が稼働していました。生産効率を向上させるため、復興支援事業の助成金によって新しく導入したものです。従来通り手作業で成形するラインと並行して設置されていますが、人間が作ったものと見比べてみても“手作り感”は遜色ありません。

**水野さん**「揚げ蒲鉾の表面が凸凹しているのは、中まで火を通しやすくするためです。作業効率化のために機械を導入しましたが、人間が作ったような手作り感が残っています」



成形機械で形を整えられたすり身は、そのままフライヤーへと運ばれていく

## おいしい蒲鉾はどこまでも一人で行く

多くの試練を乗り越えてきた水野さんは、現在のマーケット事情をこう分析しています。

**水野さん**「飽食のこの時代、求められるのは『うまいもの』。付加価値よりもクオリティーの高さだと思います。特に団塊ジュニア世代は製品力が伝わりやすい世代で、食べればいいものだとわかってくれる人たちがたくさんいます。実際に今、コンビニのスイーツもいい原料を使ったものが売られていますよね。アメリカ型資本主義が浸透して地方の商店街は

次々に消えてしまいましたが、世界の4大マーケットである東京は健在だし、ネット販売も広がっている。いいものを作っていれば、クオリティーを求める人たちに必ず届くと思っています」

水野さんのその信念を支えているのは、母・エイ子さんから言われた言葉です。エイ子さんは、「おいしい蒲鉾はどこまでも一人で行くんだよ」と水野さんに教えていたのです。

**水野さん**「日本全国、利尻島や父島などからも注文が来ます。先日はお客さんから、『ニューヨークのマンハッタンのお店に並んでいたよ』と教えてもらいました。母の言う通りですね」

注文が途切れる日はないという水野水産。  
今日も塩釜からは、水野さん自慢の蒲鉾が見知らぬ街へと旅立っていきます。



**水野水産株式会社**

〒985-0003 宮城県塩竈市北浜 4-4-14

自社製品：揚げ蒲鉾、ちくわ ほか

# 休業中も従業員に給与支給していた 「石巻の冷蔵庫」

盛信冷凍庫株式会社

東日本大震災で甚大な被害に遭った東北の水産加工業者の中には、従業員をいったん解雇して失業給付を受けてもらい、工場が再開してから再雇用をする形をとった会社も少なくありませんでした。しかし宮城県石巻市の盛信冷凍庫では、2012年10月に工場が再開するまでの1年半もの間、売上げが立たない中で従業員に給料を払い続けていたのだそうです。社長の臼井泰文さんはなぜ、そのような決断をしたのでしょうか。



震災後、工場再開の目処が立たない中でも雇用を維持した臼井さん

**臼井さん**「当社は冷凍冷蔵業の傍ら水産加工業にも取り組んでいますが、社員数は30人と多くありません。その代わり、どちらの業務もマルチにこなしてもらっているように一人ひとりのスキルは高い。彼らを解雇してしまうと、休業中に別の会社に再就職してしまう可能性があります。それは従業員個々のスキルに支えられているうちにとっては死活問題です。彼らを取られたくないという気持ちで雇用し続けました」

震災後、工場再開の目処が立たない中でも雇用を維持した臼井さん。彼らを解雇してしまうと、休業中に別の会社に再就職してしまう可能性があります。それは従業員個々のスキルに支えられているうちにとっては死活問題です。彼らを取られたくないという気持ちで雇用し続けました。

従業員を雇い続けたいと思っても、売上げがない中で継続的に給料を払い続けられる会社はそうそうありません。ただ盛信冷凍庫の場合は、会社にそれだけの体力が残っていたことと、少数精鋭のため従業員の数が多くなかったことが幸いしました。

**臼井さん**「人がたくさんいるよりも少数でもスキルの高い人がいてくれたほうがいいので、業界水準よりも高い待遇を設けています。うちは定年以外の理由で辞める人がほとんどいませんし、定年後も元気な方は再雇用制度で70歳まで働いていますよ」

「人は宝」とはよく言われますが、それを実践している盛信冷凍庫の工場再開時には、震災前と変わらないメンバーが顔を揃えたのだそうです。

## 海に近いからこそあった津波への危機感

収容能力8000トンを超える冷蔵庫を持つ盛信冷凍庫は、漁港のある石巻では最大規模を誇る冷凍冷蔵業者です。少人数でも大量の魚をスピーディーに搬送しなければならないため、工場内はオートメーション化が進んでいます。



マイナス40度の超低温冷蔵システムを持つ巨大な立体冷蔵庫

今でこそ立派な設備が整っていますが、震災から現在に至るまでには多くの苦労がありました。白井さんは震災当日の様子をこう振り返ります。



ダンボールの自動供給ロボット



パレットを自動で積んでくれる装置

**白井さん**「これまでに体験したことのない大きな揺れで、建物が潰れるんじゃないかと思うほどでした。建物内にいるのも危険だし、津波が来るかもしれないと思って、揺れが収まって10分後には従業員に避難するよう指示しました。工場を開けっ放しにしたまま、私も数名を車に乗せて高台の自宅に避難しました」

漁港から50メートルほどの場所にある盛信冷凍庫には、7メートルの津波が押し寄せました。津波による多くの犠牲者が出た石巻市内ですが、海にほど近いこの地区にいた人たちには津波のイメージがあったため避難は早かったようです。犠牲者が多かったのは、漁港から400メートルほど離れた県道240号線をまたいだ北側の地区だと言われています。海からは少し離れているため、「まさかここまでは来ないだろう」と思っていた人も多かったようです。

津波による被害に見舞われた盛信冷凍庫の建物ですが、基礎がしっかりしていたため建て替えが必要になったのは事務所棟だけでした。しかし1階にあった機械はすべて使えなくなってしまいました。



不漁のスルメイカだが冷凍庫には在庫がまだあり、一次加工して出荷している



工場2階の窓にある青い標識は津波の高さを示している

**白井さん**「2日後くらいに工場に戻ってみると、1階はメチャクチャで仕事なんかできる状態ではありませんでした。機械だけでなく、4000トンの原料、金額にして7億円の被害がありました。3月末までは自分が飲み食いするだけでも大変だったので、片付けをしようと思ったのは4月に入ってからです。従業員と一緒に片付けを始めて、結局それに2カ月かかりました。7月には市場も再開しましたが、魚がないので従業員には自宅待機という形を取ってもらいました」

白井さんが工場に必要な機械を発注したのは、震災の年の年末のことです。それまではしばらく、津波のことで気分が滅入っていたといいます。

**白井さん**「街も何もかもメチャクチャだった。私たちは国から補助金を受けて何とか再開できましたが、この辺りでもいくつかの製氷メーカーや水産加工業者が廃業しました。もし補助金がなければ、うちも含めて9割の会社は廃業していたと思います」

## 機械の導入で中止していた干物加工を再開

震災から6年が経ち、売り上げも取り扱い数量も順調に回復してきた盛信冷凍庫。冷凍冷蔵業の傍ら行っている水産加工業も、本格的な再開を目指して動き始めています。

**臼井さん**「水揚げが毎日あるわけではないので、凍結作業のない日はフィーレ加工、刺し身加工なども行っています。ただ、手のかかる干物加工だけは震災後しばらく休んでいました」

そこで昨年、復興支援事業の助成金を活用し、連続式冷風乾燥機やコンベアなど干物加工用の機材を導入しました。

これらの機械により効率的な加工が可能になりましたが、今度は別の問題が立ちました。

**臼井さん**「スルメイカは不漁が続いています。また、サバの干物も価格競争が厳しくなっている。ですので今は本格稼働できない状況ですが、だからといって慌てないようにしたい。状況が改善した将来の軸にするために、今は試作づくりを進めている段階です。28年度は売り上げ2000万円を目標としていましたが、イカの一晩干しとサバの干物で3000万円くらいになりました。29年度は1億円を目指したいところですが、前浜でどれだけ魚が捕れるかにもよると思います」



短時間で干物加工を行う連続式冷風乾燥機



加工した干物はフリーザーコンベアで冷凍庫に運ばれる

## 目利きの力こそが会社の力

冷凍冷蔵業の傍らで加工業をする理由は、凍結作業のない日の時間を有効活用するためであるのはもちろんですが、それ以外にもあるようです。

**臼井さん**「当社は原料を販売する会社なので、加工品を作ることで原料の品質の良さを知ってもらう機会になるとも思っています。そして何より、自分たちで魚をさばいて中身を見ることが大事。魚の中まで見ると、原料の質が正確にわかります。この情報を加工業者さんと共有できることは大きいと思います」

盛信冷凍庫では昭和54年の創業以来、石巻港に水揚げされるサバやイワシ、サンマ、イカなど、前浜の魚だけを扱ってきたといいます。原料販売で重要になるのは、原料の分別です。港から運ばれてきた魚は大きさなどもバラバラで品質が一定ではないため、それをランク分けして「盛信冷凍庫から買えば間違いなし」と言われることを目指しているのです。正確性を高めるために、

自社の加工品にはすべてロットナンバーを付けて、どの原料を使ったか後から遡って検証することも可能にしています。

ここまで原料の扱いに気をつかうのは、盛信冷凍庫が石巻のプライスリーダーであるという自覚と責任があるからです。

**白井さん**「石巻に揚がる魚の2割から3割は当社が買っているの、自ずとプラスリーダーになっています。だからこそ自分たちはちゃんと目利きができないといけない。目利きの力が会社の力と言ってもいいくらいだと思います」

市場での買い付けはそれほど大事な仕事ですが、「今は息子に任せている」と白井さん。「そろそろ私のような老残兵は引退して……」と言いながら顔がほころんだのは、目下の課題である世代交代が順調に進んでいるからなのでしょう。これからも人と機械への投資を進めていくそうです。



**盛信冷凍庫株式会社**

〒986-0022 宮城県石巻市魚町1-9-10

自社製品：冷凍原料、干物などの加工品

# 鮭のエキスパートとして 世の中で一番いいものを作りつづけるための挑戦

株式会社塩釜水産食品

宮城県塩竈市で、塩釜水産加工業協同組合（1949年設立）より製造と営業部門を独立させた形で1983年に設立した「株式会社塩釜水産食品」。創業当時から半世紀以上に渡り、鮭を使った製品を作り続けています。

現在の主力商品は、ロシア、カムチャッカ沿岸で漁獲された紅鮭を使った加工品。今でこそ、安定した品質の原料を手に入れることが出来るようになったと言いますが、ここまで来るのに随分と苦労があったそうです。



専務取締役の高橋幸浩さん

**高橋さん**「創業当初は、アラスカ産紅鮭を中心に製造販売を行っていましたが、十数年前原料の高騰が続き、どうしたものかと悩んでいました。その時ふとロシア・カムチャッカ半島湾岸で漁獲される紅鮭を仕入れてみたのです。食べてみたら、脂が多く旨味も強く、この原料に一目ぼれしました」

しかし、当時は、ロシア現地での原料選別が機能しておらず、紅鮭以外の魚種が入っていたり、鮮度の悪いものが混在していたり、大きさも不揃いで、なかには内臓のみが入っていることもあったそう。

**高橋さん**「これではだめだ、せっかくの美味しい紅鮭が台無しになる。そう思った瞬間、“よし、現地に行こう” そう決意しました」

それは1999年、実行に移されました。しかし現地に行ってみると、民族、文化、振る舞い、全てが日本とは違い、このような状況で、日本人の自分たちだけで現地で加工等の指導を行うことに限界を感じました。この経験により、日本人だけでの指導は困難であり、現地の協力企業の力が必要だということが分かったといいます。それから勉強に勉強を重ね、ついに2年後、協力してくれる現地のロシア企業を見つけることが出来たのです。

**高橋さん**「まずは協力企業のロシア人パートナーを、1ヶ月当社の工場に連れてきて、ロシアで漁獲された原料がどのような商品となっているのかを実地研修してもらおう。そうすれば、どのような原料からどのような製品ができるのかがわかり、現地の製品づくりの指導者として育てられるのではないかと考えました」

その後、実地研修を終えたロシア人のパートナーと現地の工場等に行き、改めて生産管理の監督・指導を行いました。これにより、それまで歩留まり率の悪かった工程が、最終製品の規格に合わせた原料の生産が可能になり、ロスなく注文を行うことができるようになったのです。



ロシア・オゼルナヤ河口での紅鮭漁



ロシア現地工場で下処理された獲れたての紅鮭

苦難を乗り越えた結果として塩釜水産食品は、ロシア産紅鮭において初の試みとなるトレーサビリティの確立を成し遂げました。

現在では、同社の4割がトレーサビリティを取れている製品となっており、未だ業界においては、このような試みを行っているところはなく、大きな優位材料となっています。

## 「失ったものと得たものの大きさ」その気づきを生かして事業を選択する

2011年3月11日、いつも通り作業をしている中で大きな揺れが襲いました。現在の工場から徒歩5分ほどの旧工場は、塩釜湾のすぐそばです。

塩釜湾は、大小多数の島々が浮かぶ松島湾の奥に位置しており、そのおかげで津波の高さが減衰されたため、幸いにも壊滅的な被害は免れました。津波による浸水は、工場外の敷地内のみにとどまったものの、地震の揺れでほぼすべての機器が転倒、外壁も崩れるなどの被害を受けました。そして、ライフラインもストップ。高橋さんは、当時のことを次のように話します。

**高橋さん**「電気もしばらくこないだろうと思ったので、製品が溶けてしまう前に、震災後すぐの3日目には運送屋さんを回りガソリンをかき集め、従業員に連絡を取り、来られる人を呼んで、真っ暗な中、懐中電灯のわずかな灯りを頼りに、冷蔵・冷凍倉庫から製品をすべて出し、トラックに積む作業をしました。箱がぐずれてしまった物なども含めて、市場にほぼすべて定価で引き受けてもらえました。当時の恩義は、今もずっと忘れていません。それから、みんなで協力して在庫品の整理や掃除を始めていたため、1週間後に電気が復旧したときには、すぐに工場を稼働することができ、このことは、その後復旧を進めていくための大きな弾みとなりました。冷凍・冷蔵庫は、すでに空っぽになっていたため、その時まで、復旧のめどが立っていなかった石巻から荷物を引き受けました」

そしてこの経験から気づかされたことがあると高橋さんは続けます。

**高橋さん**「震災後、それまで長く続いていた取引がふいに途絶えてしまったり、また逆に思わぬ取引先から助けていただいたり……。こういった状況の中で相手先との関係の深さについて考えさせられるようになりました。以前は管理職として、営業があげてくる報告を聞くだけの対応でしたが、もっと自ら取引先のことをしっかり見ていかななくてはならないということに気づきました。2つ目は、商品を生産して、震災当時のように供給が途絶えてしまうと、それを回復するのはむずかしい。社会の動きは早く、どんどん新しい商品、取引先にとって変えられる。だからこそ、何があっても商品を切らしてはいけないという責務と、

どんどん変わる社会で、事業のどこに注力して選択していくか、その判断が大切だ、という点です。自分から積極的にどんどん動いていかないと、うまくいくものもだめになってしまうと感じました」

その選択のひとつが、取り扱う魚種をサケ1本に絞ったこと。震災以前は生産の50%近くマスを扱っていましたが、震災の年は原料の高騰もあり、搬入がゼロに。日本全体での販売も縮小したことが中止のきっかけです。

**高橋さん**「マスは1尾売りが主体でした。わたしたちが売った商品は旅館で泊り客のお土産や年始の初売りの景品などに使われていたのですね。つまり、売り物ではなくプレゼント用だったわけだから、値段が上がってしまったら他の商品に変えてしまいますよね。また、原料が安くなりましたと言っても、他社の商品に変えられていますからもう売れません。このように、私たちは、自分たちの商品が最終的にどのような形で消費者の皆様が届いているのかを分かっていなかったのです。現在は、その失敗を元に、販売した先にどのようなユーザー様がいらっしゃるのかに注意して、商品作りに反映させています。」

### むしろ「筵巻き山漬け」に注力する環境を整備製造ラインと清掃の効率化を図る

震災後、思うように取り引きを再開できなかった商品や得意先がある一方で、看板商品の“筵巻き山漬け”は、「続けてほしい。やめないでほしい」という声が問屋や量販店バイヤーなど多方面から上がったそうです。



一段ずつ筵をひいて塩蔵する



手返しを行い96時間熟成



看板商品、最上級のロシア産塩紅鮭を使用した「筵巻き山漬け」  
一尾姿は贈答品として



「筵巻き山漬け」切身。甘口、中辛、辛口と3種類を製造  
電子レンジでも調理でき簡便商品のニーズにも対応し、  
売り上げを伸ばしている

“筵巻き山漬け”とは、室町時代の頃から伝わる塩蔵方法を現代風にアレンジして商品化したもの。保温効果や防腐効果にすぐれた藁で作った筵に塩をすり込んだ紅鮭を並べ、さらにその上に筵をかけ…を繰り返し何層も積み重ね、短いもので3日～4日。長いもので3～4週間漬け込み、熟成させます。そうすることで水分だけが抜け、アミノ酸の数値が上がり、旨味が増します。すべて手作業で行うため、手間暇はかかりますが、身がしっかりと引きしまり、旨味成分をぎゅっと閉じ込められます。高橋さん曰く「うちでしか作れない商品」とのことです。

“機械化のできない手間暇のかかる製法だからこそ、そこに付加価値がある”

そこで、同社は支援事業を利用して“筵巻き山漬け”に注力するための環境整備に取り組みます。製造工程以外の機械化できる部分は徹底的に機器を導入し、効率化を図りました。

そのために、今後需要が増える見込みのある切身製造ラインに、「切り身加工室用搬送ローラーコンベア」「搬送カーブコンベア」「深絞り室用搬送ベルトコンベア」「箱詰め・包装テーブル」などの機器を導入。その結果、真空機から箱詰め・包装、結束機まで1つのラインでの作業ができるようになり、1000kgの生産に、機器導入前は、7名で行っていたのに比べ、導入後は5名で行えるようになりました。



塩紅鮭切身「筵巻き山漬け」の包装作業風景  
今後は、同商品包装作業の機械化も課題だという

見直しの大きなポイントとなったもう一つが、20名で1時間以上かかっていた工場の清掃。「自動床洗浄機」「食品機械用高圧洗浄機」「洗浄タンク」などを導入した結果、5～6名で30分ほどの時間でできるようになったのです。

「掃除は、製造現場の基本ですが、結構な重労働で時間もかかってしまいます。そこを省人化により浮かせた労働力を生産に回したかったのです」と話す高橋さん。

また、原料加工室と焼き加工室の区別をつけるため、仕切りカーテンをつけ衛生面に配慮。さらに、人が動く通路、フォークリフトが入る場所などは、床や壁の色分けを行い、安全面、衛生面から従業員が意識しやすいようにするなど、随所にこだわりがあります。



工場での清掃作業  
ここでの省人化を生産量拡大につなげた

一度徹底的にハード面から効率化を図れば、人や商品が変わっても教育に労力をかけることなく、コストが省けることも設計にこだわった理由のひとつ。こうしたこだわりの一つひとつを「すべてはよい商品をつくるため」と高橋さんは言います。

## 「魚だけを見ていてはダメ」末端価格を変えないという意識改革

「市場や問屋ばかりを見ていて、その先にいる消費者の方々を想像できていなかった」という反省から、現在は量販店バイヤーとの商談にも同席し、実際のお客様の声を直接吸い上げるように努めているそうです。

加えて、同社はバイヤーから『こうした商品がほしい』というリクエストにも、どうしたら応えられるかを柔軟に考えるようにしています。

そうした声を反映させ、高齢化や核家族、さらに1人世帯の増加に合わせ、小分けしたガス充填包装した銀鮭、紅鮭の切身スマートパック、電子レンジで調理できる簡便商品など、既存商品のブラッシュアップや、新商品開発にも意欲的に取り組んでいます。こうしたコツコツとした努力が実り、直近の決算では、売上が震災前のほぼ95%まで回復しました。



簡便化商品開発のため焼き魚用パット  
PP ガスパック

**高橋さん**「量販店で、100円前後の単価で箱のままレンジで調理できるレトルトカレーを見た時は、衝撃を受けました。今、利便性があたりまえの時代になっていると感じています。消費者の皆様は、魚だけ特別には見てくれませんよね。これまでは、商品の簡便化をはかって包装形態を変えるとその分10円高く買ってね、と営業してきたのですが、それではだめ。そういう発想だと今後勝負していかなくてはいけないコンビニとは競争できないんです。10円高くコストがかかろうが、最終消費者価格が100円と決めたら変えられません。そのために、コストをどこまで下げられるか、中身はサケ以外に何が使えるかなど全体を見て調整していく必要があります。量販店向けに大量に生産するとなると、包装資材もたくさん必要になります。量販店の要望、『簡易的な包装にするのか』『グレードをどこまであげるか』『どうやって陳列したいか』などをよくヒアリングし、精度を高めていかないと不良在庫として資材があまってしまうことにもなります。今後は、フードコーディネーターやデザイナーといった専門スキルを持つ方にも協力を仰ぎ、新商品開発を進めていくつもりです。アッパー層向けの商品、リーズナブルな商品、この2点を今年は何とんでも開発し、売り出していきたいですね」

室町時代から続く伝統製法にこだわった看板商品を妥協なく作りつづける。その一方で、既成概念にとらわれずチャレンジしつづける。水産加工品にこだわらず、世の中の商品を研究し、これまでの姿勢を率直に省みて意識を変えていく。その気力や情熱はどこから生まれてくるのでしょうか？

**高橋さん**「鮭については、技術と原料、世の中で一番いいものを提供してきた自負があります。それに……、生かされたことへの恩返しでしょうか。自宅も実家もすべて津波で流されました。この会社だって地震でそのままなくなってもおかしくはなかった。そんなだれもが大変ななかに助けてもらった恩は、一生かけていい商品を作ることで返す、と誓っています」

商品を愛してくれた人々の想いが導いてくれた復活への道。

あの日の出来事を深く胸に刻みながら、塩釜水産食品にしかできない方法でこれからも感謝を伝え続けます。



株式会社塩釜水産食品

〒985-0001 宮城県塩竈市新浜町3-29-7

自社製品：サケの塩蔵加工品 ほか

# 「ときめき海藻屋」 ——海洋養殖産業の未来への挑戦

理研食品株式会社

「リケンのわかめスープ」「ふえるわかめちゃん®」など、誰もが知っているロングセラー商品を製造している理研食品。本社工場の所在地は、三陸わかめの御膝元、宮城県多賀城市。きっと、わかめとともに発展してきたのかと思いきや、意外な歴史がありました。

**野田さん**「昭和 39 年に理研ビタミン株式会社の子会社として設立され、当初はラーメンスープの包装をしていました。理研ビタミンは色々な事業をしています。当初は原料が主体で自社ブランドがなかった。健康に良い自社ブランドを作ろうと色々と調査をし、たどりついたのがわかめでした。他の海藻に比べ、歴史が浅く流通のしがらみがないので参入もしやすかったんです」



常務取締役・本社工場長の野田尚敬氏

## 塩蔵わかめ、カットわかめを家庭に浸透させ、わかめのカテゴリーリーダーに

理研食品が設立された昭和 30 年代の後半は、ちょうど三陸でわかめの養殖が盛んになり始めた時期。当時、天日干しのわかめが主流だった中、理研ビタミン株式会社は海から採れたての特有の香りを残した製品の研究を行い、塩蔵わかめの製造・販売を昭和 40 年から始めました。それまでの茶色いわかめとは異なり、色鮮やかな緑でフレッシュ感のある塩蔵の「生わかめ わかめちゃん」は大ヒット。理研食品は家庭にわかめを浸透させたパイオニアとも言える存在なのです。

しかし、昭和 40 年代後半から他社で同様の製品が出始め、徐々に塩蔵わかめの売り上げは低下。そんな中で理研食品が「次の一手」として開発したのが「カール状乾燥わかめ」、いわゆるカットわかめでした。

**野田さん**「ちょうどインスタント食品が流行し始めた時期。時流に乗って簡単・便利・衛生的な商品を開発しようと思って乾燥のカットわかめを製造しました。塩蔵は気温が高くなる日持ちしないので、安定性をアップさせる狙いもありました」

満を持して製造・販売した家庭用の乾燥カットわかめですが、当初は伸び悩みました。水で戻すと 10 倍以上になる乾燥わかめですが、当初、家庭の主婦にはそれが理解されなかったのです。

そのため家庭用から業務用への販路をシフト。当時の営業部員が、主に麺類を扱う外食店に1軒1軒出向き、使い方を説明しながら取扱い量を増やし、市場に浸透させていきました。

その後、昭和51年には家庭用の「ふえるわかめちゃん®」、56年には「リケンわかめスープ」など自社ブランドを発売し、大ヒット。その後も「海藻サラダ」、「わかめご飯」など多数の商品を開発。もともと「わかめを美味しく食べるため」に開発した「ノンオイル青じそドレッシング」も人気を博し、取り扱う数量が大きくなったため中国の大連に子会社を作り、年間8000tものわかめを加工する規模になっていきました。



長く愛される「わかめ」関連の製品を多数持つ

## 拡大基調の中を震災が襲う

そんな中、襲ってきたのが東日本大震災。多賀城の本社工場、仙台新港工場は、3m以上の津波で1階部分は全滅。また大船渡工場は、津波の被害に加え、津波で流されてきた火のついた民家から類焼し、結果的に全焼の憂き目にあいました。

それでも多賀城本社工場は、震災の1週間後から泥かきを始め、会社内に残った資材を活用して2011年6月から、わかめスープの製造を再開しました。



多賀城本社工場



仙台新港工場被災

津波で被害を被った工場の様子

**野田さん**「1階部分は全滅でしたが、2階にあったわかめスープの包装機は無事だったんです。自動倉庫はクレーンがダメになって機能しませんでした。2階以上のラックに保管されている乾燥わかめやネギは使えるはずだと思って、鳶職の方に



本社の敷地内には、震災を忘れないよう記念植樹が



最も被害の大きかった大船渡工場

お願いして1ヶ月かけて資材を運び出しました。営業倉庫にあったものも社員がバケツリレーで運び出し、あるものをかき集めて何とか仕事を始めました」

また販売再開には親会社である理研ビタミンにも大変協力をいただいたそうです。

**野田さん**「4月の初めに親会社の社長に来ていただき、“雇用は絶対に守るから、とにかく復旧だ”と仰っていただきました。そこで復旧に向けて意志が固まりました。社員は7割休業にしましたが、解雇しなくて良かったのはありがたかったです」

2012年4月には本社工場は全面復旧。その2012年から、理研食品では親会社である理研ビタミンと共同で、自主的に放射性物質検査を実施しています。その基準は、セシウム-134,137の検出限界10Bq/kgというもの。行政や漁連の推奨より厳しい基準を定め、理研ビタミンのHPで、毎年検査結果を公表しています。

**野田さん**「風評被害は関西以西で大きかったです。特に学校給食に関しては風当たりが強かった。三陸というだけで“怖い”と感じられたようです。健康を意識している会社なので、自主的に検査をしていますが、2012年に測定を始めて以降、基準値を超えたことは1度もありません」

努力の甲斐もあってか、風評被害の影響は「9割方、回復」しているそうです。

## 支援事業を活用し、冷凍海藻事業をテコ入れ。次代の柱に育てる意気込み

早くから復旧を目指して進み始めた理研食品でしたが、一番再生が困難だったのが大船渡工場でした。もともとは下船渡地区にあり、一部を市や県から借り上げていた土地でしたが、地盤も低く被害も大きいため、工場を早期再建するのは難しいと判断したのです。

現在の土地に再建が決まったのが2011年12月。その時、今まで塩蔵商品を主体に扱っていた大船渡工場を、冷凍海藻工場として再生することを決断します。

**野田さん**「大船渡工場では、冷凍海藻事業も行っていましたが、中心は塩蔵わかめや漁船向けの製氷でした。再建するなら、今後、力を入れていきたい冷凍海藻を主力にしよう、冷凍海藻を盛りあげようと決意して今の大船渡工場を作りました」

震災以前、乾燥わかめは安定した需要があるものの、塩蔵わかめは「しりすぼみ」の状態でした。その状況を打破すべく、「次の一手」として2003年から徐々に取り組んでいた事業が冷凍わかめを始めとする業務用の冷凍海藻事業。冷凍の流通を持っていないこともあり、拡大を模索中でしたが、これを機に事業を本格化させようと考えたのです。

冷凍海藻を量産化するため、支援事業で新たに裁断機、洗浄装置ライン、包装機を導入。洗浄能力が大幅に上昇したため、異物混入率が減り、目視での異



洗浄能力の上昇により、コンベアのスピードアップが可能になり、大幅に効率アップ

物除去作業にかかる時間が大幅に削減。作業人員も削減できました。充填機は、現在は冷凍めかぶを中心に稼働。今後、わかめだけでなく、冷凍海藻全般を広く扱っていくのに役立っています。

もともと冷凍海藻事業に乗り出したのは、フレッシュな採れたての三陸わかめの良さを、いつでもどこでも味わってほしいという思いがあってこそ。塩蔵すると塩で組織が壊れ、どうしてもへたりが出てしまいますが、冷凍ならば組織を壊さず本来の味わいが楽しめます。

また今まではわかめの葉部分だけを扱っていましたが、冷凍わかめは様々な食感を味わえるよう茎も葉も全てを使用。海藻の良さを丸ごと味わってほしいという意味を込めて「丸採り」シリーズと名付けました。



包装能力も1時間あたり1.4倍の効率アップに成功

**野田さん**「三陸わかめは姿がいいし、肉厚で味も食感も全然違います。水揚げしたばかりの生のわかめをすぐに茹でて食べると、本当に美味しい。食感が全然違って、シャキシャキと音がします。丸採りシリーズは、朝、水揚げされたものを、その日のうちに茹でて急速冷凍しているのので、本当にフレッシュなものが味わえます」



旬にとれたわかめを湯通ししてそのまま急速冷凍  
通年で旬のおいしさが味わえる

## 「ときめき海藻屋」として、横軸も縦軸も広げて行きたい

最後に今後の展望をうかがうと、3つのお話が出てきました。1つ目は、わかめだけでなく、海藻全般に範囲を広げていくこと。いわば「横の展開」です。

**野田さん**「三陸の漁業者は震災の影響もあって減少しているし、わかめだけでは限界がある。今後はもっと広く海藻を扱うことで社会貢献をしていきたいと思っています。そのために、日本人が古くから親しんでいる海藻をきちんと伸ばしていきたい。今年発売したねばねば海藻サラダにがごめ昆布を使ったり、沖縄のもずくを冷凍で販売したり範囲を広げていきます」

横軸に加え、「縦の展開」として取り組んでいるのが種苗の研究。もともと大学と組んで、光や温度の違いによる育成スピードの研究などはしていたそうですが、今年の



「ときめき海藻屋」のロゴも新しく制作し、ビジョンの徹底を図っている

7月に名取市閑上地区にわかめの加工及び種苗生産や海藻の基礎研究を行う「ゆりあげファクトリー」を稼働させ、本格的に種苗開発に取り組みます。そこには自社だけではなく、地域全体への思いもありました。

**野田さん**「工場では、わかめの優良種苗を生産し、それを生産者の方に使っていただき、現在問題となっているわかめ養殖者の減少や高齢化の中で、安定的な収穫が得られるようにして行きます。また、研究所では、早生と晩生(おくて)の種苗で、これまで年に1回だったわかめの養殖を将来的には年2回に増やすことも研究していきます」

そして、もう1つの試みが食育です。理研ビタミンと理研食品は、共同で、従業員の中から食育に携わるわかめ博士を認定し、食育を行う事業をしており、理研食品には現在4名のわかめ博士がいるそうです。

**野田さん**「わかめ博士になるには試験制度があり、わかめの知識や食育のしかたを勉強して受験、最終的に役員面接を経てわかめ博士に認定されます。博士に認定されたら、最低でも年2回は学校を訪問し、食育の活動をします。こういう活動を通じて、学校給食とのパイプを強化したり、将来子供達が海藻に興味を持ってくれるきっかけになればと思っています」



2017年7月1日より稼働開始した「ゆりあげファクトリー」



食育授業の様子



#### 理研食品株式会社

〒985-0844 宮城県多賀城市宮内 2-5-60

主な製品：(家庭用) わかめスープ、ふえるわかめちゃん®、乾燥海草サラダシリーズ  
(業務用) 花ざいく®、海藻ミックス、業務用ドレッシング、  
業務用冷凍海藻関連商品

# 「事実を日々積み重ねていくしかない」 —福島魚が、どこにでもあたりまえに並ぶ日を取り戻すために

福島県漁業協同組合連合会

福島県漁業協同組合連合会（以下、福島漁連）は、昭和 25 年に設立。もともと小名浜地域では、中之作漁業協同組合が運営していた魚市場と冷蔵工場、小名浜機船底曳網漁業協同組合が運営する魚市場と冷凍工場、小名浜漁業協同組合から 2007 年に福島漁連が引き継いだ冷蔵倉庫があり、各漁協が製造、福島漁連が販売を主に担ってきました。しかし、2011 年の震災で小名浜海岸部に立地する一連の施設はすべて被災。従来の設備、機能を完全に再生することは不可能、という事態に見舞われたのです。

当時の状況を業務部部長の竹永茂夫さんはこう語ります。

**竹永さん**「震災の日、福島漁連の本所はいわき市の内陸にあるため、津波の被害もなかったのですが、海岸沿いにある各支所、工場も壊滅的な被害を受けました。幸い職員は全員無事でしたが、職員の家族には亡くなった方もいます。小名浜漁港に停泊していた福島漁連所有の給油船 2 隻は地震が起きてすぐに沖に出して無事でした」



業務部部長の竹永茂夫さん

震災後、状況がまるで変わってしまった福島をとりまく漁業。この様子を見て、専務理事の鈴木哲二さんはこのような考えに至ったのでした。

**鈴木さん**「漁協単体では、再生するのは厳しい。それならば操業した漁船が水揚げできる市場と疲弊している受け皿づくりを県下でひとつに集約し、福島漁連が担っていくしかない、と思ったのです」



福島漁連専務理事の鈴木哲二さん

そこで「いわき市小名浜地域水産業施設復興整備事業」を利用し新たに建設したのが、現在の「小名浜冷凍冷蔵工場」です。

同工場は、延床面積 10,193 平方メートル、凍結能力は日に 100 トン、マイナス 30 度の冷蔵庫 4,400

トン、マイナス 60 度の冷蔵庫 2,000 トンという、東北地方でも有数の機能を備えた施設。小名浜港目の前に建つ当工場は、地上 5 階建て、周辺地域、また漁業従事者の避難施設としての機能も果たしています。

## 沖合漁業で揚がる魚を積極的に活用し新製品開発、効率化を図る

現在も、県沿岸の漁業および底曳き網漁業は、4 万件を超えるモニタリングの結果から安全が確認されている魚種に限定した試験操業が続いています。一方で沖合漁業による漁獲は増加、放射性物質も震災当時から不検出、安全性も確認されています。福島漁連ではこうした小名浜港で水揚げされるカツオ、サバ、イワシ、サンマなどを積極的に市場展開させていく方針を掲げ、販路回復に取り組んでいます。

**竹永さん**「製品を作るために心掛けていることは、“高鮮度・高品質”の原料確保。小名浜漁港に水揚げされた新鮮なものをその日のうちに加工して凍結。ワンフローズンの商品を提供できることが強みです。その付加価値を高めた新商品製造、省力化のための機器を販路回復取組支援事業を利用して導入しました」



腹骨取り三枚卸機。サバフィーレを加工生でも冷凍のものでも使える、という点が導入理由のポイント

雨風の強い大時化に見舞われた取材当日は、昼に水揚げされたばかりのイワシの選別作業のほか、「腹骨取り三枚卸機」を使ったサバフィーレの加工ラインが稼働していました。工場で働くのは 10 代から 30 代の若い世代が多く、その多くが震災後に入会した未経験者。パート従業員が思うように集まらず、労働力不足が課題で、作業時間の短縮、品質の保持、作業の安全性を図りながら、質の高い加工商品を安定的に製造するために、これまでのような人力による作業から機械化を図ることは必須の課題でした。

新たに導入されたカツオ処理用のバンドソーと「1.5 トンカツオ処理用ホッパー（コンベア付）」を使い、これまでカツオの加工処理の従事者は、導入以前の 11 人から、導入後は 6 人と省人化を実現しました。

震災前はミンチにしたり、味付けをしたりする加工は他の業者に委託していましたが、フードミキサーを導入、サンマのすり身、サンマぼーぼー焼は全工程を工場で行い、量販店、居酒屋、ホテルなどの業務用向けの新商品として販路開拓に取り組んでいます。



今期注力しているサバフィーレ並べ方ひとつ、梱包までいねいに行なうことも商品価値を高めるための大切な要素



カツオ処理用 1.5 トンホッパー汲み揚げコンベア付以前は人力で運んでいたが、当機で冷凍倉庫からコンベアでトラックまで積めるため、大幅な省力化を図ることができた



食品加工用バンドソー  
以前はマグロ用の大型のものしかなく危険なため、作業できる人は熟練者に限られていた



フードミキサー  
以前は手で混ぜていたが、安定的な品質を保つと省人化を図ったサンマのすり身やぼーぼー焼に



サンマぼーぼー焼  
味付け、成型、パッケージまでの行程すべてを工場内で行う

また、生産力を高めるためには、効率的に工場を稼働させることが大切だと鈴木さんは言います。

**鈴木さん**「小名浜は夏場水揚げが少ないので、気仙沼、勝浦から原料を引っ張ってきます。また、時化で良い原料が入らないときは、冷凍施設にある凍結した原料を使ってフィーレを生産するなどして、品質の維持と工場の稼働率を落とさないようにしています。魚がないから、とみんなで掃除をしても売り上げにはなりませんからね」

## 福島の漁業復興のために、できるところが率先してやるのが役目

商品の開発だけでなく、もっと福島のことを理解してもらうためのPR活動にも力を入れています。2017年は3月に東京の築地魚河岸スタジオ・イベントスペースで「福島漁業の今と試食会」と題し、福島県の漁業の現状を知ってもらいながら、小名浜のヒラメの刺身、煮アナゴ、メヒカリの唐揚げなどを無料で試食できるイベントを開催。用意した1,000食（当初予定の倍）が、お昼過ぎには全て品切れとなるほど好評を得ました。

消費者へ正しい情報を伝えることで販売のチャンスを作り、本格的な漁業復興を後押ししつつ、現場では、お客様により商品をお届けできるよう生産体制を整えています。



大盛況だった「福島漁業の今と試食会」の様子  
(福島県漁業協同組合連合会提供)

**鈴木さん**「今期の目標は原料を確保したサバ200トンの加工、販売をやりきること。まずはそこに注力しています。それに加えて、2016年9月に試験操業で解禁になった常磐もののシンボル・ヒラメのスキンレスフィーレはじめ、加工品の試作にも取り組んでいきます」

また、お客様にいい商品を届けるためには、やはり人を育てることだと、強調します。

**鈴木さん**「うちの強みはいい原料を仕入れて、新鮮なまま商品にすること。質の高い商品を届けるためには、同じ加工ラインに専属でついて経験を積ませることが大切なんです。例えば、いくら素材がよくて機械がきれいに作業してくれても、箱詰め仕方ひとつで購入者の印象が変わってきますからね。買う方の立場になって細かい点に気を配ることを怠らず作業する、若い人にはその点はいつもやかましいぐらいに伝えています（笑）。でも、きちんと伝えればちゃんと聞き入れてくれる。みんな日々成長していくのでとても楽しいですよ」

そして、2017年7月からは HACCP 認証を受けるため1年がかりで取り組み、付加価値向上をめざしています。衛生管理面での社員への研修もそのための大切な業務だそうです。

**竹永さん**「まだまだ、福島の魚に対する評価は低いままです。これまでどおり国の基準より厳しい放射性物質のモニタリングをきっちりと続け、結果を正しく公表していく。私たちは、事実を日々積み上げていくしかないと思っています」

**鈴木さん**「どこに行っても福島の魚が並んでいるというシチュエーションをつくっていかなくては。風評被害を払しょくするためには、それが一番だと思っています。そのためにも、市場に出す量の拡充を図ると同時に、加工品の新商品開発にも積極的に取り組んでいかなければなりません。福島県の現状を考えれば、各漁協単体、民間の加工業者が取り組むにはリスクが高い。そんな状況の今だからこそ、福島漁連の販売部門が、率先してやっていく。それがわれわれの役目だと思っています」

まさに、福島の漁業の復興を支える拠点となる小名浜冷凍冷蔵工場。工場ですべて技術を磨く若い世代、福島県の水産業界全体を支えていこうとするおふたりの力強い言葉に、希望を感じました。



**福島県漁業協同組合連合会**

〒970-8044 福島県いわき市中央台飯野 4-3-1 福島県水産会館（本所）  
 〒971-8101 福島県いわき市小名浜下神白字網取 172-1（小名浜冷凍冷蔵工場）  
 取扱魚種：カツオ、サバ、サンマ、イワシ など  
 自社製品：サンマぼーぼー焼、すり身 ほか

# 「ちょっとしたこと」から始まる製品開発と 一流メーカーへの道

ダイカツ水産株式会社

寒い冬でも、朝から晩まで冷たい水に触れる大変な仕事——。働く両親の背中を見ながら育ったダイカツ水産（茨城県大洗町）社長の小野瀬勝義さんにとって、水産加工業への印象は決して明るいものではありませんでした。

**小野瀬さん**「学生時代はアメリカのサンフランシスコに留学したり、バックパッカーのように海外を放浪する旅に出たりしていました。長男だからということで家業を継ぐために地元に戻ってきましたが、最初は正直、『あまりやりたくないな』と思っていました。でも、どうせやるなら一流を目指したい。そういう気持ちが湧いてからは、新しいことにもどんどんチャレンジしていきました」



ダイカツ水産社長の小野瀬勝義さん

一流になるにはどうすればいいのか。小野瀬さんはまず、大手スーパーとの取り引きを増やすことから始めました。それまでは加工した製品を主に市場に卸していましたが、より消費者に近い取引先と仕事をすることで、ただ魚を加工するのではなく、どういうものが売れるのかを考えながら製品を作る道を模索していったのです。20年ほど前にはこんなこともありました。

**小野瀬さん**「バイヤーさんとの話し合いの中で、干物を3枚入りパックで袋に詰めて販売してみたところ、予想以上にヒットしました。中身は同じでもちょっとしたことでこんなに売り上げが変わるのかと驚きましたね。今では干物の袋詰めも珍しくありませんが、当時はまだ、どこもやっていませんでした。お客さまからは、『余計なゴミが出なくていいね』『1枚ずつ取り出せるから少しずつ食べたい時に便利』といった声が聞かれました」

同じ商品を売るのでも、包装方法を変えるだけで売り上げが変わる。その面白さを知った小野瀬さんは、その後も「ちょっとした工夫」を続けます。

**小野瀬さん**「首都圏のスーパーなどで開かれる物産展では、沼津や小田原などの干物がよく扱われます。大洗地区は水産加工基地としては大きな規模がありますが、干物の産地としては他の地域に比べてブランド力が弱かった。そこで当時流行っていた緑茶のカテキンを使って日持ちをよくした『茶干し』や、日本酒で風味を付けて魚の臭みを抑えた「酒造干し」などを作って商品化しました」

アジやホッケ、サンマ、アカウオなど、大洗港で水揚げされた魚を使った干物は、簡便商品が好まれる時代にもマッチして、ダイカツ水産の定番商品として同社のその後の成長に寄与しました。

## 価格競争よりも「ストーリー」で勝負するフライ事業

しかし消費者の嗜好が変化したことで、干物製品の売り上げは徐々に下降し始めます。それに追い打ちをかけたのが東日本大震災でした。

**小野瀬さん**「港にある当社の冷凍保管庫も地震による津波で大きな被害を受けました。機械や原料がほとんど駄目になってしまい、『もうやめようかな』と本気で考えるくらいでした。でも翌日、30人以上の従業員が片付けを手伝いに来てくれた。家の片付けも大変なのにみんながそこまでしてくれるのを見て『続けよう』という気持ちになりましたが、工場での生産を再開すると今度は風評被害で干物の売れ行きが悪くなりました。売り上げが震災前の半分にまで下がったので、干物以外の焼き魚や煮魚もやっていくことにしたんです」

これから力を入れようとしているのが切り身のフライ。小野瀬さんは生産体制を整えるべく、復興支援事業の助成金を活用して魚を切り身にする「骨取り三枚卸機」、フライ製品生産用のパン粉を付ける「パウダーマシン」等を導入しました。

**小野瀬さん**「フライのパン粉は生のものを使用し、食感がサクサクになるようにしています。フライは価格競争の激しいジャンルですが、うちは本物志向のお客さまをターゲットにしていくつもりです。いい素材を使うので原価は高くなりますが、価格競争で勝つことよりも、ちょっとした工夫を入れて加工のストーリーを作っていくことが大事なんじゃないかと思えます」

これまでダイカツ水産の売り上げは8割が干物でしたが、今後は焼き魚や煮魚、フライなどの品目を増やしながらい線ナップの強化を図ります。



震災後に生産を開始した「ほっけの塩焼き」



改装中の第2工場で大格稼働するパウダーマシン等



今回導入したパウダーマシン等により生産した鮭フライ加工品（左）と白身魚フライ加工品（右）

## 他業界の知恵を水産加工業に

後ろ向きな気持ちでこの業界に入りながら、ポジティブに新製品の開発を続けてきた小野瀬さん。一般的にはネガティブに語られがちな高齢化社会も、チャンスとして捉えています。

**小野瀬さん**「コンビニの個食商品はどういう人に買われているのか。データを調べてみると、実は高齢者が多いことがわかったんです。当社は長らく干物メーカーとしてやってきましたが、個々のお客さまのニーズを捉えた新しいことをやっていきたいですね。水産加工業界は、他の業界に比べて遅れている部分も多いので、できることはまだまだたくさんあると思います」

他の業界から学べることもある。そう話す小野瀬さんが新たに始めたのが、近年ブームになっている熟成肉の製法を取り入れた干物の「氷温熟成」です。

**小野瀬さん**「魚を干物にした後、0度からマイナス3度の間で熟成させると、魚のタンパク質がアミノ酸に変わってうまみが増すんです」

これも小野瀬さんの言う加工のストーリー。付加価値を高めるためにできる「ちょっとしたこと」はないか、常に考えを巡らせています。そしてその発想法が、自身の会社づくりにもつながっています。

**小野瀬さん**「私たちは従業員にとって、取引先にとって、そしてお客さまにとっていい会社であることはもちろん、地域の皆さんにとってもいい会社でなければいけません。臭いや排水で地域に少なからず迷惑をかけている私たちは、一人ひとりがそのことを自覚する必要があります。ダイカツ水産では毎朝8時からの10分間、『自分の好きな場所を掃除する』という時間を設けていますが、その時に工場の周囲を掃除する従業員もいます。大したことはありませんが、毎日続けていると、近所の人に『よく掃除しているよね』と褒められることもあります。大きく貢献することも大事だけど、それは全員ができることではない。小さな積み重ねが大事なんでしょうね」

製品づくりも、会社づくりも、ちょっとしたことで大きな違いを生み出す。今も一流を目指し続ける小野瀬さんの歩みは、一歩ずつ、着実に前に進んでいます。



### ダイカツ水産株式会社

〒311-1301 茨城県東茨城郡大洗町磯浜町1237

自社製品：各種干物、ほっけの塩焼き、さばの西京漬け焼き ほか

# 勉強意欲に衰えなし。 商品開発の最前線に立つ 73 歳会長

株式会社谷藤水産

代表取締役会長のもう一つの顔は、新商品開発の最前線に立ち続ける研究者。73歳にして「まだまだ勉強が足りない」と盛んな意欲を見せる谷藤水産（茨城県大洗町）会長の田山慶一郎さんは、商品開発を加速させるべく2016年3月に「新商品開発室」を同社工場内に新設しました。

**田山さん**「当社は東日本大震災の津波による直接的な被害はありませんでしたが、その後の風評被害によって売り上げが震災前の7割に下がりました。今は9割ほどまで回復しましたが、状況を静観しているだけでは先細りしていきけません。そうならないためには製品開発を継続して行っていくしかありません」

これまで冷凍原料や干物製品を中心に取扱ってきた谷藤水産ですが、家庭で温めるだけで食べられる簡便食品の需要が伸びている昨今の状況から、田山さんはレトルトパウチ製品や缶詰製品の加工を始めることにしました。

ただしそのためには新しい機材が必要。そこで田山さんは復興支援事業の助成金制度を活用して、レトルト殺菌装置や二重釜、バキュームシーマ封かん機などを新商品開発室に導入しました。

これですぐに新しい商品が生まれるわけではありませんが、まだ利益を生み出さない開発部門の指揮を会長自らがとるのは、一歩先を見据えた経営戦略があるからこそ。ご本人は「私が一番時間があるから」と言いますが、同社の長い歴史を振り返れば開発の仕事がいかに重要であるかがよくわかります。



先行投資に積極的な谷藤水産会長の田山慶一郎さん



缶を密封にする「巻締め」を行う  
バキュームシーマ封かん機



つくだ煮や煮魚を調理するレトルト殺菌装置は  
2台導入した

## 明治時代から繰り返される業態転換

谷藤水産を創業したのは、田山さんの祖父・藤吉さん。

もともと漁師だった藤吉さんは、1907年（明治40年）に水産加工業を開始し、田山さんの父・庄太郎さんがその後を継いで1971年（昭和46年）に法人化しました。当時の大洗町には今よりも多くの加工場があったそうですが、事業を継続することは容易ではなかったようです。

**田山さん**「水揚げが少ない年は、どの業者も原料高に悩まされました。その場しのぎでは先行きが見通せないので、当社は昭和40年代から冷凍保管用の冷蔵庫の建設を進めて、不漁の年に備えるようにしました」

田山さんが1980年（昭和55年）、35歳で社長に就任してからもその方針は変わらず、新しい冷蔵庫が次々に建設されました。現在、谷藤水産が自営する冷蔵庫の保管能力は、茨城県内で最大級となる約3万トン。大きな規模で冷凍・冷蔵業を展開することにより、水揚量に左右されやすい加工業の安定化を図ってきたのです。

魚種の変化による転換期もありました。セグロイワシの漁獲量が減った頃、代わりに海外からシシャモの輸入が増え、大洗町でもシシャモの丸干し加工が盛んになりました。谷藤水産でも2代目の庄太郎さんの代からシシャモ加工を始めています。しかし国際競争の時代が訪れると、そうした加工の仕事は人件費の安い中国やタイに奪われてしまい、シシャモ加工業だけでは経営が成り立たなくなってしまうました。

**田山さん**「その当時、同業者の倒産が相次ぎました。このままではうちも駄目になると思い、北茨城市にも工場を作り、サンマやサバ、ホッケ、イワシなどの冷凍販売を始めました」

シシャモ一本に頼らないで扱う魚種を増やしたほか、漬け魚やみりん干しなどの加工販売にも手を広げて生き残る道を模索したのです。

## 高校生とコラボで誕生した缶詰災害食

震災後の販路回復を目指す現在も、谷藤水産には大きな転換期。かつて鉄製のレトルト釜でサンマの煮魚を製造していたノウハウを活かし、冒頭の新商品開発室では日々新たな試みが繰り返されています。

**田山さん**「当社には元料理人や栄養士がいますので、彼らと相談しながら新商品の開発を進めていますが、味付けにはまだまだ改良の余地があります。これから時間を掛けて、もっと勉強していかないといけません」

通常、缶詰製品は大規模な工場で作られており、1日数万缶の生産能力を持つ工場も珍しくありません。しかし新商品開発室に導入された機材では、1日4人の稼働で1000缶ほど作るのがやっと。それでも自社で原料を持つ強みを活かして、価格ではなく質の高さで勝負します。

**田山さん**「うちはほぼ手作りなので、1缶あたりの販売価格は大手加工業者の作る缶の倍くらいの値段になってしまいます。ですから純粹に魚の質と味を見てもらうしかありません」

缶詰が主役の産学協同のプロジェクトも生まれました。田山さんが30年もの間OB副会長を務める地元の那珂湊（なかみなと）高校とのコラボレーションで、魚の缶詰を使用した災害食が誕生したのです。

このプロジェクトは、「栄養が偏りがちな災害食をおいしく栄養価の高いものにできないか」と考えた那珂湊高校の生徒たちが、水産原料を豊富に持つ谷藤水産に企画を持ち込んだことで実現しました。この缶詰は実際に販売もされ、周辺の自治体などが防災用に購入しているとのこと。

## とにかく勉強、勉強、勉強。

新たに導入した二重釜を活用して、コウナゴやシラスのつくだ煮なども作り始めています。

**田山さん**「とにかく一年を通して、味付けや調理方法を勉強しながらいろいろなことをやってみようと思います。その中から、私たちの会社の規模でできることを探していくつもりです。これまでやってきた干物とこれから始める簡便食品では、製造の過程で衛生面でも気をつけるポイントが異なります。そのことも勉強しないとイケません」

衛生面でも時代の変化に対応してきた谷藤水産は2013年に、食品衛生管理の基準を定めた「いばらきハサップ」の認証を茨城県食品衛生協会から受けました。

**田山さん**「衛生管理面については、パート従業員も含めて全員が意識を高めなければ維持することができません。若い人材の採用など、やるべきことは他にもたくさんあります。レベルアップするためには、まだまだ勉強が必要です」

田山さんの口から出てくるのは、最後まで「勉強」という言葉でした。



災害食として開発された「さんまの水煮」製品ラベルには那珂湊高校の生徒が考えたひたちなか市準公認キャラクター「みなとちゃん」が使用されている



二重釜で加工のバリエーションを広げていく



味付けを試行錯誤している「しらすのつくだ煮」



### 株式会社谷藤水産

〒311-1301 茨城県東茨城郡大洗町磯浜町 2579

自社製品：子持ちししゃも、開きホッケ、冷凍サンマ、冷凍さば ほか

◀ 谷藤水産会長の田山慶一郎さん（左）と息子で社長の秀幸さん（右）

# 創業 100 年をめざして新たな視点で 見出した商品開発

## まるさ商店

サンマ、イワシ、サバなどのみりん干し、シラス干し、干物、昆布の佃煮など、常時 20 品以上の加工品を工場を手づくりしているまるさ商店。現在、従業員数は 4 名、代表の鈴木仁さんが仕入れた魚を自宅に隣接した工場ですぐに加工。工場から車で 5 分の立地にある大津港に構える「ようそろ一物産館」内の直営店舗で販売するほか、北茨城市近郊で車での移動販売も行っています。移動販売を担当しているのは妻の恵美子さん。

その生產品数の多さには、店主の鈴木仁さんのこんなこだわりが込められています。

**鈴木さん**「鮮度にこだわって、朝仕入れたものをできるだけその日のうちに加工するようにしています。だから、何を作るかはその日の漁しだい。その日揚がった魚のなかからよいものを選んで、毎日作りすぎないようにするのも、おいしさを保つため。だから必然的に少量ずつの多品種になります。大量に仕入れて冷凍し、大量に生産する加工業者と差をつけるためには、自分がまめに足を動かして、家族で経営するまるさ商店としての強みをいかさなくては、と思っています」

そう語る鈴木仁さんの一日は本当にめまぐるしく過ぎていきます。

4 時前には起床して近隣の中央市場へ原料の仕入れ。帰宅後は店舗用の商品準備を始め、工場で指揮しながら加工品を製造、11 時に今度は大津港への仕入れ。工場での製造をしながら、合間に資材や材料の買い出し、16 時には店舗のパート従業員と交代し 17 時に店締め。市場が休みの日は、工場での製造に注力し、新しい製品の試作やアイデアづくりなども。さらに、工場が休みの日曜日はパート従業員も休みになるため、1 日店に立ちます。

直営店舗の「まるさ商店」には「手づくり」「自家製」「本日できたて」と書かれた加工品がずらりと並びます。



まるさ商店代表の鈴木仁さん  
自ら市場での仕入れ、工場での製造、  
店舗販売までを日々行う



大津港隣接「ようそろ一物産館」内に構える  
直営店舗「まるさ商店」



まるさ商店にずらりと並ぶ自家製の加工品  
各種みりん干しや佃煮が人気。消費者との対面販売は貴重な情報収集の場にも

まるさ商店は昭和5年。鈴木仁さんの祖父、磯吉さんが創業、当時は主に煮干し、イワシ丸干し、かまぼこやちくわなどを製造していました。仁さんの代になってからもシラス干し、煮干し、イワシ丸干しなどが主力商品。販売先は卸売市場主体で、店頭での販売は少量でした。

## 震災で仕入れ先を失う。 移動販売から始めた復活への挑戦

2011年の東日本大震災が起きるまでは、福島県いわき市の勿来（なこそ）漁港で原料の8割を仕入れていたという鈴木さん。地理的にも車で10分ほど近く、通常は1泊で行われることの多い底引漁で、勿来漁港は日帰りでの漁が多いため鮮度もよかったからだそう。少しでも鮮度のよいものを、という鈴木さんのこだわりです。

茨城県北東部、福島県との県境に位置する北茨城市、大津港。東日本大地震の当日、北茨城市では震度6弱、津波によって大津港はじめ、市内の太平洋沿岸部は大きな被害を受けます。地震と津波の被害で、工場と隣接する自宅は大規模半壊でした。しかし、北茨城は福島県との県境のため福島海域での漁が多く、地震と津波の被害よりもその後の原発事故による影響が大きかったといいます。

勿来漁港は操業停止に（現在は週2、3回の試験操業中）。仕入れ先を失ってしまいます。

**鈴木さん**「当時は本当にこの先どうしたらいいのかな、やっていけるのかなという不安しかなかったですね」

工場内の設備も多くが被害を受けて使用不能に。それでも、およそ3カ月後には、修理を終えて使える設備だけでみりん干しなどから製造をはじめ、車での移動販売を再開させました。

**鈴木さん**「とにかく動かないと、何も始まらないからね」

## 消費者から直接集めたニーズに合わせて新しい機器を導入

1年かけて工場の復旧作業を終え、生産能力は、震災前まで復活させることができましたが、原発事故による影響で、売り上げの回復はまだまだ途上です。「なにもしないままではいけない」。

そう思った鈴木さんは、茨城県内、栃木県、千葉県、東京都などで北茨城商工会主催などのイベントに出店するように。そこでまるさ商店の今後の事業展開のヒントを得ます。

**鈴木さん**「対面販売だったので、お客様と努めて話して要望を聞き取りました。そこで『少量だけ購入したい』『調理せずすぐに食べられるものがほしい』という声を多く聞きました。それに包装資材のひとつにしても、市場向けの卸売がメインだったそれまでとは、まったくニーズが違っていました。市場向けの資材には、大量に保管しやすくすることが求められますが、同じように発泡スチロールに商品を入れて持っていったら、『ゴミが出るしかさばるからいらない』と。それらの消費者の声を参考に、うちの商品に付加価値をつけようと思ったんです」

そこで、復興支援事業の助成金を利用して、焼き魚などを調理できるスチームオーブン、少量、单品ごとに小分けして真空包装できる密着真空包装機、少量でも効率よくシラスなどをゆでることのできる回転式蒸気釜を購入。

主力商品のひとつ「4枚入りさんまみりん干し」を1枚ずつの单品包装にして販売したところ、当初予想の1・5倍の売り上げとなりました。



震災前に使用していた釜は少量をゆでるのには向かないため、導入した回転式蒸気釜沸騰も短時間でできるためコスト面でもメリットが大きい



スチームオーブン調理済みの製品へのニーズに合わせて焼き魚などをつくる



密着真空包装機でサンマのみりん干しを包装する



並べて真空包装したものを1枚ずつにカット、冷凍して出荷

店舗ではすぐに食べる自宅用には包装しないままのもの、お土産や日持ちするものを、というお客様向けには真空包装したものを、とじつに細かいニーズに合わせて陳列しています。こうした対面販売だからこそ見えてきたニーズに合わせて、新商品開発を進めてきた結果、もともとは市場向けの業務用商品が売り上げのほとんどを占めていましたが、現在は店舗での小売り7割、移動販売2割という割合に変化しました。

**鈴木さん**「ニーズに合わせた商品開発がこれらの機械おかげでできるようになったので、残りの1割の売り上げを伸ばしていくこと。直接消費者に販売できる販路開拓が課題ですね。たとえば高速道路のサービスエリアの店舗の軒先を間借りして出店させてもらえないか、などを考えています。」

原発事故の影響で市場に卸してきた商品の売り上げは低迷しましたが、北関東自動車道が開通したのを機に、栃木や群馬からの個人のお客様が来るようになったそうです。

**鈴木さん**「毎月、買いに来てくれるお客さんもいて本当にありがたいですね。工場長のような存在だった母親が、平成24年に亡くなってから、工場、店舗、市場と行き来していると思うように指示が出せず、なかなかアイデアを形にできないこともあります。母と父が健在なうちにもっと、加工品のレシピをくわしく教えてもらっておけばよかったなと思いますね。でも、主力商品であるみりん干しは私、佃煮は妻が、しっかりとその味を受け継いでいます」

取材に伺った際、工場では「あじさんが焼」をつくっているところでした。

**鈴木さん**「この、あじさんが焼も今までは5個入りのものだけだったのですが、お客様からの要望に合わせて、1個ずつの単品包装も販売してみようと思っています」

さらに、鈴木さんは控えめな口ぶりながらこう話してくれました。

**鈴木さん**「保存料などの添加物は使っていません。大量生産して大量に卸すようなことはできないし、自然相手だから漁しだいで作れる商品もちがってくる。だから、スーパーなどに卸そうとすると、規格や条件が合わないんですよね。だけど、誰もが知る有名ブランドにはならなくても、一度食べて味の違いを知ってもらってまた食べたくなる、隠れブランドのような存在の店になれば、と思っています」



工場内の様子。少量ずつ多品種を作る



工場長のような存在だったという鈴木さんの母、ミヤ子さんが考案した「あじさんが焼」今後単品包装での販売を予定

## 創業 100 年を見据えて 人とのつながりで新たな活路を得る

これまでとは違う販売先、対面販売で集めた消費者のニーズに合わせて商品を開発していくなかで、製造に加えて新しい事業展開も見えてきたといいます。

勿来漁港で仕入れができなくなって通い始めた近隣の中央市場には、全国から魚が集まります。毎日足を運ぶうちに、人とのつながりもできはじめ、密着真空包装機を使ってうちの商品を単品包装してもらえないか、また少量包装した商品や簡便調理商品を市場に卸さないか、という話も出てきたそうです。

**鈴木さん**「毎日通ってきたからこそでしょうか。徐々にできた人とのつながりのおかげですね。被災後、なにかしなくてはと消費者の声を聞き新しい機械を導入して方向転換を図ったのですが、もともと行っていた製造卸し販売にも活路が見えてきました」

被災後、一度は「やっていけるのか」と途方にくれたという鈴木さんが支えにしてきた目標があります。

**鈴木さん**「昭和5年の創業からあと12年で創業100年を迎えます。今、私は63歳になりますが、それまではなんとしても続けるんだと思っています」

祖父の代から父と母、妻と守ってきたまるさ商店にしかできない味。被災後、新たな視点でお客様との会話、対面での販売を大切にしたら結果見えてきた、まるさ商店の付加価値。

創業100年を目標に、またその先も続くまるさ商店の付加価値を確かなものにするため、今日もまた明日も鈴木さんは、市場、工場、店舗と足を動かし続けていることでしょう。



### まるさ商店

〒319-1715 茨城県北茨城市関南町神岡下 378-2

自社製品：シラス干し、イワシ、サバ、サンマなど各種みりん干し、  
干物各種、シラスの佃煮、昆布の佃煮 ほか

# 大津港との「近さ」を武器にして、柔軟に商品開発に取り組む

株式会社カネト

茨城県の北端に位置する大津港。そこから車で数分の高台に、しらす・小女子の釜揚げを中心に、あんこう、メヒカリ、カニなど様々な水産物の加工を営む株式会社カネトはあります。

現在は二代目の社長・鈴木淳二さんと、息子の裕介さんを中心に経営。周辺では後継者がおらず廃業していくところも目立つ中、幼い頃から魚に親しみ、築地で仲買人もしていた裕介さんが家業を継いだのは自然な流れでした。

しかしその道のりは順風満帆とは言えませんでした。裕介さんがカネトに入社して、わずか2～3年で震災が襲ったのです。工場は高台にあったため津波こそまぬがれましたが、揺れはひどく、工場の冷蔵庫には大きなヒビが入りました。また大津港近くにあった裕介さんの住まいは津波にも見舞われました。



カネトの鈴木裕介さん

**鈴木さん**「幸いにも人的な被害はありませんでしたが、自分の家は傾いて住めなくなりましたし、隣の家は胸まで波が来るような状況でした。テレビで見るような感じの光景が本当に目の前に広がっていて、もう何と聞いていいか…。震災当時はとにかく生活のことで精いっぱい、仕事のことなど何も考えられない状況でした」

その後、大津港では操業規制がかかり、漁が再開したと言える状態になったのは震災から2年がたった頃。それまでは生産をするだけの水揚げがなかったため、大津港水産加工協同組合の臨時職員として働き、従業員の方にも自宅待機してもらっていたそうです。

**鈴木さん**「家業を継いだものの、まともに仕事を覚えないうちに震災が来て。焦っても大津港から船が出ないのでは、生産のしようがない。浜にあった組合保有の冷蔵庫の掃除などその時出来ることをしながら、皆でずっと船が出るのを待っていました。震災後1～2年は何も出来なかったんじゃないかな」



県内随一の施網漁港として年間数万トンの漁獲量を誇る大津港

## 「東北」ではないが、風評被害には直面

漁が再開し、生産自体が可能になってからも苦難は続きました。風評被害によって売上が大きく落ち込んだのです。裕介さんは淡々と自然体で語ってくれましたが、現在でもしらすの価格は全盛期の8割程度にとどまっていると言います。また、この土地ならではの苦労もあったようです。

**鈴木さん**「茨城はいわゆる被災地としては、あまり当事者ということが認知されていないというか…。あれは東北の地震でしょう？って、言われてしまうことも多いんですよね。でも市場での風評被害だけはものすごく浸透していて…。当時は何とも言えず、寂しかった。最近は、「うちは、そんなこと気にしないで買うから」って言ってくれる人も増えましたけどね」



車の後ろには「乗り越える、大津港」のステッカー

## 機械の導入で大幅な省人化を達成

市場での評価は徐々に持ち直してはいるものの、今はまだ全盛期の規模には追い付いていないとは言えません。そこで、カネトでは一念発起。平成28年度水産加工工業等販路回復取組支援事業を利用して、かねてから検討していた2つの機器を導入しました。その1つ目が「しらす・小女子用」の釜茹で・異物除去を自動で行える煮沸釜セットです。今まで全て人力で行っていた作業が自動化されたため、1人あたりの作業時間は3時間から2時間に短縮。製品の品質もより高まり、毎日4～5tのしらすを加工する上で、大きな戦力となっています。



釜茹で、異物除去までを自動で行える煮沸釜



しらすは8kg単位で冷凍し、卸売をしている

## 港に近く「直接仕入れ」ができるからこそ、リーズナブルに商品を開発できる

カネトの主力製品はしらす・小女子ですが、メヒカリ、タコ、カニ、あんこうなどの加工にも積極的に取り組んでいます。単一商材だけを扱う専門業者ではないカネトにとって「小回りが利く」ことは強み。その時々の水揚げにあわせ、柔軟に仕事を組み立てて行きます。

また信頼関係のある地元の漁港で直接魚を買い付けることこそ、様々な商品をリーズナブルな価格で提供できる秘訣。そのため買い付けには力が入ります。仕事の楽しさが一番味わえるのも「良い魚が買えた時」であると裕介さんは言います。

**鈴木さん**「例えばあんこうの底引き漁は7～8月の禁漁時期以外は、通年行われていますが、



タコの買い付け  
仕事で一番楽しいのは「良い魚が仕入れられた時」



この日水揚げされたあんこう。かなり大きなサイズのものも

そのなかでも禁漁前の6月頃までが買い時なんです。9月頃だと肝が小さくなるし、常磐沖のあんこうは一大ブランドなので、秋冬は価格が高騰してしまう。6月頃は肝のサイズも冬に負けないくらい大きく品質も上々なのに、需要が少なく割安。こういった時期に原料の買い付けを行うことにより、お客さんにはいいものを安く提供できるというわけなんです」

## 機械による省人化で、 新たな商品開発・販路開拓にも弾み

以前からの主力商品であるしらすや小女子は社長の淳二さんの担当ですが、あんこう鍋キット、メヒカリやタコのからあげなど新しい商品を開発したり、販路を広げるのは裕介さんが中心となっています。

**鈴木さん**「あんこう鍋キットは「ふるさと納税」用の商品としても人気みたいで、最近では色々な展示会などから多く引き合いをいただいています。業務用でも小売りでも対応できる商品だし、今後も色々なところと組んで販路を広げられればと思っています」

これらの新商品をより効率的に生産するため、カネトがもう1つ導入したのが「あんこう鍋の味噌用充填キット」です。秋冬のシーズン中はフル稼働となるそう。もともと3人で2時間かかっていた味噌を詰める作業ですが、この充填機の導入により、なんと1人が1時間作業するだけで同じ量を製造出来るようになり、大幅に生産力が向上しました。



ふるさと納税でも人気のあんこう鍋  
1kg / 4~5人前



粉をつけ揚げるだけの状態にしたメヒカリ、タコ  
業務用 (1kg)、小売用 (350g) とともに製造

**鈴木さん**「手作業でやっていた時は、味噌がべたつくので、1回ごとに振りおろしたり、既定の分量に合わせるため何度もやり直したりで、かなり時間がかかっていました。ホイップクリームの絞り袋を使うなど色々な方法を試したけれど、それほど効果がなくて。でもこの充填機だと、足で踏むだけで正確な分量を確実に入れられるし両手も作業に使えるので、ものすごく省力化されています」



秋冬のシーズン中はフル稼働する味噌用充填機

カネトの次期三代目で「専務」などと呼ばれることも多いという裕介さんですが、いただいた名刺には名前のみ。「肩書なんて、全然こだわっていなかった」と笑います。

頼りになるのは肩書きより、地元ならではのつながりや、その時々状況にあわせられる柔軟性。この軽やかさが、確実に販路を広げていっている理由なのかもしれません。



#### 株式会社カネト

〒319-1702 茨城県北茨城市大津町2200-11

自社製品：しらす・小女子の釜揚げ、あんこう鍋キット ほか

# “常磐物のシラスの味を守るために” 1台の装置が品質と生産力の向上を可能に

有限会社にん遍`ん

午後1時、工場内では、今朝大津港に水揚げされたばかりのシラスが、大きな釜で茹で上げられ、箱詰めされ、フォークリフトで冷凍室へ運び込まれていました。明日トラックで東京・築地市場へと出荷される釜揚げシラスです。



今朝、大津港で水揚げされたばかりの原料を加工した釜揚げシラス



釜揚げシラスを箱詰めして築地市場へ

今日までも作り続けられているこのシラス製品は、明治期に創業（会社設立は1981年）した当時からずっと主力商品として製造されてきました。

**村山さん**「例年、しらす生産は7月から忙しくなる季節だけど、今年は6月から水揚げが多く、茨城県内だけでも1,800トンくらい揚がったみたいですね。うちは、大津漁港と久慈浜漁港から100トン買い付けてフル生産でした。しらす干しが6割、かちり（ちりめん）が3割で関東中心、釜揚げしらすが1割で関西方面へ出荷しています」



代表取締役の村山祐一郎さん

と語るのは有限会社にん遍`ん5代目社長・村上祐一郎さん。

今では、忙しい日々が続く村山さんですが、震災の日からここまでに戻るには多くの苦労があったと言います。

## 1カ月で必死に工場を再建するも原発事故で漁の操業が停止に

2011年の震災では、仕入れを行っていた大津漁港も大きな被害を受けました。漁船が岸壁に打ち上げられたり、直売所が入る施設も津波により破壊され、休業を余儀なくされます。そしてその被害は漁港にほど近いにん遍`んの工場にも及びます。そして、地震の起きた3月は、ちょうど小女子漁のはしりの時期でもありました。

**村山さん**「側を流れる川から津波が上がって来てしまっ、工場は腰の辺りまで水が来ました。機械類も全部塩水に浸かってしまったので、使えなくなりました。トラック3台、フォークリフト3台もダメになりましたね。でもその時は、小女子の漁期が目の前に迫っていたので、それまでにはなんとか生産できる体制を整えようということだけを考えて、従業員一同力を合わせ、無我夢中で最低限の修理と片付けを行いました。当時はとにかく全員が必死でした」

しかし、この年は地震から引き続いて起こった原発事故の影響で漁自体が行われませんでした。大津漁港は震災後2年目に復旧し、漁業者も茨城県沖や福島県沖で操業を再開しました。しかし、福島県沖では試験操業を余儀なくされ、漁獲量は震災前に比べかなり少なくなりました。また、冷蔵・冷凍業者の数も減っており、水揚げされた魚の受け皿も少なくなっていたため、思うように仕入れができない状態でした。その間は冷凍室に保管してあった原料を使って、メヒカリの丸干しや各種干物などの作業を少しずつ行っていたといいます。

**村山さん**「震災から約7カ月後、2011年10月に、大津港併設の大津漁協市場食堂が再開したので、翌年の4月、よう・そろー物産館が再開するまでは、食堂の玄関の横にテントを立てて販売していました」

そして震災から3年目、これまで仕入れは大津港が中心でしたが、南下した久慈浜漁港からも仕入れを行うようになりました。現在の主力商品であるシラスは、大津港でピーク時は月間40トン、久慈浜で60トンを仕入れています。

## 画像処理検査選別装置導入により品質の向上と省人化を実現

原発の風評被害や大津港で続く漁獲制限などで、先の見えない苦境が続くなか、村山さんが販路回復に取り組むために平成27年度水産加工業販路回復取組支援事業を利用し、導入したのが、シラスの画像処理検査選別装置一式でした。

ちょうど、2014年ごろ、世間ではさまざまな加工食品への異物混入事故が頻発し、社会問題に。同年、シラスのパックのなかにフグの稚魚が混入し自主回収という事態が相次いだのです。

にん遍`んでは、同様の事故は発生していませんが、市場や消費者の目も厳しくなり、異物混入への対策に以前より多くの時間を割くようになりました。従来から使っている風力・振り式選別機をフル稼働させ、目視による選別の徹底を図りましたが、作業員の高齢化や、人員確保もむずかしく、作業・処理能力の低下が続きました。

**村山さん**「静電気で軽いものを浮かせて風で飛ばしていく方式なので、水分を多く含む釜揚げシラスには有効ではなく、振るいにかけることで、魚が傷んでしまうことも悩みでした。」

画像処理検査選別装置の導入により、そうした問題もクリアされ、また、これまで3、4人で半日かけて行っていた検品作業が1人に省人化でき、その分の労働力を、ほかの箱詰めなどの作業に回せるようになりました。



画像処理検査選別装置を使って  
釜揚げシラスの選別を行う

た。その結果、同じ量の製品を2時間程度短縮して生産できるようになりました。

色による識別ができる同装置。シラスには、白味が強いものから、黄味がかかったものまで個体差があります。市場では、釜揚げシラスやシラス干しは白くて細かいもののほうが需要が高いため、白いものだけを選別し黄味が強いシラスは、チリメンジャコとして出荷しています。

**村山さん**「画像処理検査選別装置を導入してから、選別の精度が上がったことにより、以前より高値で取引できるようになりました」



あらかじめ設定した数値から外れたシラスだけがエアで下に落とされ、形と色がそろったものだけが残る

さらに、同装置が新たな販路の開拓にもつながる付加価値となったそう。

**村山さん**「これまで水戸市場（茨城県）での取引はなかったのですが、水戸市場でも同じ装置を持っていて能力を知っているので、『この装置を使っているならうちも取引してほしい』と言われました。」

このほかにも、潮の関係で海の小さな生物が混ざりやすい地域で水揚げされた小女子も、他社では除去が難しく取扱い不可となっていたそうですが、当社ではきちんと除去できると評価され、取引が増えました。

また、「画像処理検査選別装置を持っているなら」と選別および検査のみを請け負う、という新たな仕事も開拓できたと言います。

**村山さん**「たしかに単価も作業効率も上がりましたが、まだまだ課題はありますね。精密機器なので、設定が非常にむずかしい。厳しく色を設定すれば多くはじかれ、目減りします。シラスの尾の部分の微妙な黄色に反応したりもするので。今後はこの装置をもっと使いこなして、どこに持っていってもうちの商品は安心ですと自信をもって言えるようにしたいですね」



工場の前で天日干しされたコウナゴ  
3時間程度で色が変わり旨みが凝縮する

そのために、最終の検品作業にも村山さんが必ず立ち会い、人の目できちんと確認しながら、設定による選別の結果を検証し試行錯誤するという作業を続けています。

## 常磐物のシラスの味を守るために

同社では一年を通じての仕事をつくるための商品作りにも積極的に取り組んでいます。シラス漁は例年、春シラスと呼ばれる5月～7月、秋シラスと呼ばれる8月～9月が中心。シーズンを外れる10月以降は煮干しや丸干しなどを生産しています。

それ以外の季節にもきちんと工場を稼働できるように、焼メヒカリや唐揚げ、佃煮など村山さん自らがレシピを研究、工場で調理、パッケージまでを行い直売所で販売しています。人気なのは、ヤリイカの唐揚げや、オリジナルの干物や加工品のなかから好みの商品を発泡ケースいっぱい詰め放題できて2000円という商品です。



メヒカリの加工品も多種生産。写真は焼メヒカリ  
おもに店舗で販売している



大津港に併設するよう・そろ一物産館の店舗



メヒカリの唐揚げなどの加工品のほか、シラス干しやチリメンジャコなど、約30品の商品が常時並び、リピーターも多い



現在の直売店の売上は震災前の3割程度という同社。依然として原発事故の風評被害の影響が大きく残るのが北茨城エリア共通の課題ですが、村山さんは先を見据え、これからの課題をこう話します。

**村山さん**「必要な都度、機械を導入してきましたが、今後は、それらをラインでうまくつなげて効率化を図り、HACCPへの取組みも進めていきたいですね。昔から、“常磐もののシラスは味がいい”と言われてきました。直売所でも、お客様が、ここのシラスは食べ応えがあ

り魚の味がちゃんとすると行って、リピーターが増えています。食べてもらえれば違いが分かってもらえるので、安心安全な製品作りを徹底していきたいです」

“常磐もの”の味を守るため、にん遍`ん五代目村山さんは、これからもこの地でしか生み出せない美味しさを作り続けていきます。



#### 有限会社にん遍`ん

〒319-1713 茨城県北茨城市関南町仁井田 291-1

自社製品：シラス干し、釜揚げシラス、ちりめんじゃこ、煮干し、丸干しなど

---

**被災地で頑張る加工屋さん Vol. 2** 平成 29 年 9 月発行

発行：復興水産加工業販路回復促進センター  
全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）  
公益社団法人日本水産資源保護協会  
一般社団法人大日本水産会  
東北六県商工会議所連合会  
<http://www.fukko-hanro.jp/>

制作・編集：復興水産加工業販路回復促進センター  
全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）  
ライター 香川 誠 大武 美緒子 柴田 佳代

---



この印刷物は、環境に配慮した紙とインクを使用しています。



リサイクル適性<sup>Ⓐ</sup>  
この印刷物は、印刷用の紙へ  
リサイクルできます。