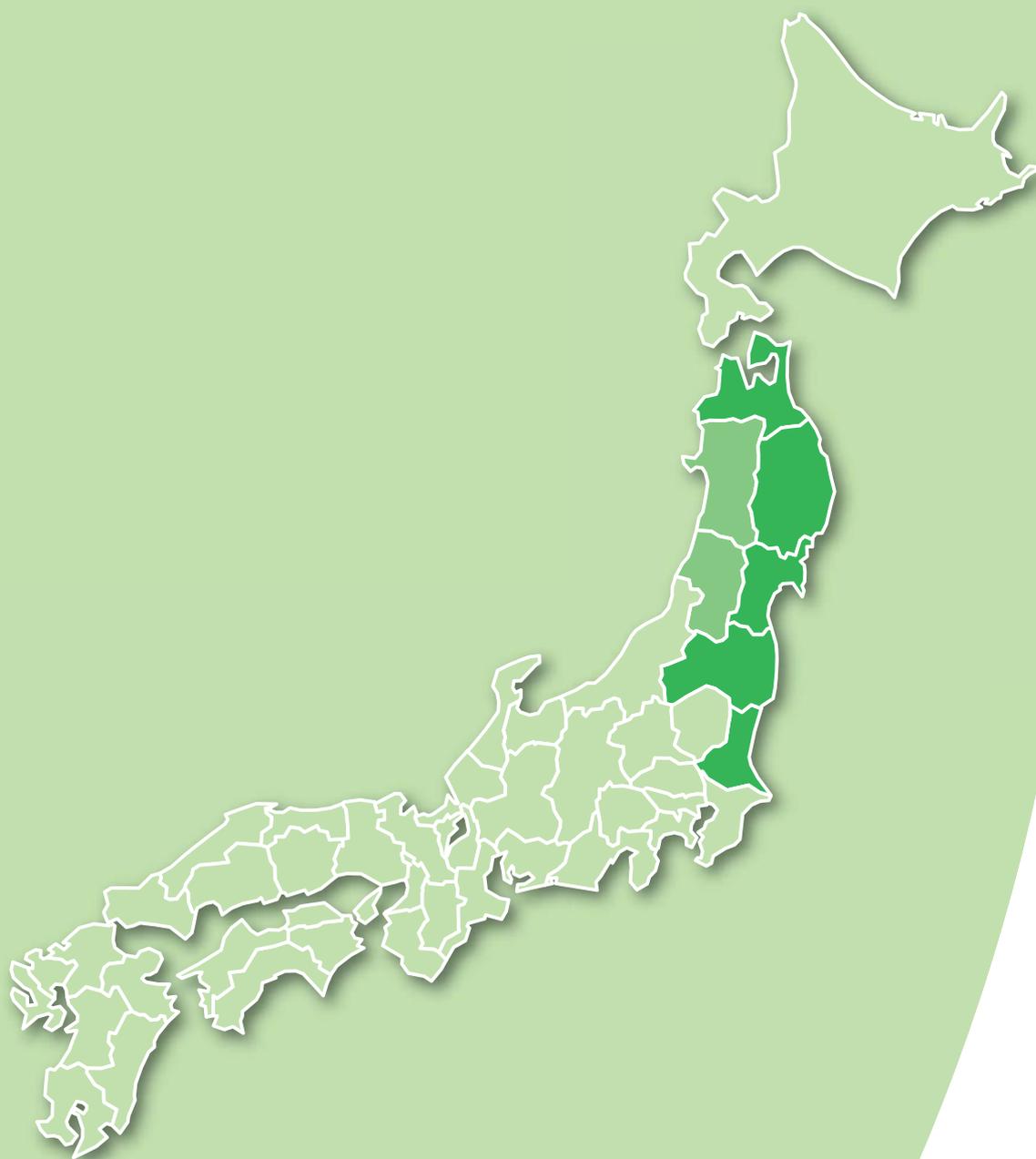


平成 28 年度

水産加工業等販路回復取組支援事業

# 事例集



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

1

水産加工業等販路回復取組支援事業とは ————— 02

2

平成 28 年度採択者分布マップ ————— 03

3

事例紹介 ————— 04

    実施者インデックス ————— 04

    事例紹介 ————— 10

平成 28 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析 ————— 63

## はじめに

東日本大震災によって被災した被災地の水産加工業においては、被災した施設のそのものの復旧は進みつつある一方で、加工業者等の直接の声である「復興状況アンケート（第4回）」（平成29年2月27日水産庁発表）でも分かるように、生産能力の回復に比べ売上の回復の程度が遅れており、失われた販路・売上の回復等が課題となっています。

当センター（注1）は、「復興水産加工業等販路回復促進事業」の実施主体として、販路回復に向けた取組を行う被災地の水産加工業者等をサポートし、実情に応じた柔軟な支援を行っております。

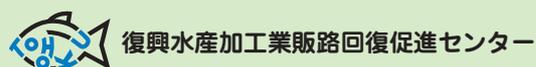
平成28年度は、前年に引き続き次のような支援を実施いたしました。

- 1) 復興水産販路回復アドバイザーによる指導事業の実施。
  - ・69名のアドバイザー（平成29年3月現在）により、被災地の事業者156社に販路回復アドバイスを実施。
- 2) 東北を中心に、販路回復に関連したセミナーを計38回実施。
- 3) 東北復興水産加工品展示商談会を、平成28年6月7日より2日間、仙台市で開催。
  - ・出展者は118社、来場者は約5,000人（2日間延べ数）、個別商談会は600商談実施、セミナー参加者は328人。
- 4) 被災地の水産加工会社57社に対し、水産加工業販路回復取組支援事業を実施。

この取組支援事業において多かったのは、販路の回復・新規創出のために必要な①労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器等の導入、②品質・生産力向上を図るための機器等の導入、③新商品開発等のために必要な機器等の導入を支援する取組であり、このような機器整備が件数構成比で全体の76.4%を占めており、次いで、商談旅費・出展経費となっています。

このことから、被災地の水産加工品の販路回復・新規開拓への対応施策、営業活動の拡充方法、被災地の人口減少にともなう生産現場での労働力不足の解消対策や、棚の喪失による被災地の水産加工品の売上減少等が、喫緊の課題となっており、本事業が、これらの課題に取り組む事業者を支援する有効なツールになっていることがうかがえます。

ここで紹介しています事例が、被災地で同様な課題に取り組まれている事業者の今後の取組の一助となることを期待しております。



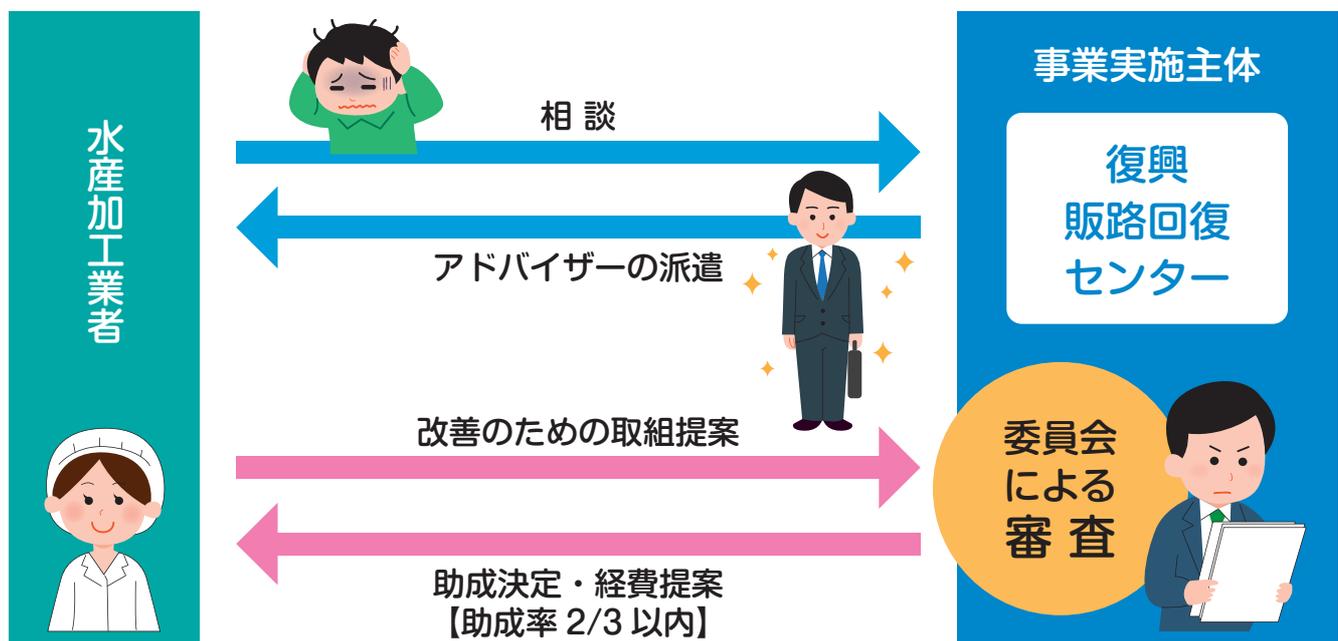
注1) 平成27年4月より、全国水産加工業協同組合連合会、(公社)日本水産資源保護協会、(一社)大日本水産会及び東北六県商工会議所連合会は、東日本大震災の被災地における水産加工業の復興を支援することを目的とした共同事業体「復興水産加工業販路回復促進センター」を結成しました。

## 水産加工業等販路回復取組支援事業とは

東日本大震災によって被災した水産加工施設の復旧は進んできた一方で、失われた販路の回復が課題となっています。このため、復興販路回復センターでは、被災地の水産加工業者等から申請された販路回復に向けた取組提案を委員会によって審査し、承認された取組について、支援を実施いたします。

尚、改善のための取組提案にあたっては、事前に「復興水産販路回復アドバイザー」による個別指導を受ける必要があります。

### 1. 支援事業の流れ

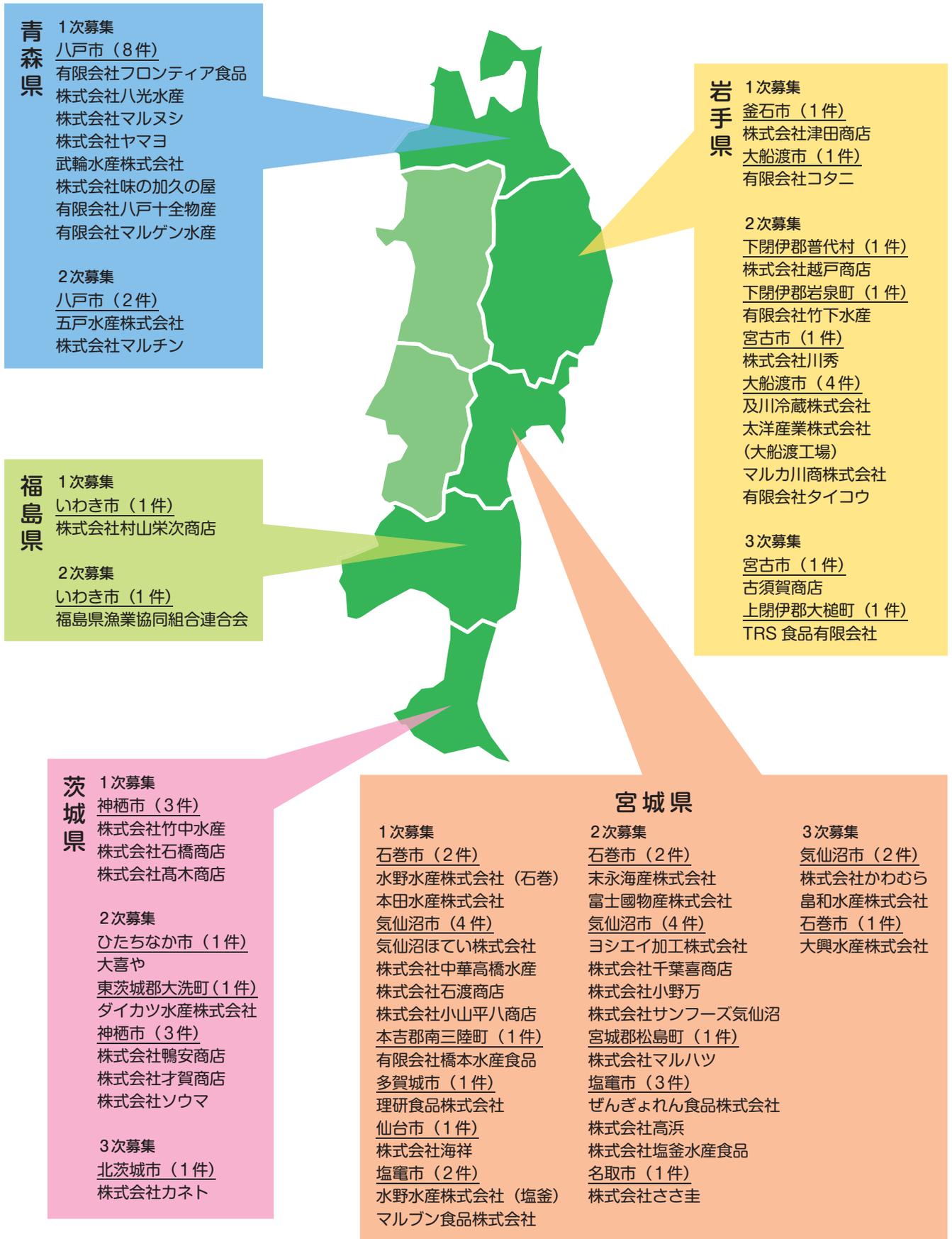


### 2. 助成対象経費 (10 項目)

尚、下記①～⑩について、2/3 を上限として助成を行います。

- ①新商品開発等のために必要な加工機器の導入経費、資材費等
- ②販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等
- ③労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器
- ④冷蔵庫保管経費及び倉庫等保管経費
- ⑤原料調達に必要な運送経費
- ⑥マーケティング調査経費
- ⑦コンサルティング経費
- ⑧商談旅費、展示会出展経費等
- ⑨新商品開発支援経費
- ⑩その他、販路回復等の取組の実施に必要と認められる経費

# 平成 28 年度採択者分布マップ



## 実施者インデックス

## 1次募集 (25件)

県名	社名	概要	ページ
青森県	有限会社 フロンティア食品	震災後、売上回復のため水産加工部門に力を入れてきたが、さらに売上回復を目指すため、人手不足により注文に対応できていなかったコンビニ商品向けの切身加工をライン化することで、十分な生産量を確保し、売上の回復を図る。	49
	株式会社八光水産	更なる販路回復のため、水揚げが回復しつつあるイワシ、小型サバ等の利用を進める上で、選別ラインに課題があったことから、販売先のニーズに応えるため、小型魚等を段階的に選別できる体制を整えるとともに、省力化を図り販路を回復する。	48
	株式会社マルヌシ	非効率的であった生産ラインに省人化機器を導入することで、自社加工のしめさば原料及び冷凍品の製造工程の効率化を図り、生産力の増強並びに競争力をつけ販路の回復を図る。	33
	株式会社ヤマヨ	売上を回復するため、需要のある鮭鱒類の注文に対応できるだけの製造ラインを構築するため、省力化機器の導入により生産効率を向上させ、鮭鱒類の拡販・販売増を目指す。	14
	武輪水産株式会社	消費者に支持されるパッケージや少人数家庭に対応する適切な量目に加工可能な機器の導入を行うことで、小型サバ等の筒切りレトルト商品を開発し販路の回復を図る。	12
	株式会社味の加久の屋	震災による人手不足から非効率な製造ラインとなり、注文に応じられなかったことから、自動化ラインの導入により生産量の増強、効率化による競争力を向上させることで、主力商品（ホタテ、氷頭、カ二等）の拡販を行い売上の回復を目指す。	32
	有限会社八戸十全物産	売上回復のためコンビニ等への販売に力を入れてきたが、震災前の売上高に戻すためには更なる衛生基準の改善、加工の効率化が必要であるから、そのための整備を行い販路の回復に努める。	48
	有限会社マルゲン水産	冷凍機を導入し、サケフィレ、タラフィレ等の冷凍品の品質を確保するとともに、自動鱗取り機の導入により作業時間を短縮し、鮮度維持を図ることで販路の回復を目指す。	49
岩手県	株式会社津田商店	学校給食等では、放射能による風評被害が払拭できずにいるため、安心安全を訴え拡販を行うとともに、慢性的な人手不足に対応するため、機器による効率化を図り生産能力の向上を目指す。	16
	有限会社コタニ	販路拡大を進めるにあたり課題となっている生産の効率化を図るため、機器の導入による作業の効率化を進めるとともに新商品を開発し、さらに商品パンフレット製作等による宣伝を行うことで、震災前の売上回復を目指す。	52

県名	社名	概要	ページ
宮 城 県	水野水産株式会社 (石巻)	震災後、風評被害等で販路及び売上も減少した中で、営業等によりいくつか新規取引を開始したが、更なる販売回復に向けて、大手コンビニ向け出荷が対応可能なレベルの機器を導入することで、新規販路を開拓する。	37
	本田水産株式会社	地元で漁獲されるアナゴを煮アナゴに加工。また、かきエキスの製造を機械化し、震災により失われた販路を回復する。	54
	気仙沼ほてい株式会社	震災後からの慢性的な人手不足、熟練工の高齢化による担い手不足を解消するため、省人化機器を導入することで効率化を図り、生産拡大を行うとともに、これまでニーズがあったものの、生産できなかったカツオ等の商品を生産することにより販路の回復及び売上の回復を図る。	40
	株式会社中華高橋水産	震災以降流通のストップや風評被害によりサメの価格が下がり、売上も落ちることとなった。このことを受けて、これまで付加価値のなかったさめ肉の新商品を開発し拡販を図るとともに、さめ食を推進するためサメ肉の機能性（コラーゲン、アンチエイジング効果）を周知することで、販路回復を行う。	56
	株式会社石渡商店	震災による人手不足から、製造ラインが効率的でないため、省人化、効率化等を図り生産体制を強化し、また既存商品である「気仙沼完熟牡蠣のオイスターソース」等に続く新商品開発を行い、販路の回復を図る。	54
	株式会社小山平八商店	風評被害の影響もあり販路が回復しきれていない。これまでの売り先とは別の量販店等への販路を開拓することを目指すため、衛生面の強化、歩留改善、省人化等による効率化を図り、サンマ、イワシ、カキ等の商品力を向上させることで、売上を回復する。	38
	有限会社橋本水産食品	テストマーケティングを踏まえ、当社の強みである百貨店顧客層をターゲットに新たな昆布巻き等を開発し、地元百貨店のテナント展開を軸に百貨店への新規参入を目指す。	57
	理研食品株式会社	震災後、風評被害等により大幅に販路を失った三陸の海藻類について、冷凍海藻商品や小分けパック商品等の開発により家庭向け、老人ホーム向け等に出荷し売上の回復を目指す。	43
	株式会社海祥	販売量の回復、新規取引先の獲得のため、高性能な異物選別機、省人化機器等を導入することで、製造ラインの効率化並びに商品品質向上を図る。さらに、コンサルタント等の指導を受けて震災で失われた販路の回復、新規の開拓を目指す。	44
	水野水産株式会社 (塩釜)	大手メーカーによる寡占化等により販路が回復しきれていない状況を打開するため、人気の手作り商品の生産量をメーカーと共同開発した省人化機器により確保することで、量販店等への出荷を可能にし、販売の拡大を目指す。	24
	マルブン食品株式会社	震災後、大手蒲鉾メーカー等により奪われた量販店等の販売先を回復するのは難しいことから、新たな販売先として中食、外食向けの商品の製造ラインを強化するためラインの一部自動化を行い、新規販路を開拓し、売上増を目指す。	58

### 3 事例紹介

県名	社名	概要	ページ
福島県	株式会社村山栄次商店	水揚げが回復している小名浜港のサバ、イワシ等の冷凍加工のための製造機器等を導入し、日産製造量をアップさせることで拡販に繋げる。	60
茨城県	株式会社竹中水産	従来の取扱商品では風評被害等による販路を回復するのは難しいため、イワシ、サバ等の煮魚、シメサバ等の新商品を開発し、販路の回復を図る。	47
	株式会社石橋商店	需要があるもののそれに見合った対応ができていないことから、主力商品である冷凍イワシ、サバ等の製造ラインを整備し、輸出向けの衛生基準、加工時間短縮による鮮度維持、増産体制等を整え、輸出向けを主体に新たな販路を開拓する。	62
	株式会社高木商店	サバの小型化、イワシの水揚げ増などに対応するため生産ラインを整備。冷凍機を増設し、輸出、加工向けの販路の開拓し、販売を拡大する。	62

#### 2次募集 (26件)

県名	社名	概要	ページ
青森県	五戸水産株式会社	震災被害から復旧したものの、労働力の不足により注文に応じられず、販売機会を逃している状況を打開するため、省人化機器の導入により労働力不足を補い、更なる生産の拡大、経営の安定化を図る。	10
	株式会社マルチン	得意先の事業停止、事業縮小による売上減少を打開するため、省力化・省人化のための最新加工機器等を導入し、現在、県外メーカーより仕入れ、販売しているレトルトいかめし、蒲鉾等を自社製造し、既存製品の販売先である問屋等へ営業・販売することで、売上の回復を図る。	50
岩手県	株式会社越戸商店	現在の生産設備では、機器の能力や労働力不足等により、主力商品の生産能力が限界となっているため、生産能力向上・維持のための機器を導入することで、事業戦略の要である主力製品の知名度やブランド力を上げ、販売数量の増加及び販路拡大を目指す。	50
	有限会社竹下水産	原料処理コストの低減、歩留り向上による材料費の低減、製品の均一化と合わせ生産能力の増強によって得意先の減少による売上減少を打開するため、省人化機械等の導入を行い、販路回復を図る。	34
	株式会社川秀	これまでは業務用の販売を中心に行ってきたが、原料価格の高騰と風評被害により、売価を上げにくくなったことから売上が回復しない。このため、新たに消費者が利用しやすい商材として、個食パック、少量パック商品を新市場へ販売するために、機器を導入し売上を伸ばす。	51

県名	社名	概要	ページ
岩手県	及川冷蔵株式会社	震災後様々な新製品を開発したが、統一感がなく、ブランドとして訴求できていない。また、衛生管理の改善等への対応不足から売上回復になかなか繋がらないことから、コンサルタントの利用による販売ブランドの確立及び衛生機器の導入による衛生面の改善を行うとともに、既存商品である「もちだんご」シリーズの製造コストを削減するために機器を導入し、販売拡大を図る。	35
	太洋産業株式会社 (大船渡工場)	従来水揚されている魚種と水揚が増加している脂質の高いブリ等の魚種を活用し、他社には真似できない高付加価値新商品を開発し、販路回復を図る。	53
	マルカ川商株式会社	震災による被害により売上が激減したが、施設の復旧後、販路拡大に努め成果を上げてきた。さらに販路を拡大するため、省人化機器を導入することで省人化を図り、生産性の向上・効率化を図ることで生産量・販売量を増大させる。	36
	有限会社タイコウ	震災により減少した売상을回復するため、新商品開発のための機器を導入することで、老介護等の高齢化が進む農村等に簡便で栄養価の高いレトルト食材のセットを販売し、売上の回復を図る。	53
宮城県	末永海産株式会社	拡販が見込まれる商品がある中で、手作業での製造量では既存の販売先への供給しかできず、新市場開拓に対して展開が困難な状況になっていることから、自動ラインを設置することで生産量を増やし、新市場への販路を開拓する。	18
	富士國物産株式会社	風評被害及び震災後の労働力不足による生産不足から売上が回復できていないため、コンサルタントの利用による工場生産効率の改善、省人化機器の導入を行い注文に対応できる体制を整え、販路を回復する。	20
	ヨシエイ加工株式会社	問屋筋は特に震災時のように品物が滞ることのないよう、危機管理のため取引業者を分散する意向があり、思うように売上が回復しないことから、機器を導入し、新商品の開発を行うとともに、新商品の受注増に対応できる体制を整え、販路を拡大して売上を回復させる。	56
	株式会社千葉喜商店	現在、製造した加工品を凍結することができないことから、鮮魚出荷のようなその時々市場価格に変動される不安定な商売を余儀なくされてきた。このため、凍結機を導入し、計画的な冷凍加工品の生産を可能にすることで生産の安定性確保と商品力を強化し、売上回復を目指す。	55
	株式会社小野万	販促活動により、市場での販路が回復しつつあるが、現在の人員での増産は難しいことから、生産効率の改善のための機器を導入し、効率的・安定的な生産体制を確立する。これにより新規取引先開拓と新製品開発による受注の拡大を行い、販路の拡大とその維持を目指す。	55

### 3 事例紹介

県名	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社 サンフーズ気仙沼	震災後の売上高は、震災前の5割程度に留まっていることから、新たな加工機器の導入による新商品開発、省力化体制の整備を進め、前浜原料の優位性を活かした低次加工による高付加価値化と従来商品との差別化商品の創出等により新需要開拓を総合的に進め、新規販路の拡大及び売上の回復を図る。	22
	株式会社マルハツ	福島原発の風評被害等から、売上減少を余儀なくされていることを受けて、現在の人員で売上及び収益を増強させるため、手動作業部門に機器を導入して作業効率化を図り、売上増大を図る。	57
	ぜんぎよれん食品 株式会社	顧客からの小型魚の骨とり製品製造要請に対応するため、小型魚の加工が可能な機器を導入する。また、人手不足が続いていることから、既存の機器の生産性を高めるための機器を導入し、省人化を実現することで増産可能な体制を構築し、販売増に繋げる。	41
	株式会社高浜	地場の農産物や海産物を使用した既存品にない形状や食感、包装形態の商品を開発するとともに、地域ブランドとして認知度が高い商品を利用した新商品の開発を行うことで、販路を拡大し、売上回復を目指す。	42
	株式会社塩釜水産食品	震災により失った販売先を確保するため、作業の滞りをなくし、効率の良い作業ができるようにするための省人化機器の導入を行うことで、生産量のアップを行い、新しい販路を開拓し増収することを目指す。	58
	株式会社ささ圭	注文数が増えた現在、人手不足により注文を制限する場合もあり、販売機会を逃すという問題が発生している。売上を震災前の水準に戻すためには、出荷能力の強化を早急に整える必要があるため、省人化のための機器を導入することで、生産量増加による売上高増加を目指す。	59
福島県	福島県漁業 協同組合連合会	福島県産水産物の評価は、他産地と比較して価格的に低い評価しか得られておらず、売上回復が難しいことから、付加価値を向上させ差別化した商品を開発製造するとともに、省力化機器の導入を行い、注文に対応できる体制を整え、販路回復を目指す。	26
茨城県	大喜や	放射能による風評被害の影響から売上が減少したが、自社商品の需要が高まり、安定的な生産性を求められていることから、生産性の向上並びに品質の安定化を図るために機器の導入を行い、煮干しや出汁用の商品を製造し販路回復を行う。	61
	ダイカツ水産株式会社	平成27年度に本事業を活用してフライのパン粉付け機等を導入し、フライ事業を開始し、好評価を得ているが、さらなる付加価値向上のために、氷温熟成のための機器を導入し、他社にない商品をラインナップすることにより、売上の向上を図る。	28

県名	社名	概要	ページ
茨城県	株式会社鴨安商店	衛生管理の見直しやサイズ選別の厳格化、顧客別表示対策等を行わなければ、更なる販路回復ができないため、機器等を導入することにより、衛生管理、重量精度、品質管理等顧客からの要求に対応できる体制を整備し、販路と売上の回復を目指す。	45
	株式会社才賀商店	震災以降、原発事故の影響により生産量の減少や既存顧客を失ったことで売上が減少。このため、輸出用冷凍魚の品質向上機器や大型魚凍結機器を導入し、東南アジア向けの高品質な養殖餌料や加工原料の輸出及びビンナガやカツオなど大型魚の委託凍結を行う等、海外からの注文に対応できる体制を整え、販路回復を図る。	30
	株式会社ソウマ	取引先からの注文に対応できないため、機器を導入し、省人化を図るとともに、簡便商品の製造開発を行い、コンサルタントの協力の下、販路回復・売上向上・経営改善を図る。	46

### 3次募集 (6件)

県名	社名	概要	ページ
岩手県	古須賀商店	震災後、昆布巻原料の鮭の価格の高騰、風評被害等により売上額が大幅に減少したことを受けて、省力化、効率化を図るとともに、わかめ佃煮等の瓶詰め製品や揚げ物等の新商品開発のための機器を導入し、商品アイテムを増やして、販路の拡大を目指す。	51
	TRS 食品有限会社	被災地における労働力不足、風評被害等により売上が減少していることから、機器等の導入により、生産性・品質を向上させるとともに、新商品開発を行い、販売増につなげ震災前の売上回復を目指す。	56
宮城県	株式会社かわむら	工場の生産能力は回復したものの、従業員の確保が困難であり、注文に対応した製造ができていないことから、省力化、効率化による増産体制を構築のための機器を導入し、異物除去の精度を上げ、販売エリア等の拡大を図り、販路の拡大を実現する。	39
	畠和水産株式会社	震災により従来の取引先への販売ができなくなり、取扱が大きく落込んでいることから、サンマ、イワシ等の塩焼き製品等の新商品を開発・製造し、量販店等の販路を開拓し売上増につなげる。	59
	大興水産株式会社	生産能力は震災前の水準に回復し、営業活動を行ってきたものの、風評被害等により売上が回復しきれないことから、生産効率の向上と省人化を図るための機器を導入し、増産体制の強化、人員不足解消を行い、売上回復並びに販路拡大を図る。	60
茨城県	株式会社カネト	震災によるブランクと風評被害等により売上が減少したが、営業等により注文が増えつつある。このような状況の中、注文に対応するための更なる生産力の向上、省人化等を行うための機器を導入し、生産増等により売上増を図る。	61

# 省人化、商談・展示会出展による販売機会の創出

五戸水産株式会社  
(青森県八戸市)  
URL : <http://www.gonohe.co.jp/>

## 抱えていた課題

### ● 労働力不足が招くチャンスロス

展示会出展等の営業活動の中で一定の評価は得ているものの、労働力不足の中、営業部門の人員を製造部門に流用し生産を続けているため、セールス面、生産面においても現状維持が精一杯で新たな注文に応じることができず、販売機会を逃している。作業の効率化を図るための見直しを行い、営業活動と生産活動の両輪をバランスよく廻していく必要がある。

## アドバイザーからの助言

- ・業務用市場への本格参入、受託加工業務などが拡大している状況の中で、さらなる生産の拡大、経営の安定化が必要。
- ・このため、稼働率の向上が必要となった「乾燥機」関連の省力化及び省エネ化、業務用分野のさらなる販路拡大、受発注業務のIT化促進が課題である。

## 課題解決へのアプローチ

### ● 新商品の継続的投入

商談会・展示会で、イカ軟骨加工品等の新商品に試作開発を継続して行い、原料高騰・不足の時でも継続した商品の開発で、既存市場と新規市場を確保していく。

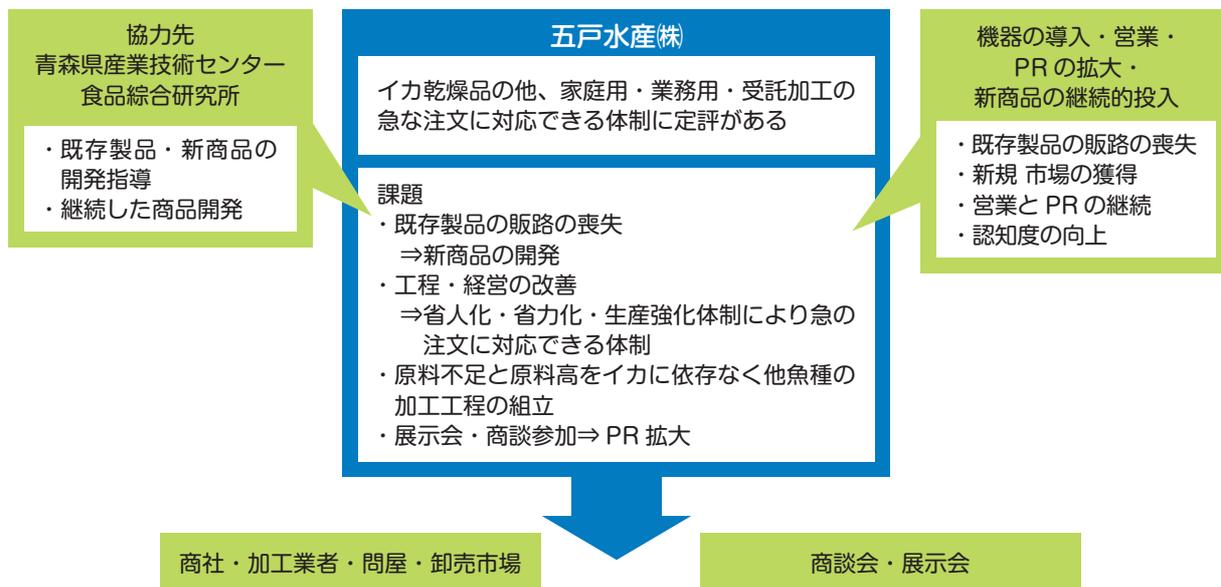
### ● 機器の導入による省人化・省力化

省人化・省力化のための機器を導入し、さらなる作業の効率化を図ることにより、労働力不足を解消及び注文に対応できる体制づくりを行うことで、震災による影響からの売上回復をはかり、震災前の売上水準に戻すことが課題である。

### ● 営業・PR 機会の拡大

商談会・展示会への積極的な参加を行い、継続したPR活動を行う。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 機器導入による省人化・作業時間の短縮

温風乾燥機に送風機整流板・排気ファンインバーター・温度調節機で風力・風量・温度の自動制御を実施し、もともと4名で行っていた乾燥作業が、2名でできるようになった。

また、製造・出荷等工程の手作業での製品の包装梱包・移動、原料の搬入はローラーコンベア関連機器の導入により、5名だった作業者を4名まで省人化。さらに作業時間の短縮にも繋がった。

### ● 新商品の継続的投入及び展示商談会等でのPR

委託加工向けの商談会・展示会に参加し、イカの軟骨、トンビの加工品、そして今まで加工歴のなかった「どすいか」のPRを行った。特に業務用素材や比較的安価な軟骨が注目を集めた。新商品については、新規顧客5社・既存顧客2社と商談が決まり、また、加工技術が評価され、委託加工の依頼を新規で5件獲得した。



ローラーコンベア



展示会の様子

# 小型サバ等を活用した簡便商品の開発

武輪水産株式会社  
(青森県八戸市)  
URL : <http://www.takewa.co.jp/>

## 抱えていた課題

### ● 第3工場の稼働率向上

東日本大震災の津波の被害が大きかった第3工場は「中小企業等グループ施設等復旧整備補助金」の活用により復旧し操業を再開する事ができたが、震災前の主力製品であった OEM のエビ加工を失い、代替製品の製造を行った。しかしながら工場の稼働率は低迷から脱する事ができずにいる。

### ● 小型サバ等の高付加価値化

2015年秋から漁獲の大半を占めるこれまで利用価値が低い小型サバ等の活用。

### ● 売上の回復

新しい生産機器を導入し新商品を開発し販売する事により売上の回復。

## アドバイザーからの助言

### ● 小型サバ等を活用した新商品のパッケージデザイン、量目等について

従来品は、身が崩れやすいパッケージで、容量も多い(250g)ので、包装容器や少容量にする等見直して、より簡便性を高めた差別化商品の開発が必要。

## 課題解決へのアプローチ

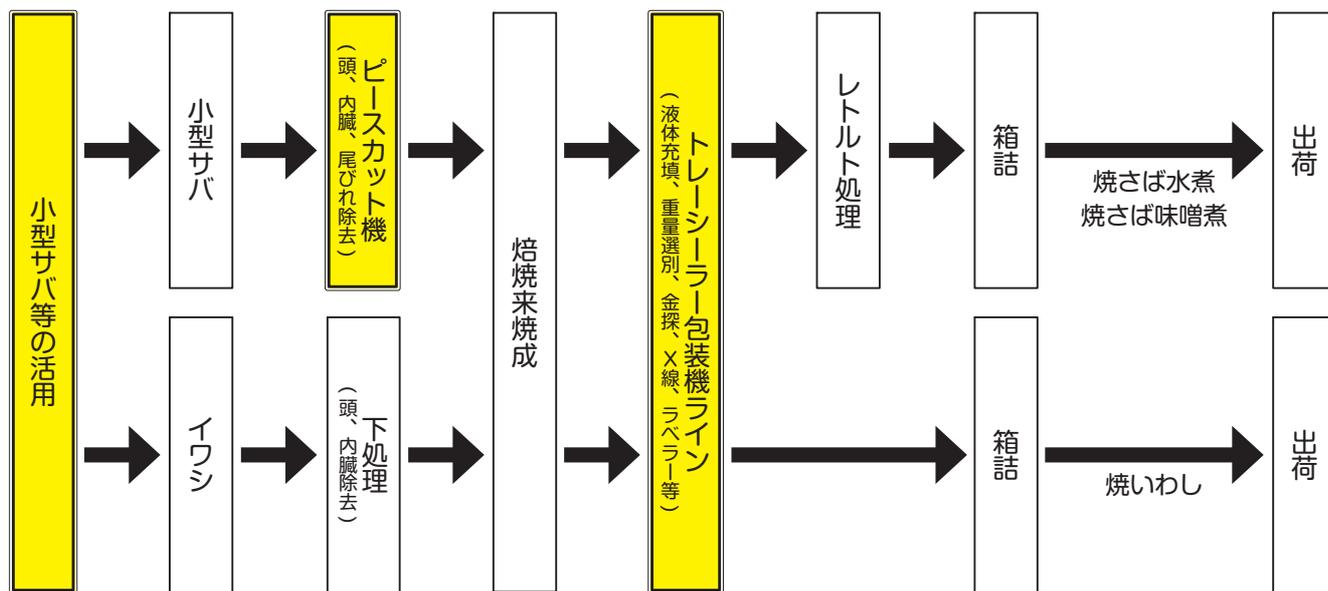
### ● 新規生産ライン整備

省力化による稼働率向上。

### ● 新商品開発と販売

新たな商品アイテムの開発ならびに販売を行い売上回復を図る。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 機器導入による差別化商品の製造・販売を行った。

利用価値の低い小型サバ等を活用するため、ピースカット機、トレーシーラー包装機等を導入し、新製品の製造ラインを立て直し、簡便性を高めた差別化できる商品を製造した。

焼さば水煮、焼さばのみそ煮等を製造し、量販店、スーパー等へ6万パックを超える販売を行った。これらは、販売先からも高評価であり、今後はこの他に、しょうゆ味、アヒージョ等シリーズの展開も検討している。



ピースカット機



自動トレーシーラー包装機

<簡便性を高めた差別化商品>



液体充填機



焼さば水煮



焼いわし

# 生産体制整備による定塩鮭鱒製品の販売強化

株式会社ヤマヨ  
(青森県八戸市)

URL : <http://www.yamayo.info>

## 抱えていた課題

### ● 震災後の風評被害や原料不足による売上低迷と労働力不足

八戸に水揚げされる原料を使った製品を主力商材としていたが、震災による風評被害並びに八戸港で水揚げされる原料減少による原料単価の高騰により、売上が低迷。

また、主力製品であるしめ鯖向けの原料の適正サイズの水揚げが少ないため原料高となっている。そのため、原料数量が比較的安定している鮭鱒の販売に注力したいが、人手不足等により、需要のある商品に対する取引先からの注文に応えられず欠品を招いている状況。

## アドバイザーからの助言

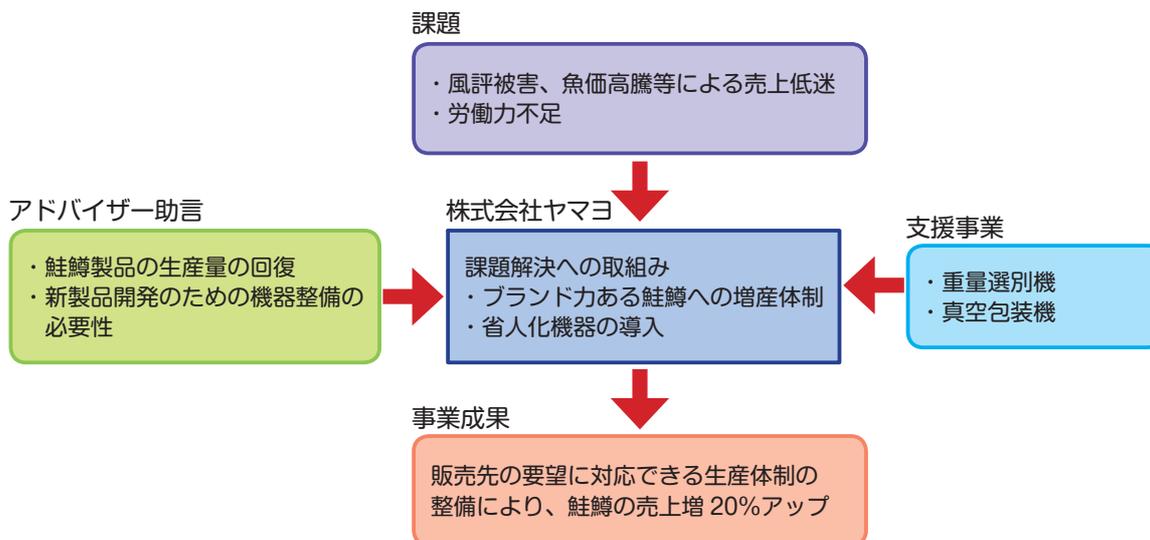
顧客の認知度・評価が高く支持されている定塩鮭鱒類の販売強化については、作業の効率化を図り生産量を回復させ、更に、流通販路の拡大と新商品の開発をするために機器整備を行い、ブランド力を付け、販売の活性化に繋げていくことが必要。

## 課題解決へのアプローチ

### ● 機器の導入による増産

生産能力の増強と作業の効率化を図ることにより、鮭鱒の生産量の増大を図り、取引先の注文に対応し、売上回復を図る。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 製造の効率化による省人化促進及び生産能力の向上

- ・人手不足により、従来の販売先からの要望に応えられず、欠品になったこともあったが、機器整備を進めたことで、既存商品である鮭鱒の定塩フィレ製品の生産能力を高めると同時に省人化を図り、販売先からの要望に対応できる体制づくりができた。
- ・結果、従来の取引先に加え、新規販売先の獲得もでき、定塩鮭鱒合計の生産数量が前年比で 20%アップし、販路回復を図ることができた。

省人化機器の導入



重量選別機



真空包装機



定塩紅鮭

# 機器導入と作業工程の見直しによる生産力向上

株式会社津田商店  
(岩手県釜石市)

URL : <http://www.tsudashouten.co.jp/>

## 抱えていた課題

### ● 既存製品の販路喪失

震災以前より水産加工事業を営んでおり、主にサンマ、サバ、イワシ等の大衆魚を用いて缶詰製品及び冷凍食品を製造している。震災後1年間の休業を経て工場を再建したが、風評被害等により震災以前の売上に戻っていない。特に学校給食市場での売上が思うように回復していない。

### ● 労働力不足

震災後の労働力不足により、生産量の維持が震災以前に比べ難しくなり売上の回復が困難な状況。又、従業員の高齢化もあり、作業負担を軽減する機械設備が必要となっている。

## アドバイザーからの助言

- ・前年度の機械化実施の成果と課題の検証をすることが必要。
- ・検証後依然として解消されない人手不足を補完するさらなる新規機械化の洗い出しを行い、今年度の取組計画を至急策定することが必要。
- ・厳しい原料事情と相場高騰対応として代替商材の発掘と輸入含め新規ルートの開発を進めることが必要。

## 課題解決へのアプローチ

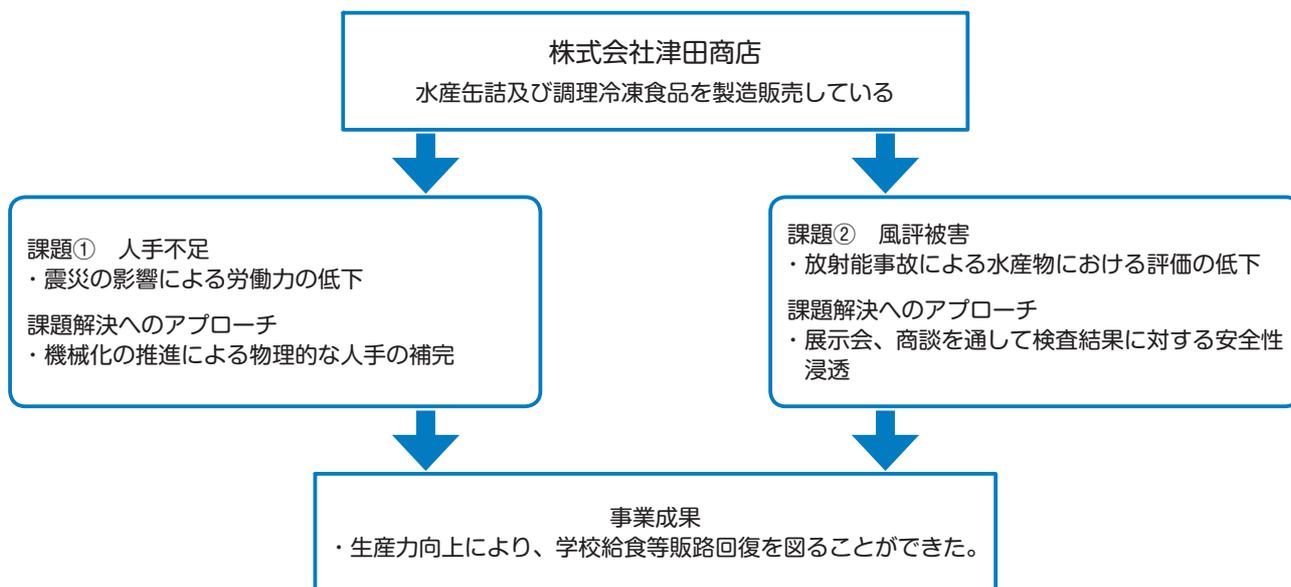
### ● 労働力不足の補填として機械化及び作業環境の整備

労働力不足を機械化により補填するとともに、作業工程の再構築を行い、作業者の負担を軽減し、生産能力の向上を目指す。

### ● 風評被害による不安感の払拭及び新規顧客の開拓

展示会等に参加し、学校給食関係者に製品や取組を理解してもらい、震災以前の販路を回復させるとともに、新たな顧客の開拓を行う。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 労働力不足の解消及び生産能力の向上を図るための生産設備の導入

労働力不足の解消のため、省人化機械を導入し、効率的な生産ラインの構築を図った。

### ● 展示商談会等での PR

放射能事故による風評被害の払拭を図るため 11 か所の学校給食会開催の展示商談会に参加した。結果として、学校給食の売上高は、前年度と比較して約 4% の売上増加になった。



セイロ洗浄ライン



焼魚用チェッカー搬送ライン



深絞りチェッカーライン



魚洗機ライン



冷凍食品サバゴマ味噌煮 40 g



サンマかぼすレモン煮 40 g

# 牡蠣潮煮ライン自動化による生産効率アップ

末永海産株式会社  
(宮城県石巻市)  
URL : <http://www.suenaga.co.jp>

## 抱えていた課題

- 震災後の原料不足に対し、高付加価値品開発により販路回復を図るも、人手不足により十分な生産量の確保ができない。
- ・震災後2ヶ月より比較的被害の少なかった工場から再開、原料不足から商品提供が困難となり売上が激減したが、高付加価値商品づくりを行い新たな販路を見出してきた。
- ・しかしながら、手作業が多くなっていた製造ラインゆえに生産性が上がらなかった。
- ・また、カキ、ホヤ、海藻等の原料の仕入れられる時期が限定されるため生産量が限られていた。そのため、積極的な販路開拓、販路展開が困難となっていた。拡販が見込まれる商品ながら現状以上の展開ができていなかった。

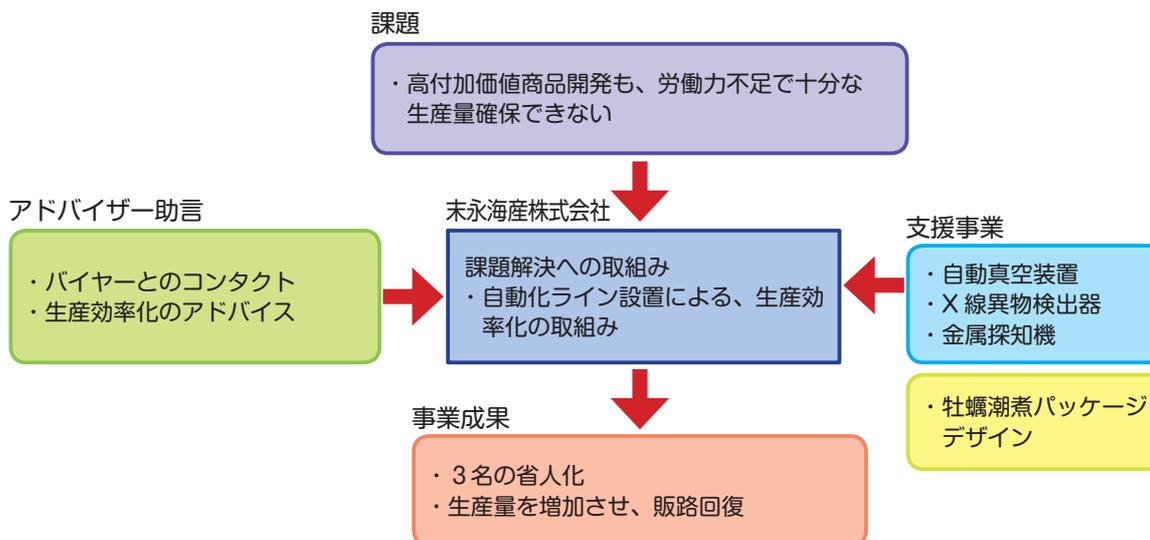
## アドバイザーからの助言

- ・海外バイヤー及び国内新規展開先バイヤーとの継続的コンタクトの必要性
- ・生産ラインの考え方の改善、生産作業の効率化の必要性

## 課題解決へのアプローチ

- 「牡蠣の潮煮」自動ラインの導入  
自動化ラインを設置し、生産効率を上げ省人化を進める。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 製造ラインの自動化により生産量の増加と品質向上を図った。

- ・自動化ラインを設置し、6名で作業していたものを3名に省人化する事ができた。また、3,000パックから4,000パックまで生産量が増えた。
- 余剰人員を別ラインに充てることにより、別商品の生産量も上がり、販路回復につながっている。



自動真空包装機



金属探知機付オートチェッカー



牡蠣潮煮



牡蠣潮煮の化粧袋のデザイン指導を受ける

## 新商品開発及び製造の安定化による販路拡大

富士國物産株式会社  
(宮城県石巻市)

URL : <http://www.fujikunibussan.com>

### 抱えていた課題

#### ● 販売先の新規開拓

主力商材は、「湯通し塩蔵ワカメ」や「湯通し塩蔵昆布」、「カットわかめ」等の海藻類であり、販路は卸売市場主体であったが、震災後なかなか売上が戻らず、新たな販路の開拓が急務であった。

#### ● 労働力不足により限定される生産量

人員を募集しても集まらない状況の中、「カットわかめ」の生産は手作業で行われており、生産量の安定化が難しい状況であったため、積極的な営業ができずにいた。

また、少量パックの商品について販売の要望があったが、限られた人員や設備では対応が難しく、機会損失が生まれていた。

### アドバイザーからの助言

- ・機械設備を導入することで増産に繋がるが、その分手間も増えるため、今以上に生産管理を徹底し、効率化を図ることが必要。
- ・導入機器を使って商品の試作、開発を継続すること。また、進捗確認と見直しをして、計画と現実に差異があれば早めに対策を取り、実行することが必要。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 機器の導入による生産性の向上及び効率的な人員の再配置

省人化・省力化のための機器導入を行い、限られた人員でも安定した生産量を確保する。

また、機械化を行った工程において削減できた労働力を別の工程にあてて、さらなる効率的な製造ができるよう人員の再配置を行う。

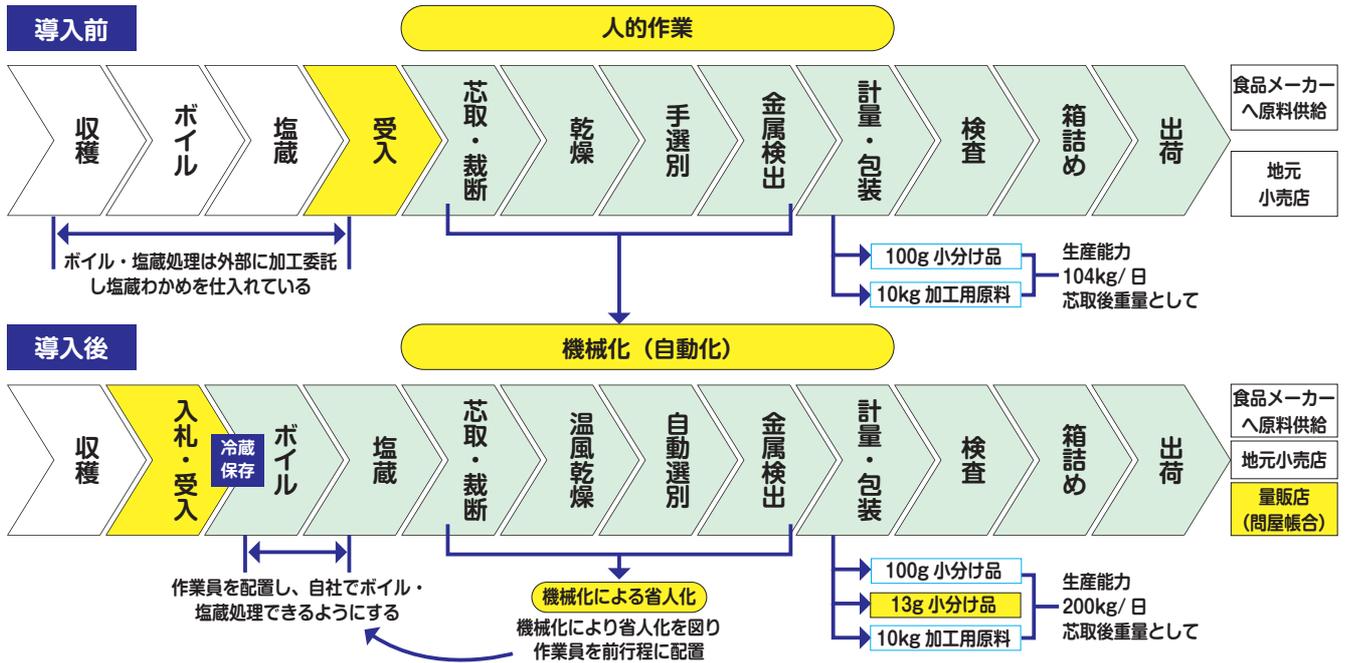
#### ● ニーズに合った商品の開発

核家族化により量目の少ないものが主流になっているため、こういった消費者のニーズやバイヤーからの要望をもとに既存の商品の小袋化に取り組む。

#### ● 営業の強化

商談会、展示会に積極的に参加し、新製品のPRを行い、新規の取引先を増やす。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 作業の正確性の追求と生産効率の向上

ワカメの芯取作業ラインの機械化を実施し、自動ライン化することにより手作業で行っていた最大8名の作業員を5名まで減らし、前工程(ボイル・塩蔵処理)に配置することができた。さらに生産効率の向上として、(芯取後のわかめ重量として)104kg/日の生産であったものを、200kg/日生産まで可能となった。

### ● 少量パック製品の商品化

既存のカットわかめ100g、30gに加え、13gの少量パックの商品を新たに製造。既存の取引先に加え、新規に生協へも出荷を行うことができた。

### ● 展示商談会等でのPR

「宮城山形ビジネス商談会(10月山形)」、「ビジネスマッチ東北(11月仙台市)」、「横浜年末商談会(10月魚市場)」、FOODEX Japan2017(3月7日～10日)」に出展し、新規販売先の獲得に繋げることができた。



ワカメ芯取機



金属探知機



13gの少量パックわかめ

# 高鮮度刺身商材の開発

株式会社サンフーズ気仙沼  
(宮城県気仙沼市)

## 抱えていた課題

### ● 既存製品の販路の喪失

東日本大震災後の平成 24 年 2 月より営業を再開しているが、震災により販路を閉ざされたため、100%下請けの営業形態となり売上高が震災前の半分程度に留まっている。

### ● 主力魚種の水揚量の減少と沿岸漁業による魚種の取扱増加の必要性の高まり

主力魚種であるサンマ、サバ、カツオの水揚量が減少しており、今後も資源管理等の観点から大幅な水揚量の増加は見込まれないため、増加の傾向にあるマダイ、ヒラメや養殖水産物（ホヤ、ギンザケなど）の取扱量を増加させなければならない。

### ● 三陸沿岸地域における労働力不足と低次加工（簡易商品）の必要性の高まり

労働力の必要な高次加工品の製造には大きなリスクが伴うことになるため、省力化・低次加工で且つ付加価値の高い商品を創出することが求められている。

## アドバイザーからの助言

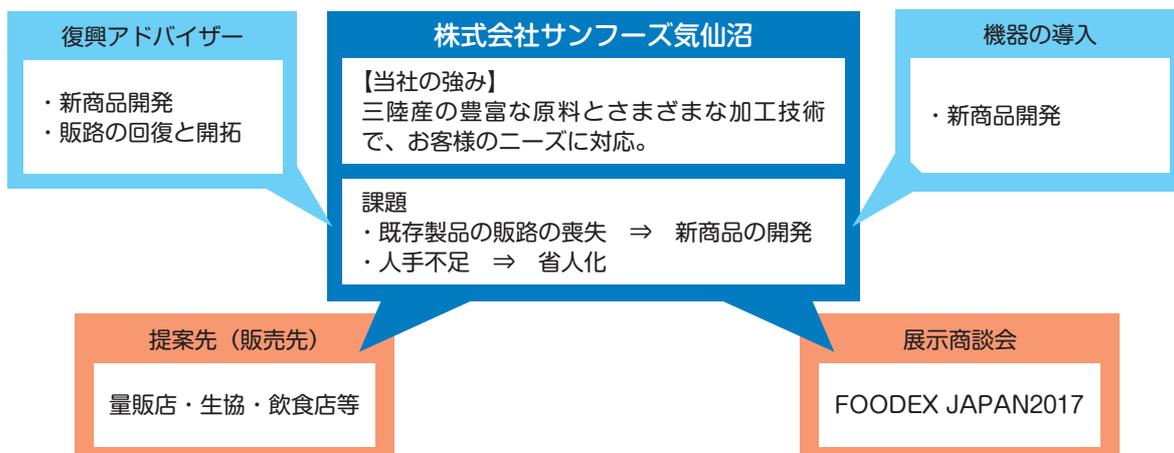
- ・ 地産地消、未利用魚の活用など同社に期待する点は大きい。親会社からの下請けが少なくなりつつある中、中長期的に安定した前浜の原料を使った加工品の開発が急務。

## 課題解決へのアプローチ

### ● 新商品（高鮮度刺身商材）の開発

前浜原料の優位性を活かした低次加工（省力化商品）による高付加価値化と差別化商品の創出及び、販路の回復と開拓に向け、連携先である(株)阿部長商店、(株)阿部長マーメイド食品と、協力先である復興水産販路回復アドバイザー、販売先の担当者とともに、新たな加工機器の導入による新商品開発、省力化体制整備、新需要開拓を総合的に進め、販路及び売上の回復を図る。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 高鮮度商品の開発

新商品開発のための導入機器として、アルコールブライン凍結機及び、サケの三枚卸し機、サバの骨抜き機を導入し、高鮮度保持が可能な冷凍刺身商材 8 魚種 11 品目の商品を開発し、その一部の商品の販売を開始した。加えてその販売先からの希望で 7 魚種 7 品目の商品開発を行っている。また、導入したサバの骨抜き機を活用した、新商品「サバスモーク」を開発し、現在営業活動を行っている。

### ● 展示商談会等での PR

この開発においてできた新商品を、商品 PR と販路開拓を目的とした二つの展示商談会に出品し、約 2,000 名への試食を行った。取組成果としては 28 の案件化に繋がった。



アルコールブライン凍結機



刺身商材

# 省人化成型機導入と販売強化による販路拡大

水野水産株式会社  
(宮城県塩釜市)

URL : <http://www.mizunosuisan.com/shohin.html>

## 抱えていた課題

### ● 製造方法の見直し

揚げ蒲鉾の製造・販売を行っているが、手作りのため人手もかかり、生産量も限られてしまっている。

### ● 大手メーカーによる市場の寡占化

震災直後、大手メーカーによる寡占化が進み、さらに風評被害も重なり、既存の取引先への出荷量が落ち込んだ。

### ● 労働力不足

震災後の人手不足もあり、現状の生産量の維持及び拡大が難しく、売上高の回復が困難な状況。

## アドバイザーからの助言

- ・創業からの高い生産技術に加え、工場も HACCP 認証を取得しており、国内外の販売において強くアピールできる点は持っているので、あとはいかに量産のための環境を整えていくかがポイント。
- ・営業・展示・商談会に於いて、自社こだわりの差別化商品の特徴を、強く、明確に表現し、発信していく必要がある。

## 課題解決へのアプローチ

### ● 省人化機器の導入

手作り感の施せる蒲鉾の省力化成型機を導入して、高品質な蒲鉾の製造を行い、注文量に対応できる大量生産体制を整える。

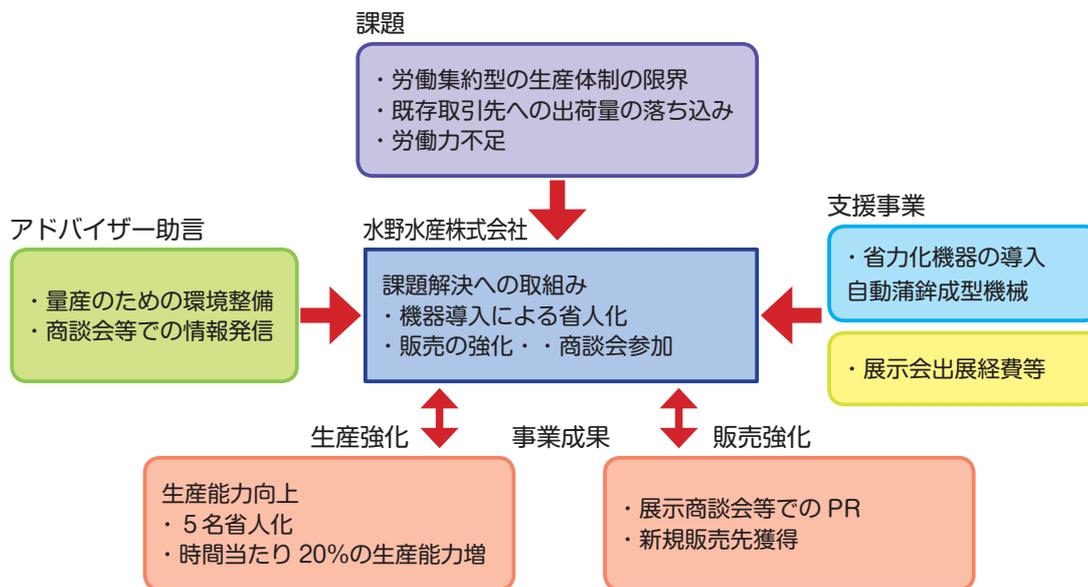
### ● 新商品の開発

核家族化が進み家庭内メニューの伝承が途絶えており、蒲鉾の素材としての使用が減少している。そのため、すぐ食べられて、味のインパクトが強い製品を開発をする。

### ● 販売の強化

国内外の商談会に積極的に参加して、新規の販売先や既存の売上を増やす。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 製造の効率化による省人化促進及び生産能力の向上

手作り感を出せる和菓子製造機器メーカーの省力化成型機一式を導入することで、手作業で行っていた7名の作業員を2名まで省人化。さらに、生産効率は、時間当たり440kgから480kgへと、従来よりも10%の向上が可能となった。

また、生産量増加及び商談の成果として、「玉ねぎ坊主」では、昨年対比13%、「いかたこ坊主」では、昨年対比21%の売上増加。この他にも国内外の新規取引先への納入が決まっている。



従来の人手による成型（7名の作業員）



省力化成型機（2名の作業員）

### ● 展示商談会等でのPR

展示会並びに商談会に参加し、新規販売先の獲得、従来の販売先への販売増に繋げることができた。



# 産地ブランド商品開発等による販路回復の取り組み

福島県漁業協同組合連合会  
(福島県いわき市)  
(URL : <http://www.fsgyoren.jf-net.ne.jp/>)

## 抱えていた課題

### ● 既存市場の販路の喪失

震災により全壊した漁協の冷凍冷蔵施設等の代替施設として国等からの支援を受け小名浜冷凍冷蔵施設を建設した。福島県沿岸漁業は福島第一原子力発電所事故の影響により現在でも試験操業に留まっており、全面的な再開には至っていない。そのため、市場での福島県産水産物の取扱が減少している。また、福島県産水産物は他産地と比較して価格的に低い評価しか得られない。

### ● 労働力不足

震災後の人手不足により生産体制が整わず、一部商品の出荷に支障が出ている。

## アドバイザーからの助言

- ・ 福島県産水産物を使用した新商品の開発を行い、他産地との差別化を図ることが必要。
- ・ 省人化機器の導入により人手不足に対処し、注文に対応できる体制づくりを図ることが必要。

## 課題解決へのアプローチ

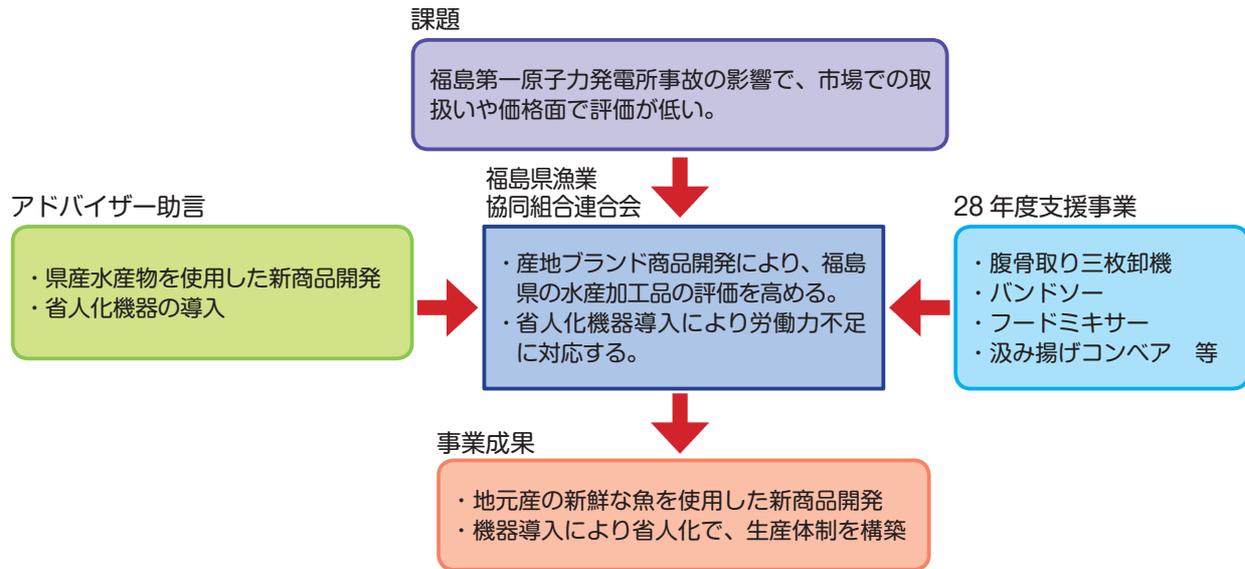
### ● 産地商品に対するこだわり

小名浜港水揚げのこだわり魚の脂肪の乗った時期・海域を吟味して、水揚げ後、速やかに加工し、トンネルフリーザを活用したワンフローズン製品等を製造。

### ● 機器導入による省人化

省人化機器の導入を行い注文に対応できる体制づくりを行う。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 水揚げ後速やかにフィレ加工し、ワンフローズン製品として差別化を図った。

腹骨取り三枚卸機、サンマ用スキンナー、フードミキサー等を導入し、地元産の魚にこだわった新商品開発を行った。

### ● 省人化等の促進

食品加工バンドソーを導入したことによりカツオロイン加工が6名から4名に省人化。また、カツオ処理用1.5トンホッパー汲み揚げコンベアの導入により5名から2名に省人化、作業の安全性も向上した。



腹骨取り三枚卸機



地元産のサバフィレ箱詰め（ワンフローズン）



バンドソー



カツオ処理用汲み揚げコンベア



小名浜の郷土料理さんまポーポー焼



かつお浅炊きおろし煮

# 新商品の開発・既存製品の高付加価値化による販路拡大

ダイカツ水産株式会社  
(茨城県東茨城郡大洗町)  
URL : <http://www.daikatsu.net/>

## 抱えていた課題

### ● 風評被害による、東海・関西での販路の喪失と既存商品の原料費高騰

主力商品である干物の売上について、震災前は東海地方・関西地方の売上が売上全体の3割を占めていたが、風評被害により取引ゼロの状態が続き、売上は回復できずにいた。

また、原材料価格高騰により、干物の加工・販売で利益を出すことが困難な状況が続いていた。

### ● 新規フライ事業のさらなる販路開拓

新規事業としてフライ事業に参入し、フライのパン粉を生パン粉にこだわって使用するなど差別化を図り、販路拡大に努めてきたが、より販路開拓を強化するためには、もう一段上のこだわり・差別化が必要となっていた。

## アドバイザーからの助言

- ・フライだけでなく、氷温を利用した乾燥製品を作り、これまでの塩乾品との差別化を図り、製品の高付加価値化を狙うことが必要。
- ・新製品については、氷温熟成の時間等により、味について様々な条件を変化させ、最適な条件のデータをとった上で、試験販売のようなことを行い、消費者の反応を見ることが重要。

## 課題解決へのアプローチ

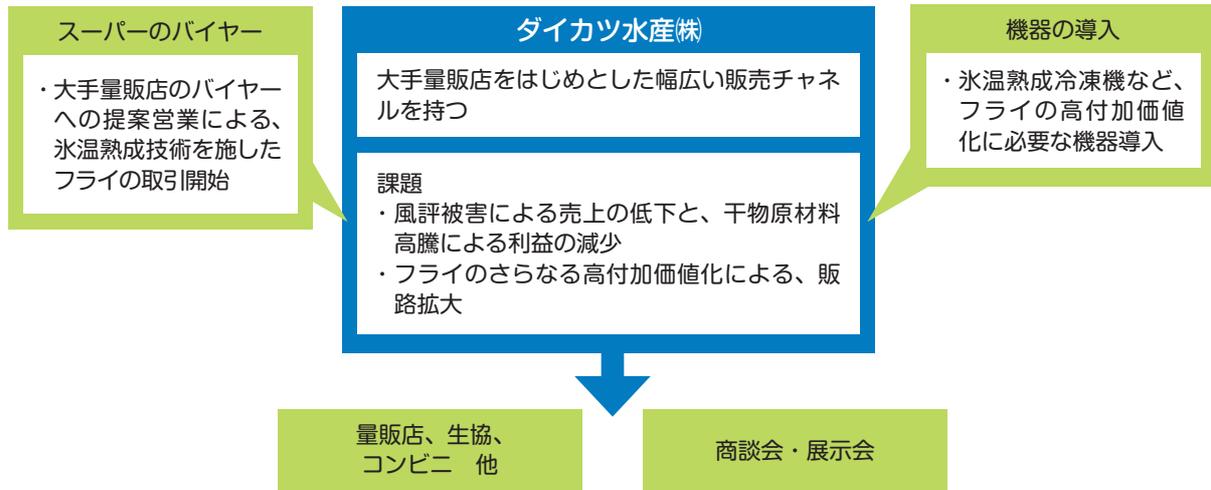
### ● 設備導入によるフライの付加価値向上

既存フライの付加価値をさらに高めるため、機器を導入し、氷温熟成技術を施し旨みを濃縮させたフライの開発を行う。

### ● 自社の強みを活かしたPRと顧客ニーズの把握

切身に氷温熟成を施したフライ商品の試食販売を大手量販店の各店舗にて行い、顧客に対し、氷温熟成技術を施したフライはなぜ美味しいのかをアピールしながら、感想や意見を把握し、より顧客ニーズに沿った商品開発に繋げる。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 氷温熟成施した製品の商品化

機器の導入後、一度干物にした魚を、氷温熟成させ、さらに過熱蒸気を当てた「干物屋さんの焼き魚」を平成 28 年度茨城県水産製品品評会に出品したところ、最高賞である農林水産大臣賞を受賞した。

このほかに氷温熟成技術を施したフライの製造を開始。バイヤーからも「旨味が最大限に引き出されていておいしい」と高評価を得ることができ、大手量販店 2 社との取引商談が成立した。

これらの結果、4 ヶ月間で約 3,000 万円の売上があった。今後は、氷温熟成を施した商品のラインナップを増やし、取引先の更なる拡大を目指す。



氷温熟成冷凍機



農林水産大臣賞を受賞した焼き魚



氷温熟成技術を施したフライ

# 製品の高品質化、委託凍結による販路拡大

株式会社才賀商店  
(茨城県神栖市)

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路の喪失

震災以降、原発事故の影響により、まき網船の操業日数の低下や、輸出国の受け入れ停止などにより生産量の減少や既存顧客が失われた。時間経過とともに、風評被害も落ち着き、震災前に取引があった輸出国に営業を行ってきたが、原発事故発生以降、輸入品目に関する衛生基準が格段に上がったことや、大手加工業者がライン増設や自然冷媒を用いた急速凍結機を導入したことで顧客が奪われ、売上が完全には回復しきれていない。

#### ● 労働力不足

募集を行っても必要人員を集めることができず、工場稼働率も下降している。

### アドバイザーからの助言

- ・生産ラインで処理できる量に適応した凍結能力、凍結補助機器の能力を上げ衛生管理にも配慮した製品作りを目指すべき。

### 課題解決へのアプローチ

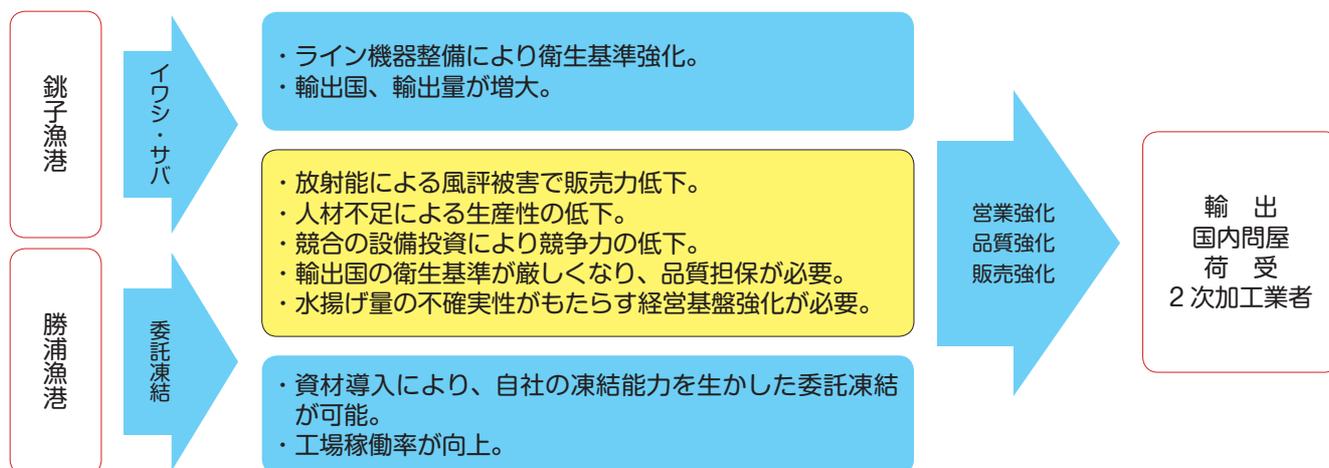
#### ● 品質保持機器の導入により海外輸出を強化

衛生基準を他社より優れたものとし、高品質製品で輸出量を増大させる。

#### ● 委託凍結での工場稼働率増加

工場生産効率改善のため、震災前には取り組んでいなかったマグロなど大型魚の委託凍結を行うため、冷凍棚などの資材を十分に確保し、注文に対応できる体制を整える。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 高品質製品での差別化

大型魚の凍結時の製品乾燥を防ぎ、高い品質を保持するため、凍結用冷凍棚、メッシュパレット、PEシートを導入。これにより、ヒスタミン値、K値、寄生虫残存数等を抑制することができ、輸出先国が求めている品質条件を満たす製品の製造が可能になり販路拡大に繋がった。

### ● 機器導入による省人化

省人化を目的として、ダンボール箱用貼付装置、空パン器並びにボイラー器の導入を行った。ダンボール箱用貼付装置や空パン器では、いままで手作業で実施されていたものが自動化され、ボイラー器では、これまで水温の低さが原因で製品の破損率が高かったものが本機器の導入により軽減され、生産量を増やすことができた。

### ● 取扱魚種の拡大

大型魚を凍結するための資材を導入し、年間稼働日数を増やす手段として役立てることができた。



メッシュパレット



ダンボール箱用貼付装置

## 包装ライン自動化による生産能力増強

株式会社味の加久の屋（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路喪失

従来の包装機器等では、人手をかけても生産能力や作業効率が悪く、注文に対応できず、震災で失った販路の回復が難しい。

#### ● 労働力不足

震災後の人手不足もあり、現状の生産性の維持・向上が難しく、売上の回復が困難な状況。

### 事業成果

#### ● 省人化及び生産能力の向上

包装ラインに自動充填真空包装機1式、カップ投入機1式、コンピュータスケール1式を導入し自動ライン化することで、手作業で行っていた作業員について3名の省人化を図ることができた。

また、同一商品でも取引先（業務用・量販店コンビニ末端販売用等）の注文にあわせ自動包装ライン等で効率的に対応し、販路回復に取り組んでいる。



コンピュータスケール



自動包装機



カップ投入機



業務用（500 g包装）



コンビニ用（90 g包装）

## 脱パンライン自動化による作業軽減と省人化推進

株式会社マルヌシ（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

● 塩害による機械設備の不良等により生産効率が悪化し、取引先の要望に対処できない。

津波により被災した機械設備の故障や、作業員の高齢化等の要因により生産効率が悪化、その結果生産量が落ち込み、取引先の要望に応えられなく円滑な販売ができない状況となっている。

### 事業成果

● 製造ラインの機械化による省人化促進及び生産能力の向上

- ・脱パンラインを自動化したことで、従前 15 名で作業していた工程が 11 名で作業できるようになり作業員 4 名の省人化と負担軽減を達成。また、従前は 15 トン処理するのに 1 時間要していたが 50 分まで作業時間を短縮することができた。
- ・新型しめさば包装ラインの導入により作業員を 16 名から 13 名に省人化。  
生産量は平均 8,500 枚／日から平均 13,000 枚／日と大幅に処理量が増加した。また今まで他社へ製造委託していた「骨抜き」、「炙り」「かぶら」「スライス」などのしめさばも浮いた人員で製造可能となった。



自動化された脱パンライン



しめさば包装ライン（横ビロー包装機）



脱パンラインの凍結されたサバ



しめさばラインで生産した特大しめさば

## 生産性の向上及び新商品開発による市場開拓

有限会社竹下水産（岩手県下閉伊郡岩泉町）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路の喪失

生産能力は、震災前の状態まで回復することができたが、復旧まで1年半を要し、その間に取引先が減少した。既存製品だけでは販路回復は難しいとの判断から新商品を企画し販路回復を目指したが、売上が回復しきれしていない。

#### ● 省人化と製品の均一化

経営を安定させるためには、省人化による原料処理コストの削減、歩留り向上による材料費の低減が課題であるとともに、新商品を大量に販売するためには、製品の均一化、生産能力の増強、差別化商品の開発が必要。

### 事業成果

#### ● 機器導入による生産性の向上

フィレマシン（タラ、サンマ、サバ、イワシ等）の導入により、従来は1時間で1人当たり20匹の処理量だったものが1800匹に、また、採肉機の導入により、従来は1時間で1人当たり3.6kgの処理量だったものが500kgにと、生産量を飛躍的に伸ばすことができた。このことにより、材料処理コストが削減された他、歩留りも向上し材料費が低減、市場競争に参入できる価格帯を実現できた。

#### ● 新商品の開発

採肉機の特長から差別化のできる骨なし新商品の開発により既存市場、新規市場に展開することができた。（地域漁業で大・小・キズ等により鮮魚として流通されない規格外魚原料を仕入れ付加価値の高い製品の販売が可能になった。）



フィレマシーン



採肉機

## 衛生管理の向上、省人化等による販路拡大

及川冷蔵株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

#### ● ブランド力及び営業力の弱さ

原料販売が全体売上の60%を占めていることから、製品販売ビジネスへの事業体質改善が必要である。震災後様々な新製品を開発してきたが、統一感がないためブランドとしての訴求力が弱く、取引先が集中する首都圏に向いての営業活動ができていない。また、量販店、生協から衛生管理の更なる改善要求に対する対応等が未対応であることが課題であった。

### 事業成果

#### ● 製品の競争力アップ

製品販売の中でも比較的好調な「もちだんご」シリーズのさらなる競争力強化のため、機器の導入を行った。作業人数を10人体制から7人へ省人化することで、製造コスト削減を図った。その結果、製造コストを1パックにつき25～30円抑えることができるようになり、量販店で298円での販売が可能となった。また、工場入口のエアシャワーや長靴の洗浄機などを導入し、顧客に衛生面の改善をアピールを行なうとともに、販路回復アドバイザーからコンサルタントとして、生産から販売に至るまでの全般的なアドバイスを受けた結果、新規顧客の獲得に繋がった。



自動配列機

#### ● ブランドの統一化

商品特性の見直しを行ない、統一したブランドを構築。「おいかわにしかできない物、コト」をしっかりと全国にむけて発信していくため、コンサルタントからブランド化等の指導を受け、新しいブランドのロゴ、パッケージ、会社案内及び製品案内を新しく製作し、顧客獲得に努めた。



統一ブランド“及川屋”

#### ● 営業活動の強化

関東地区、中部地区、関西地区を集中的に訪問し営業を行ない、既存バイヤーの定期訪問や新規顧客獲得ができ、さらに、各卸売市場やメーカーで開催される展示会に出展し、既存顧客のさらなる売上増加や新規顧客の獲得ができた。



シーフードショーでの展示の様子

## 生産性の向上及び省人化の促進

マルカ川商株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

#### ● 原料に左右される生産計画

震災前は主に国内外のイカの加工を行ってきたが、加工原料の調達を取引先に依存していたことから、生産計画が原料の在庫状況に左右されていた。

#### ● 労働力不足

フィレ加工は現状、手作業で行っているが、高齢化した作業員には肉体的負担も大きく、労働力不足が続く中、人員確保が難しい加工工程の省人化及び生産性の向上・効率化が急務であった。

### 事業成果

#### ● 製造の効率化による省人化促進

海外原料以外にも原料魚を地元の市場より調達することにより自社製品の製造販売を開始し生産活動の安定化と生産品目の多様化を図った。

これまで手作業で行っていたフィレの加工作業について、機器の導入により効率化を進めた結果、従来の販売先からの数量増産依頼に対し、対応することができるようになった。

省人化・生産向上の結果としては、フィレマシンの導入により従来日産平均約 800kg 程度であったものが、これまでの倍以上の日産平均 2,000kg 程の生産量となった。さらに、冷凍パン、冷凍棚の利用により、製品の凍結時間の短縮、フォークリフトの増車により作業の効率化を図ることができ、会社全体の経営改善に大きく寄与すると共に従業員の負担も軽減できることとなった。



ブリフィレ



三枚おろし機

## 設備増強による衛生管理強化と省人化

水野水産株式会社（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

#### ● 衛生管理強化不足

主な取引先は市場やスーパーであるが、被災後商品の出荷ができなかった間に、大手メーカーの寡占化が進み、販路が大きく減少。また、風評被害により販路及び売上も減少した。

被災後、新たな取引先や既存の販路に対しての新商品の提案等を行ない、新たな取引先での試験販売は好評であったが、継続的取引を行うためには品質管理面で現状の工場設備を改善し衛生管理を徹底することが課題となった。

### 事業成果

#### ● 新しい機器の導入による衛生面の強化及び包装作業の省人化

本取組事業では、新規販路である大手量販店との正規契約締結のために、指摘を受けた衛生面の改善として、新規に害虫駆除等の消毒専門会社との契約締結、菌の増殖を減らすために自然風冷却によるちくわ放冷機から、強制冷却のちくわ放冷機への変更、より衛生面に配慮した新しい包装機を導入。また包装機導入により、5人の作業員を3人にまで省人化。他、包装機に関する消耗品がなくなったため、経費の削減にもつながった。



強制冷却型ちくわ放冷機



新包装のいかメンチ



逆ピロー包装機



新包装の三陸のり天

## 牡蠣洗浄機等の導入による品質向上と生産効率アップ

株式会社小山平八商店（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路喪失

主力商材は、サンマ・イワシ・カキの冷凍食品で大手メーカー経由で量販店等に販売しているが、震災後失った販路回復は難しく、また、風評被害もあり売上が回復しない。

#### ● 労働力不足

震災後の労働力不足により生産効率が下がり、現状の機器では生産量を回復することが難しい。

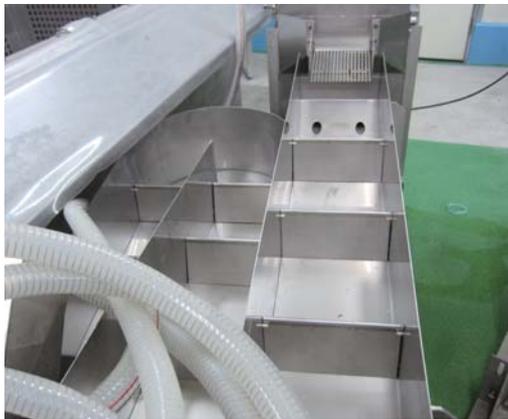
### 事業成果

#### ● 各種生産設備の導入により、品質と生産効率が向上

既存の商品の品質向上と生産効率を見直すために牡蠣洗浄機・真空包装機等を新規導入した。

人材確保が困難な中、以前は、作業員 14 名で行っていた作業が 11 名でできるようになった。

また、製品の歩留りも全アイテム平均 5% 程度上昇した。生産量回復に目処がついたこともあり、販路に関しては、既存の取引先以外にも拡販することができた。



牡蠣洗浄機



シボリングブレッダー（パン粉付け機）



真空包装機



カキフライ（20粒入り）

## 生産の安定化及び安全性の向上

株式会社かわむら（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 労働者不足

震災の影響による地域の人口減少問題もあり、労働者確保が難しく、生産量が需要に追いつかず売上が回復しきれっていない。

#### ● 異物除去

異物混入に対する対策強化の要望は年々多くなっており、労働力不足の中、異物の選別作業には多くの人員と時間をかけて対応している。そのため、生産性の低下から売上回復が難しくなっている。

### 事業成果

#### ● 機器導入による作業の省人化

塩蔵したワカメの原料は、これまでは 15kg 詰めダンボールへ箱詰めし、保管を行っていた。この箱詰め作業には 80 名程度の人員を要していた。効率化を図るため、箱詰めを廃止し、1 トンタンクへ入れ保管することにより、作業者を大幅に削減することができた。これにより、漁期時の処理可能数量が増えるとともに、余剰人員を他製品の製造ラインに振り分けることで、生産性の向上から売上増加に繋がっている。



1 トンタンク

#### ● 異物除去の精度の向上

ワカメの異物除去を目的とした選別作業は、従来延べ人数 35 名程度で、手作業により目視及び除去を行っていたが、洗浄脱水機の導入により少人数でより効率的に異物を除去することが可能となった。また、取引先にも異物除去洗浄ラインを実際に見てもらい異物除去率の向上について説明を行い、商品に対する安全性を示した。



洗浄機



連続脱水機

## 惣菜等の即食商品開発とカツオたたき量産体制の構築

気仙沼ほてい株式会社（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 販路喪失による売上減少

鮮魚、冷凍主体のフィレ加工が主体の業務内容であったが、震災で工場機能が全壊し操業停止の間に、他地区の同業他社の進出により、販路が奪われ売上の回復が遅れている状況。既存製品に頼らず、新規開発品を既存市場の他、新規販路開拓による生産売上の回復を目指している。得意とする加熱加工品をベースに惣菜等の即食可能な商品の開発により、新たな市場の開拓が喫緊の課題である。

#### ● 人手不足と省力・省人化のための機械化

従来「カツオたたき」の生産工程は大半が人力で、特に商品計量と箱詰めには人手がかかっており、省力化機器の導入が課題であった。

### 事業成果

#### ● 即食可能な惣菜等の加熱加工食品の生産による販路回復で売上を回復させる。

有力な取引先である卸売業者と連携し、特に惣菜向けの煮魚商品としてサンマやイワシの煮魚商品を新規に立ち上げ、量販店惣菜部門や給食業者への導入が図ることができた。又、薫煙装置を導入し、カキ・ホヤの薫製オリーブオイル漬け新商品を発売し、気仙沼で水揚げされる魚での商品開発を継続させている。

#### ● 人手不足に対応するための省力化機械導入による量産体制構築を図ることができた。

カツオたたき製造ラインの計量・箱詰工程の機械化により、省人化では約7割の人員で製造が可能となり、これまで配置していた残り3割の人員を他工程にシフトさせる事が可能となり、全体的な生産量が約4割向上した。



カツオのたたき焼成ライン



カツオのたたき計量・箱詰ライン



薫煙装置



カツオのたたきは、量販店にチルド配送され鮮度が良く、人気商品となっている。



サンマ生姜煮（業務用）



カキ、ホヤの薫製商品

## 省人化・品質向上による販路開拓

ぜんぎよれん食品株式会社（宮城県塩竈市）

### 抱えていた課題

#### ● ニーズに合った商品の開発と省人化

震災以降、従来の加工事業の中心魚種である秋サケ、銀サケの水揚げ回復が懸念されたため、新たな魚種での加工を進める必要があった。その際に、消費者ニーズは食べやすさ、調理が簡単な商品を求める方向に進んでおり、これらのニーズに対応する商品の開発及び、さらなる魚種での商品アイテムの拡大と、当社重点魚種の選別作業での省人化を図ることが課題となっていた。

### 事業成果

#### ● 小型魚の卸し加工機と重量選別機の導入により、省人化及び新規製品の提案が可能になった。

「尾切り、腹骨・中骨とりフィレ開きマシン」により小型魚のサンマ、イワシの骨取り製品の要望に対応して、主にサンマ、イワシのフィレ製品の提案により新しい取組を実現することができた。従来はサンマ、イワシのフィレ加工は実施していないため、試験的に行った手作業と比較すると、作業員1名あたりの出来高は15倍以上となった。

「フィレ重量選別機ライン」を導入することで、秋サケ、天然ブリのフィレ等の1枚毎の重量選別を機械化することができ、生産性が向上し、短時間処理が可能となった。ブリフィレの重量選別作業について、人員数、作業時間と出来高を、機械導入前と比較すると5割～7割増しとなり、結果として処理時間の短縮となった。



フィレマシン



フィレ加工されたサンマ



フィレの重量選別機

## 高付加価値商品開発による販路拡大

株式会社高浜（宮城県塩竈市）

### 抱えていた課題

#### ● 地場の産物を活かした商品づくりによる差別化

震災後、商品を供給できない間に、別のメーカーにシフトされたまま、いまだに以前の取引量には戻らない。このため、既存や新規の取引先に向けて地場の海産物・農産物を使用し、既存製品にない形状・食感・包装及び話題性や意外性のある新商品の提案が急務である。

#### ● 労働力不足

震災後の労働力不足が悪化しており、募集を行っていても、必要人員が集まらず、一部商品が注文に応じられないという状況がある。

### 事業成果

#### ● 新商品開発による販路拡大

スーパーやコンビニエンスストア・外食産業・学校給食などに販売すべく、新規の設備を導入し、地場の農産物・海産物にこだわった商品の開発を行った。その結果、宮城県の大豆（ミヤギシロメ）を絞った豆乳を使用した【炙りおとうふ揚げ おろしポン酢】を販売することができた。

また、話題性のある商品の開発として【笹かませんべい】の試作製造を行ない、地元の駅・空港などのお土産販売所に提案活動を実施している。



炙りおとうふ揚げ おろしポン酢



笹かませんべい

#### ● 機器導入による省人化

包装後の箱詰め・梱包作業の機械化を実施し、手作業で行っていたカートンへのテープ貼り作業を自動化にすることにより、3名で行っていた作業を2名まで省人化する事ができた。



投函ライン

## 冷凍海藻製品の量産化ラインの構築と生産効率化

理研食品株式会社（宮城県多賀城市）

### 抱えていた課題

#### ● 人手不足

三陸沿岸部は人手不足が深刻であり、生産量をアップするのが難しく、注文依頼が来ても対応できていない。

#### ● 供給不能時の販路喪失等

震災による供給不能時にこれまでのユーザーが他社への切り替えを行ったことによる販路の喪失、福島第一原発事故による風評被害の影響などによる売上の減少。

### 事業成果

#### ● 労働力不足に対応した省人化機器のライン導入により、生産力をアップ

冷凍海藻製造ラインにおいて前処理設備として洗浄機を導入し、原料異物混入の低減を図り、選別工数を削減した。

また、包装機の導入により包装能力がアップした。この一連の設備導入により省力化、生産性の改善を進め、販路回復を図った。



海藻類洗浄ライン



海藻類包装ライン



冷凍海藻丸採りわかめ

#### ● 販路の回復

冷凍海藻製品は味・食感や取扱いに優れ、外食産業等業務用取引先に評判が良いので、今後は、導入機器を活用し冷凍海藻製品生産の増産を図り、販路回復を進めたい。

## 異物選別機等導入による品質向上と生産効率化

株式会社海祥（宮城県名取市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路の喪失

主力商材であるシラス・チリメン・小女子等の小魚類の製品が、被災時の原料の供給難や機器の未復旧により販路が狭まり、売上が回復できない。

#### ● 労働力不足

シラス等の漁獲時に混ざるエビ・カニの稚魚や虫等の異物を選別する必要があり、販売先から異物除去の要望が強いが、震災後の人手不足により、販売先のニーズ（リードタイム、納品量、小分作業等）に対応できない状況が続いている。

### 事業成果

#### ● 新商品の開発

新販路開拓のために商品開発を行い、「あみってうまい醬」が2017年2月の宮城県水産加工品品評会において水産長官賞を受賞し、品質、味ともに認められる。

#### ● 品質向上と生産効率化

- ・色彩選別機の導入により、選別の処理量は1時間当たり6.6倍に増加し、かつ精度も向上した。その結果、異物選別済みのシラスを新たに学校給食向けに販売することができた。
- ・ダンボール製函機を導入し約49,500ケースのダンボール製造に、従来は約200時間要していたものが、本機導入により約80時間での製造可能となり、約120時間の効率化を図ることができた。

#### ● 展示会での商談及び市場ニーズの確認

展示商談会フーデックスジャパン2017への出展により新規販売先の獲得へと繋げ、商品需要の再確認ができた。



色彩選別機



あみってうまい醬（ジャン）



ダンボール製函機



あみってうまい醬盛付け



毎日小魚（しらす）

## 社内「改善活動」及びマーケティング等による営業力強化

株式会社鴨安商店（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

#### ● 更なる衛生管理と営業力の強化

震災による工場の一時稼働停止や原発事故風評の影響により、工場復旧後も納品は他社に取って代わられたままで、減少した売上が回復しておらず、新規顧客開拓のためには、強い価格競争力と安定した供給力、更に衛生管理による安全安心の提供が求められているが、未だ対応力が十分でない。また、震災を契機に熟練労働力とスキルの高い営業マンが減少し、生産力と販売力の再構築が必要であった。

### 事業成果

#### ● 機器導入及び社内改善による生産性の向上

機器導入により、みりんぼし製造工程では、乾燥時間が20～30%短縮、重量選別から箱詰への処理速度が約10～20%アップし、ライン投入人員が14名から12名に減員した。更に生産終了後の清掃時間も短縮した。切身工程では、金属検査作業の手間が半減（それまでは二度手間がかかった）、凍結前製品の検査も誤作動による中断が無くできるようになり、スピードアップした。社内の「改善マラソン」活動は、今回3年目を迎え、本年事業で導入した各機器の効率稼働を活動対象に加え、活発に活動進行中である。



高性能金属検査機とウェイトチェッカー

#### ● 市場調査の実施と積極的な出張訪問と展示会・

##### 商談会・品評会への参加とPR

通販サイトを活用して、アクセス件数、受注数、販売率、リピート数、リピート率などの項目にわたって30品目以上の製品の市場調査を行い、商品評価をまとめた。この結果を基に展示会や品評会に参加し、受賞した商品についてはマスコミによるPRも行った。あわせて各社訪問を頻繁に行った結果、みりんぼしと切身の売上金額伸び率はそれぞれ112%、164%となった。工場での小売売上も7.4%アップした。



いばらき物産展での展示の様子



いわさくらぼしが  
「茨城おみやげ大賞2016」最高金賞を受賞

## 省人化及び新商品開発による販路拡大

株式会社ソウマ（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

- 商品開発力不足並びに経費削減策の模索

- 原料費の高騰によるコストの上昇

震災以降、風評被害から脱却できておらず、販売先を失ったままの状態が続いている。手持ちの加工機械、人手では新たな魚種による新商品開発ができず、加えて、水揚げ減少による浜値の高騰のため、原価だけが上がり、製品に転嫁できない中で経営不振を招いていた。

- 労働力不足

震災後の労働力不足が続いており、特売時などの大口注文に対する対応力不足が課題。

### 事業成果

- 製造の効率化による省人化促進

省人化機器一式を導入することで、中型魚フィレマシンのラインにおいて作業員の人数が3人から1人へ、切身マシンラインでは、4人で2時間の作業が、1人で1時間へ、またセイロの洗浄作業は8人で2時間掛かっていた作業が、2人で1時間で終わるようになった。

- 高付加価値商品開発

焼成機の導入で、レンジで温めるだけの焼魚を開発販売。簡便商品の提案が可能になった。また、小型魚フィレマシンの導入により、地元で水揚げが増える傾向にあるいわし製品の開発も始まり、多魚種の加工ができる体制の強化が図れた。

また、試作品として、問屋・量販店のバイヤーとの商談を行い、見た目・味ともに高評価を得ることができた。



中型フィレマシン



焼成機



さば塩焼き



さば西京焼き

## 加工度を高めた商品開発による新たな販路開拓

株式会社竹中水産（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路喪失

当社の主力商材は、震災前から現在に至るまで「イワシフィレ・イワシドレス」などの製品であり、商社などからの委託加工が主力である。震災以降、銚子・波崎漁港で水揚げされた魚を茨城県で加工していることが風評被害となり売上を減少させた。

特に回転寿司用のネタが影響を受け、既存製品の販路が狭まっている。

### 事業成果

#### ● 加工度を高めた製品を開発し、新たな販路を開拓した。

- ・ フィレマシンを導入し、シメサバを年間製造

しめさば向け製造ラインを構築をして、業務用「しめさば」を生産し、新たな販路を開拓した。

- ・ 飽和蒸気調理器導入による「骨まで食べられる煮魚」の開発・製造  
個食用「骨まで食べられる煮魚製品」を開発し、新たな販路を開拓した。

#### ● 展示商談会等での PR

- ・ 「地方銀行フードセレクション 2016」に参加し、従来の販売先へアピールすることができ、従来より13%の販売増に繋げることができた。



サバフィレマシン



飽和蒸気調理器により骨まで柔らかく



業務用しめさば



いわしみそ煮



いわし生姜煮

## 工場内の衛生管理強化による販路拡大

有限会社八戸十全物産（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・異物混入が発生しないように衛生的な工場環境が課題。
- ・ソフトタイプの鮭とば等の新商品の生産増強が課題。

### 事業成果

#### ● 衛生管理、品質管理のための機材導入

工場の出入口の5ヶ所にシートシャッターを導入し、防虫・防塵対策を徹底した。

また、新製品による販路開拓のため、スライサーを導入し、ソフト鮭とばの生産性が向上した。



シートシャッター



スライサー



ソフト鮭とば

## 自動選別機の導入による高付加価値製品の製造

株式会社 八光水産（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・イワシ・サバなどの大量の水揚げに対し、人手でのサイズ選別が困難で安値販売していた。

### 事業成果

#### ● 選別機の導入により精度の高い選別

自動選別機により高精度のサイズ選別が可能となり、サイズの大きなものは鮮魚や加工用として販売し、販売単価が向上した。また、選別時間の短縮により、高鮮度を維持し、取引先からの評価も得られた。



小型自動選別機



サイズの揃ったイワシ

## 作業効率化と従業員の技術向上に向けた取り組み

有限会社フロンティア食品（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・ 人手不足や社員の高齢化等で生産量、売上の拡大が難しい。
- ・ 人手不足の中、取引先より求められる加工技術の向上・衛生等にかかる従業員教育時間の確保が課題。

### 事業成果

#### ● 機器導入による省力化

スカイタンク反転機や原料供給搬送コンベア導入により、作業の効率化が改善され、より生産性の高いラインが組めるようになった。

#### ● 加工技術向上等の従業員教育

1次加工ラインの効率化により生じた時間を、加工技術の向上等の従業員教育にあて、顧客要求への対応が可能となった。



解凍した原料をラインへ投入する工程の機械化により省人化を図った

## 鮮魚中心の業態から機器導入による付加価値商品開発

有限会社マルゲン水産（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・ 原料不足に対処するため付加価値を付けたいが、冷凍機等設備面の充実が課題となっている。

### 事業成果

#### ● 立体型水圧式ウロコ取り機、冷凍機の導入

取引先からは、サケ・タラなどについて、ウロコを取った製品を要求され、従来は人手でウロコを取っていたが、大量に処理する場合等については、水圧式ウロコ取り機により省人化と生産量のアップが可能となった。

また、省エネ型冷凍機の導入により、冷凍時間の短縮化が図られ、鮮度が良好な冷凍品を生産できるようになった。



立体型水圧式ウロコ取り機



省エネ型冷凍機

## 新商品開発による新規市場開拓

株式会社マルチン（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・既存市場の競争激化による新たな販路の開拓

### 事業成果

#### ● 常温保存可能な新商品の開発

全自動小型高温高圧調理機により、レトルト処理のいかめしを製造・販売していく計画であったが、昨期、今期ともいかなの水揚げ模様がここ 20 年で最低の水準結果となり、加えて大型のイカが入手困難であるため、小型サイズのイカを使用して試作製造を行い、販売先の感触を探っているところである。



全自動小型高温高圧調理機



いかめし

## 製造水の確保による生産力の向上

株式会社越戸商店（岩手県下閉伊郡普代村）

### 抱えていた課題

- ・工場の立地に起因する慢性的な製造用水不足
- ・販促活動の見直し

### 事業成果

#### ● 二次濾過装置の導入

製造用水として使用する村営上水道については、あくまで家庭優先であることに加え、断水も発生しており、これ以上の供給を受けることが難しかったため、洗浄用水としての水質（製造用水として不適）を確保している井水に二次濾過装置の導入を行い、製造用水として使用できるようにすることで、慢性的な製造用水の不足解消により生産能力が向上した。



二次濾過装置

#### ● 販促活動の強化

輸出仕向に対応した包装資材のデザイン開発を行い、また、国内、海外の新規販売先の開拓のため、「FOODEX JAPAN 2017」に出展し、本取組事業にて作成の商品 PR パンフレット等の効果により、大口の問合せや販売先の獲得に繋げることができた。

## ニーズに合わせた包装形態の改良

株式会社川秀（岩手県宮古市）

### 抱えていた課題

- ・主原料の水揚げ減少による単価の高騰
- ・労働力の絶対数の確保が困難
- ・業務筋の販売力の減量に伴い売上の回復が鈍い

### 事業成果

#### ● 新しい販路に向けた付加価値商品の開発

従来、主力販売先は業務筋であったが、販路拡大のため、消費者が利用しやすい新たな商材として、冷蔵・冷凍品の個食パックや常温販売することのできるワカメ等の乾燥品（カットわかめ、乾燥コンブ、乾燥メカブ、素干しオキアミ等）の個食パック、少量パック商品をコンビニ、大手スーパー、生協等これまで取引の少なかった市場向けの商品開発を行った。



アミエビ個食パック



カットわかめ

## 省人化機器による生産の効率化

古須賀商店（岩手県宮古市）

### 抱えていた課題

- ・労働力不足により、受注数量に対応できない状態である。

### 事業成果

#### ● 省人化機器の導入による量産体制の構築

オートフライヤーと真空キャップ巻締め機を導入し、サーモンスティックとわかめ佃煮・わかめ佃煮わさび風味の製造を行なった。サーモンスティックについては、従来 1,000 本しかできなかったものが、オートフライヤーの導入により、3,000 本まで増産可能となり、生産効率が飛躍的に向上した。

また、わかめ佃煮については、従来 500 個しかできなかったものが真空キャップ巻締め機の導入により、1,000 個までできるようになり、省人化として 2.5 ～ 3 倍の効果となった量産体制を確立し、販売先の要望に応えることが可能となった。



オートフライヤー

## 消費者ニーズに対応した新商品の開発及び作業の効率化

TRS 食品有限会社（岩手県上閉伊郡大槌町）

### 抱えていた課題

- ・原料の供給難や労働力不足による生産効率の低下
- ・労働力不足

### 事業成果

#### ● 消費者ニーズを捉えた簡便商品の開発

新規に導入した高温高圧調理機を使い、サンマの新商品3種類の試作製造を行った。これらの商品を展示会に出品したところ、バイヤーからも高評価を得た。



小型高温高圧調理器



真空包装機

#### ● 作業の効率化

省人化のためとして、真空包装機の導入を行なったことにより、従来から製造しているサケ切身商品の袋詰め作業の手待ち時間が無くなり効率的になった。さらに、真空性を求められない商材には、脱気もできる連続シール機を使うことができるため、時間短縮を図ることができた。

## 新商品による売上回復の取り組み

有限会社コタニ（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・震災後、わかめ養殖施設の流失等による原料不足で生産が滞り、既存取引先の販路を喪失した。新たに小売等に販路拡大するためには、新製品開発と生産設備が必要。
- ・人手不足と従業員の高齢化もあり、製品の移動等、力作業の削減が課題。

### 事業成果

#### ● 新製品開発

こだわり原料を使用した乾燥品の新製品「カットわかめ」は、加工食品の素材として好評であり、業務用の素材供給も開始した。

#### ● 生産設備増強

省人化と生産効率を高めるため、脱水機、塩絡め機等を導入し、コンベアで連結し効果を発揮している。



導入した脱水機と他の機器をコンベアで連結



新製品（カットわかめ）

## 簡便商材の開発

有限会社タイコウ（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・ 漁業資源の不足
- ・ 販路の減少

### 事業成果

#### ● 高付加価値商品の開発

レトルト加工に必要な機器を導入するとともに、食品ビジネスコンサルタントの指導の下で商品の中身の充実と販売数量の拡充を図り、手軽で経済的で安全安心な美味しいレトルト惣菜の開発を行った。限られた原料を活かしながら、高付加価値の商品の開発を行い、アンテナショップ等の新規市場の開拓ができた。



牡蠣のオイル漬け



地元テレビ局のニュース番組で紹介された

## 鮮度向上による付加価値の創造

太洋産業株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・ 既存主力取扱魚種の漁獲量減少

### 事業成果

#### ● 窒素置換技術による鮮度の向上

(株) 昭和冷凍プラント（北海道釧路市）が特許を保有する「窒素置換技術」を使用した凍結設備を導入。従来水揚されている魚種に加え、水揚が増加している脂質の高い魚種（ブリ、その他）の凍結原料販売や無加熱摂取冷凍食品（刺身や寿司ねた等）に使用し、高鮮度の商品提供が可能となった。特に、鮮度劣化の早いイサダの凍結加工においては既存取引先より良い品質評価を受けた。

従来品である鮭加工品にあっては凍結能力の回復により増産するに至り、加工ラインの能力を引き出したことで、原魚の価格上昇の中にあって原価の抑制面でも一定の効果を得た。



冷凍庫

## 設備増強と新製品開発による販路開拓

本田水産株式会社（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

- ・震災前は、生カキ・生ウニ等の生鮮出荷が中心であったが、震災後は水揚げが激変したため、水産加工品の割合を増加させ売上回復を図った。しかし、設備不足・人手不足が課題となっている。

### 事業成果

#### ● 機器導入による省力化

減圧液体濃縮機の導入により、従来手作りで製造していた「かきエキス」の効率的な生産が可能となった。

#### ● 新商品開発

「かきエキス」を「かき醤油」に加工し、「金華さばかき醤油仕込み」を開発。販売先に好評で売上が増加している。



減圧液体濃縮機で効率的にかきエキスを製造する



人気商品「金華さばかき醤油仕込み」

## 新商品開発による販路回復への取り組み

株式会社 石渡商店（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・震災後、主力のフカヒレ製品の販路回復が進まず、売上回復を図るべく新商品開発を行なったが、人手不足の中、新製品の生産（増産）体制が課題。

### 事業成果

#### ● 機器導入等により省人化と生産能力の拡大を図った。

牡蠣のオイスターソースは人気商品となり増産が必要となったが、人手不足で注文に対応できなかった。

そこで省人化機器導入と生産体制の見直し等を行い、3名の省人化と日産能力を1.6倍まで高め、増産が可能となった。



人気商品の「気仙沼完熟牡蠣のオイスターソース」



連続真空キャップ巻締機

## 生産量の安定化による新規市場開拓

株式会社小野万（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・震災後の人材不足による生産能力の低下

### 事業成果

#### ● 主原料端材を利用した新商品開発

粉碎した端材原料を疑似餌材料として商品化し、新市場開拓を行うとともに費用をかけて処分していた端材の再利用によりごみ排出量を削減できた。

#### ● 労働力不足を補うための機械化

充填包装ラインの機器更新により、生産効率が当初計画通り 25%向上した。また、手作業工程であったメカラインの機械化により、20%の省人化と同時に生産量が 200%増加した。その他に、原料の裁断カッターを更新したことでメンテナンスに係る時間が大幅に退縮された。



グレートミンチ



二連包装機

## 冷凍加工製品の開発による新販路開拓

株式会社千葉喜商店（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・震災前は鮮魚出荷中心であったが、需要が減少していることから冷凍加工品等の開発により売上増を図ることが課題。

### 事業成果

#### ● 冷凍機器導入による商品開発

急速冷凍機の導入により、従来鮮魚で出荷していたメカジキ・メカブにタレを配合した冷凍新製品を開発し、新販路を開拓した。



トロメカジキのカルビ風味



メカブの新製品



ブラストチラー&フリーザー

## サメ肉の高付加価値商品開発による需要拡大

株式会社 中華高橋水産（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・フカヒレの売上減少により原料確保のためには、サメ肉の需要拡大が課題。
- ・サメ肉の利用がはんぺん等に限られ、高付加価値商品の開発が求められていた。

### 事業成果

#### ● サメ肉の高付加価値商品の開発

すり身以外のサメ肉の切身やコラーゲンつみれ等の加工品製造に着手し高付加価値商品の商品開発をすすめた。

#### ● サメ肉を使ったレシピ開発や肌質改善効果を雑誌でPR

コンサルタントに依頼しレシピ開発を行い、その内容を雑誌等で紹介し、サメ肉の栄養価や美味しさのPRにより需要拡大を進めた。



サメ肉の切身



雑誌のさめ肉の特集で、新しいレシピを紹介した。



(左から) サメ正肉卵白漬け、コラーゲンつみれ、シャークナゲット

## 惣菜向け新商品開発による販路回復

ヨシエイ加工株式会社（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・中華高級食材としてのフカヒレの需要低迷に対し、中華料理店以外のファミリーレストラン等に販路を広げるために冷凍の新商品を開発することが課題。

### 事業成果

#### ● 惣菜用フカヒレ姿煮の新商品開発

ファミリーレストラン等から要望のあった麺やチャーハン等の具材に利用できる冷凍のフカヒレを開発し、新規顧客を開拓した。

#### ● 充填ライン等の導入により省人化と増産が可能となった。

スチームBOXや凍結庫等の導入により、冷凍パックのフカヒレの生産が可能となった。



フカヒレ姿煮(冷凍パック)



凍結機兼凍結庫



スチームBOX

## 昆布巻き製品の新包装による通年商品化への取り組み

有限会社橋本水産食品（宮城県南三陸町）

### 抱えていた課題

- ・原料不足により、季節商品の需要に合う売上構成となっており、一年を通して安定した売上を確保できない。
- ・製品に対する「長期間常温保存可能」というニーズに応えられていない。

### 事業成果

#### ● 機器導入による商品開発と省人化

マルチスライサー等を導入し、生産工程の省人化と簡便商品の開発を可能とし、「さんま昆布巻き3個入り」を開発

#### ● 機器導入による製品の品質向上

ガス置換式パックシーラー機を導入し、従来は冷蔵で2ヶ月間の賞味期限を常温で4ヶ月間にすることが可能となった。



さんま昆布巻き3個入り  
(3個に切ってパック)



ガス置換式パックシーラー機  
(賞味期限が延長できた)

## 生産性の向上及び省人化の促進

株式会社マルハツ（宮城県宮城郡松島町）

### 抱えていた課題

- ・労働力不足による生産量の弱体化

### 事業成果

#### ● 製造の効率化及び生能力の向上

製造の自動化ラインの構築により、省人化を行った。従前では、販売先の要望に応えられなかったことが、現在の9名の人員で十分に出荷体制が取れることとなったことから、取引先の注文にスムーズな対応ができることにより、宮城県産のカキの出荷量が増加した。

#### ● 展示会・商談会への参加

試食・展示会を開催し、他メーカーとの違いやこだわりの製造方法について説明を行った。試食販売では、カキの美味しさが十分に納得理解され、用意していた500食は3時間で配布終了となるなど、好評を得た。



自動計量機一式



自動包装机一式

## 作業の効率化による販路拡大

株式会社塩釜水産食品（宮城県塩竈市）

### 抱えていた課題

- ・労働力不足による生産能力の低下

### 事業成果

#### ● 作業効率の向上

今後需要の増加が見込まれる切身製造ラインについて、従来は真空機より商品を運び、平台で箱詰め作業を行っていたが、機器導入により、真空機から箱詰・包装テーブル、結束機まで滞りなく流れ作業を行うことができるようになり、梱包ラインが効率化された。併せて営業活動も強化したことで、新規に取引先が増え、原魚の価格高騰にも関わらず注文が入るようになった。



箱詰・包装テーブル



作業の様子

## 中食・外食マーケットへ向けた業務用商品開発

マルブン食品株式会社（宮城県塩釜市）

### 抱えていた課題

- ・震災により揚げ蒲鉾製品の既存取引先である卸売市場での販路回復が進まない。
- ・新販路の「中食」「外食」先への販売には、業務用の500g、1kgの新包装が必要。

### 事業成果

#### ● 「中食」「外食」に向けた新商品開発により販路拡大

従来の鮭だんご、豆乳団子等の商品を新規業務用商品として供給するために、袋入り形状の中・大容量包装商品の出荷包装ライン機器を導入し、業務用市場に参入した。



金属探知機付オートチェッカー



自動真空包装機



個食向けパッケージ



業務用パッケージ

## 省人化による販路回復

株式会社ささ圭（宮城県名取市）

### 抱えていた課題

- ・工場稼働までに1年以上を要したことによる販売先の喪失
- ・労働力不足

### 事業成果

#### ● 梱包作業の効率化による安定した業務体制の構築

包装済製品の段積み十字掛け梱包作業の自動化を行ない、これまで手作業で行っていた4名の作業員を2名にまで減らすことができた。さらに、生産効率の向上として、包装と同時に出荷用梱包が終了するため仕掛品が発生せず、包装品目の切り替え時間が短縮された。また、省人化によって削減した人員を生産管理に配置し、より効率的な業務遂行を行う事ができる体制となった。



段積み十字掛け梱包ライン

## 新商品開発による市場拡大

畠和水産株式会社（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・販売先の喪失
- ・既存商品における価格競争の激化

### 事業成果

#### ● 地の利を活かした前浜水揚げの原料を使った商品の開発

従来より、マグロを主として扱っているが、産地の特徴を活かしたラインナップを増やし、新規販路開拓を行うため、前浜の原料を使用かつ市場にあまり出回っていない「さんま塩焼き」のアウトパック品の開発を行った。



シュリンク包装機



さんまの塩焼き

## 生産ラインの省力化

大興水産株式会社（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

- ・労働力不足と販路の開拓

### 事業成果

#### ● 機器の導入による省力化と増産体制の強化

今までに取引先として接点の無かった国内のホテル関係やコンビニエンスストア等へ販売している商社、漁連等の紹介を仰ぎ販路を構築し、今以上の販路回復と売上の増大を行うとともに、人員不足解消と生産効率向上のため、現状課題となっている生産ラインの箱供給作業を効率良く行えるよう改善を行った。その結果、現在日産（約7.5時間稼動）150トンの生産体制を日産最大200トンにまで増産する生産体制を確立した。



身蓋箱蓋製函機



工場の様子

## 冷凍用資材等の整備による生産量の拡大

株式会社 村山栄次商店（福島県いわき市）

### 抱えていた課題

- ・凍結加工の能力はあるものの資材不足等により、生産量が確保できない。

### 事業成果

#### ● 資材・機器導入等による生産量拡大

導入した資材や機器等の活用により、1日当りの生産量が20%増加した。その結果、新規顧客の獲得、製品の輸出の増加に繋がった。



ラベラー



増産した冷凍製品



冷凍用パン

## 衛生面の強化及び作業の効率化による販路回復

株式会社カネト（茨城県北茨城市）

### 抱えていた課題

- ・震災後のブランクや風評被害等による既存製品の販路喪失

### 事業成果

#### ● 機器の導入による省力化と増産体制の強化

生産力向上、品質の向上・安定のため、シラス・小女子用の自動煮釜機一式並びにそれに付随したボイラー一式を導入。また、それまで手作業であった「あんこう鍋」用の味噌の袋詰めを機械化することにより、作業の効率化及び衛生面の強化を図り、信頼獲得に努めた。

自動煮釜機の導入により、1日3トン小女子をボイルするときの1人当たりの作業時間が3時間⇒2時間に短縮できた。また、アンコウ鍋の味噌も1日300パック製造するのに、3人で2時間かかっていたが、充填機の導入により、1人で1時間で済むようになり、生産効率が上昇した。



釜茹で、異物除去までを自動で行える煮沸釜



味噌用充填機

## 生産の安定化による販路回復

大喜や（茨城県ひたちなか市）

### 抱えていた課題

- ・生産量の安定化

### 事業成果

#### ● 生産性及び安全性の向上

従来から乾燥フノリの生産及び販売を行っていたが、春一番が吹く時期は屋外に干したふのりに砂やほこりがかかってしまったり、飛ばされてしまうことがあるため、生産時間が長引いたりすることが多々あった。

天候に左右されず、年間を通じ安定的に生産できる乾燥設備（湿度の調整、温度の調整、送風等）の導入により、魚海藻類の生産性の向上及び品質の安定化を図ることができた。2月～3月までの作業時間について比較すると、従来の天日干し加工では、特に乾燥工程において計30人の作業員で計230時間を要したが、機器導入後は計15人、100時間にまで短縮が可能となった。



乾燥設備



海藻製品

## 冷凍生産ライン構築による販路回復

株式会社 石橋商店 (茨城県神栖市)

### 抱えていた課題

- ・震災後の冷凍サバ・イワシの輸出停止（東南アジア、アフリカ向け）は、数年前より再開されたものの、人手不足により生産量の拡大が難しい。

### 事業成果

#### ● 冷凍生産ラインの導入により生産効率や品質を高め、輸出向け等の販路拡大

脱パン機等の導入により、2名の省人化と同時に生産量の拡大が可能となった。

また、選別機等により、製品のサイズの均一化や処理時間の短縮化が図られ、品質が評価されて販路拡大を図ることができた。



冷凍生産ライン



冷凍サバ



選別ライン

## 省人化機器導入と冷凍能力増による生産力アップ

株式会社高木商店 (茨城県神栖市)

### 抱えていた課題

- ・冷凍加工品の売上回復を図りたいが、脱パン→パレット積み工程に人手がかかり、ボトルネックとなっており、人手不足も影響し、生産量を増やせない。

### 事業成果

#### ● 脱パンライン導入による省人化

自動投入機1式、自動製品積み機1式を導入し、人手がかかる工程の省人化を図った。

#### ● 冷凍能力増による生産能力増

設備導入後、冷凍製品の凍結数量は46.4%アップした。



自動投入機



自動製品積み機



アンモニア式冷凍機



冷凍能力増により凍結数量アップ

## 平成 28 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析

【平成 28 年度水産加工業等販路回復取組支援事業概況】

### ★助成対象経費別分析★

平成 28 年度水産加工業等販路回復取組支援事業（以下、支援事業）について、採択された取組計画の内容を助成対象経費区分別に見ると次の通りとなった。

H28 年度取組計画経費区分構成比		(単位：%)	(参考)	
申請区分	件数構成比		H 27 年度	ポイント差
① 省人化機器	34.9		20.9	14.0
② 販路回復機器（品質・生産力向上）	22.6		23.3	▲ 0.7
③ 新商品開発機器	18.9		18.6	0.3
④ 商談旅費・出展経費	13.2		15.1	▲ 1.9
⑤ コンサルティング経費	6.6		7.0	▲ 0.4
⑥ 新商品開発支援経費	2.8		8.1	▲ 5.3
⑦ マーケティング経費	0.9		2.3	▲ 1.4
⑧ 保管経費	0.0		3.5	▲ 3.5
⑨ 運送経費	0.0		1.2	▲ 1.2

構成比を見ると、①～③までの生産に係る機器整備（ハード経費）が全体の 76.4%となっており、そのうち、省人化機器の導入が最も多いものとなった。これは、被災地の人口減少（注 1）や他業種との賃金格差等もあり、水産加工業等に人が集まらない状況の中で、販路回復のための生産量を確保するには、省人化機器の導入が欠かせないためと思われる。H27 年度との比較をみても、省人化機器が 14.0 ポイント増と、より一層この傾向が強まっているといえる。2 番目は販路回復機器（品質・生産力向上）が、22.6%とほぼ前年並みの構成比であり、消費者の求める「安全・安心」に対応した製品づくりや、生産力の向上により製造コストの抑制を図ることで販路を回復しようとする取組が多いことを示している。

ソフト経費では、商談旅費・出展経費が最も多く、次いでコンサルタント経費・新商品開発経費という構成比となっている。H27 年度との比較では減少傾向にあるものの、商談会等への参加による新規販売先の獲得（13.2%）やコンサルタント等外部の視点も取り入れた新たな商品の開発等（6.6%）によって販路開拓に取り組む事業者も多いことを示している。

（注 1）三陸沿岸部の人口減少について

（単位：人、%）

	H.28 年	H.22 年	増減数	増減率
宮古市	55,870	59,430	▲ 3,560	▲ 6.0
大船渡市	37,547	40,737	▲ 3,190	▲ 7.8
陸前高田市	19,473	23,300	▲ 3,827	▲ 16.4
石巻市	146,172	160,826	▲ 14,654	▲ 9.1
塩釜市	53,793	56,490	▲ 2,697	▲ 4.8
気仙沼市	64,114	73,489	▲ 9,375	▲ 12.8

（注）H28 年は岩手県、宮城県の推計人口（H28/10/ 1 現在）、H22 年は国勢調査による

★導入機器別分析★

申請件数全体の 76.4%を占める導入機器を、用途別に分類したところ、以下のとおりとなった。

(単位：件数)

取組み内容	機器の種類	①新商品開発機器	②販路回復機器	③省人化機器	合計	ランキング
・簡便商品 ・個食化商品	調理器・ミキサー・熟成機	8		1	9	
	フライヤー			2	2	
	スキナー、ウロコ取機	1	1		2	
・安全・安心の向上 ・生産性向上 ・人手不足への対応	包装機・真空包装機	5	7	8	20	第1位
	金属探知機・異物検査機	5	7	4	16	第2位
	ラベル貼付機、ラベルプリンター	3	4	4	11	
	冷却機、冷凍機、放冷機	3	5	1	9	
・人手不足への対応 ・生産性向上 ・原価低減等	コンベア類	1	6	7	14	第3位
	重量選別機	1	5	7	13	
	フィレマシン・三枚卸機・切身機	4	1	5	10	
	洗浄機・海藻洗浄機	1		8	9	
	カッター、裁断機	1	2	3	6	
	充填機	1	1	3	5	
	製函機、封函機		2	3	5	
	梱包機		2	1	3	
	脱バンライン			3	3	
	組合せ計量機		1	1	2	
	キャップ巻き締機			2	2	
合 計 (件)		34	44	63	141	
構成比 (%)		24.1	31.2	44.7	100.0	

\*導入機器ランキング

H28 年度ランキング	
<b>【第1位】</b>	包装機・真空包装機 (20件) <理由> 製品の鮮度・品質向上のため 省人化対応のため
<b>【第2位】</b>	金属探知機・異物検査機 (16件) <理由> 顧客からのクレームゼロや信用力強化のため
<b>【第3位】</b>	コンベア類 (14件) <理由> 生産性向上 人手不足対応

参考

H27 年度ランキング	
<b>【第1位】</b>	包装機・真空包装機
<b>【第2位】</b>	金属探知機・異物検査機
<b>【第3位】</b>	レトルト調理器、フィレマシン、コンベア (コンベアは同数で3位)

# 機器導入用途別から見える販路回復のカギ

## ① ニーズにあわせた商品開発

- ・ 少子高齢化や世帯人数の減少（注2）共働き世帯の増加（注3）等により魚製品については電子レンジ等で簡単に調理できること、1～3人分の容量の商品等が求められる傾向があり、このような消費者のニーズに合わせた商品開発が重要。

## ② 信頼性の向上

- ・ 安全・安心な製品を求める消費者のニーズを受けて、販売業者からは異物混入の防止並びにその精度向上が求められる傾向。特にスーパー等量販店や学校給食においてそのような傾向が強いため、これらの業界に販路を求める場合は信用力の向上が重要。

## ③ 取引先の要請（量・単価）への対応

- ・ 製造コストの削減による価格競争力をつけるとともに、労働力不足の中で生産高を高めることを目的に省人化機器を導入する事例が多いが、充填・金属探知機・包装機までコンベアラインで連結することで省人化の効果は顕著に高まる。販路回復に向けた商品生産計画を練り、それに合わせて生産ラインを設計することが重要。

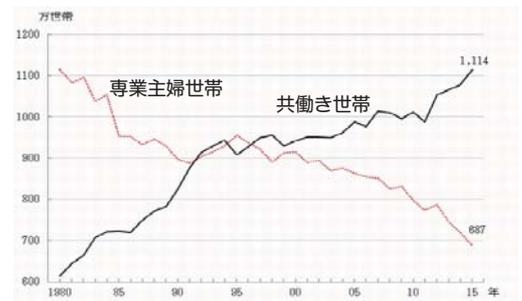
## ④ 省人化等の生産設備の充実による労働力不足対応

- ・ 生産現場での作業員の不足に対応するため、包装機器・検査機器等の機器導入により生産効率を高めるとともに、従来の設備の見直し等を行い、安全で働きやすい作業環境を構築することで、人材が集まりやすい職場環境をつくることが重要。

（注2）1990年より26年間での少子高齢化等の推移

	2016年度	1990年度	増減差
出生数	97万人/年	130万人/年	33万人/年減少
65歳以上/人口	27%	13%	14ポイント増加
一世帯当り家族数	2.4人/世帯	3.0人/世帯	0.6人/世帯減少

（注3）専業主婦世帯と共働き世帯



資料出展：独立行政法人 労働政策研究・研修機構

## ★今後の課題等について★

東日本大震災の発生から7年近くが経過し、被災地の状況も大きく変化している中で、販路の回復・新規開拓を着実に進めて行くためには、

○事業者が自らの状況を正確に分析し、効果的な対応策を策定

○被災地における取引先や原料調達先の復興状況と今後の復興見通しを把握し、先を見通した事業計画等を策定し、各事業者が競争力（生産力、製品開発力、衛生・品質管理能力等）の強化を図っていくことが必要です。

あわせて、関係者が連携して地域水産物の魅力を発信する等の取組によって、被災地域の水産業全体の強化を図ることも重要と考えられます。

労働力不足については、被災地域の人口減少等からも解消には時間を要することが予想されます（近年では、被災地のみならず全国的かつ多くの産業分野においても懸案となっています）。このため、販路回復に向けては、引き続き省人化・生産ライン効率化等の対策を適切に講じていくことが有効と考えられます。

本事例集が、このような課題に取り組む際の参考となることを期待しております。







発行元 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

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。