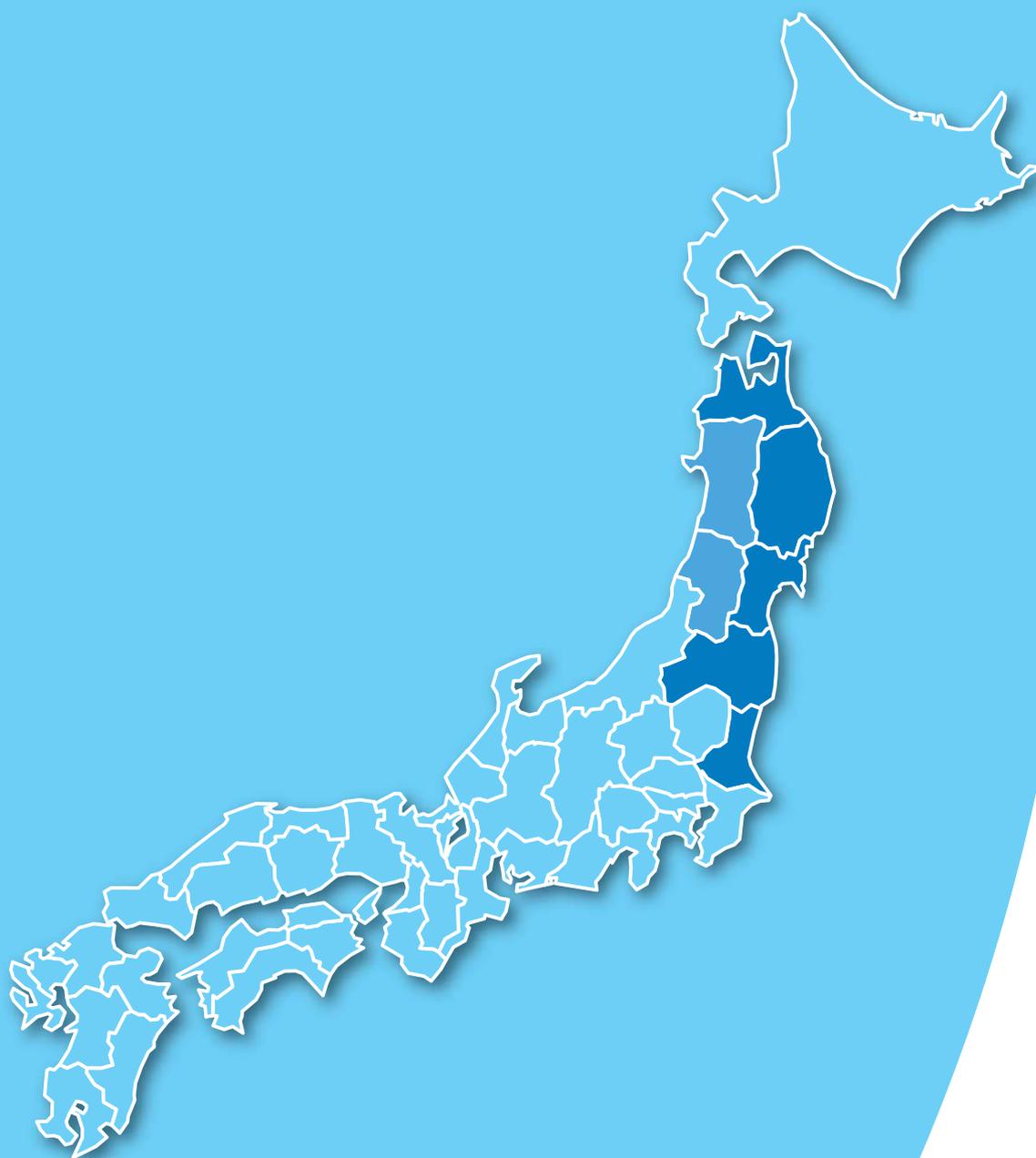


平成 27 年度

水産加工業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

水産加工業販路回復取組支援事業とは ————— 02

2

平成 27 年度実施者分布マップ ————— 03

3

事例紹介 ————— 04

 実施者インデックス ————— 04

 事例紹介 ————— 08

平成 27 年度水産加工業販路回復取組支援事業 分析 ————— 41

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（平成 28 年 2 月 23 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 27 年度は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。
 - ・ 54 名のアドバイザー（平成 28 年 3 月現在）により、被災地の事業者 170 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 29 回実施。
- 3) 東北復興水産加工品展示商談会を、平成 27 年 6 月 16 日より 2 日間、仙台市で開催。
 - ・ 出展者は 96 社、来場者は 4,200 人（2 日間延べ数）、個別商談会は 547 商談実施、セミナー参加者は 354 人。
- 4) 被災地の水産加工会社 37 社に対し、水産加工業販路回復取組支援事業を実施。
（38 社を採択し、うち 1 社が辞退）

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品質・生産力向上を図るための機器等の導入、②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、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 62.8%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や、タナ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。



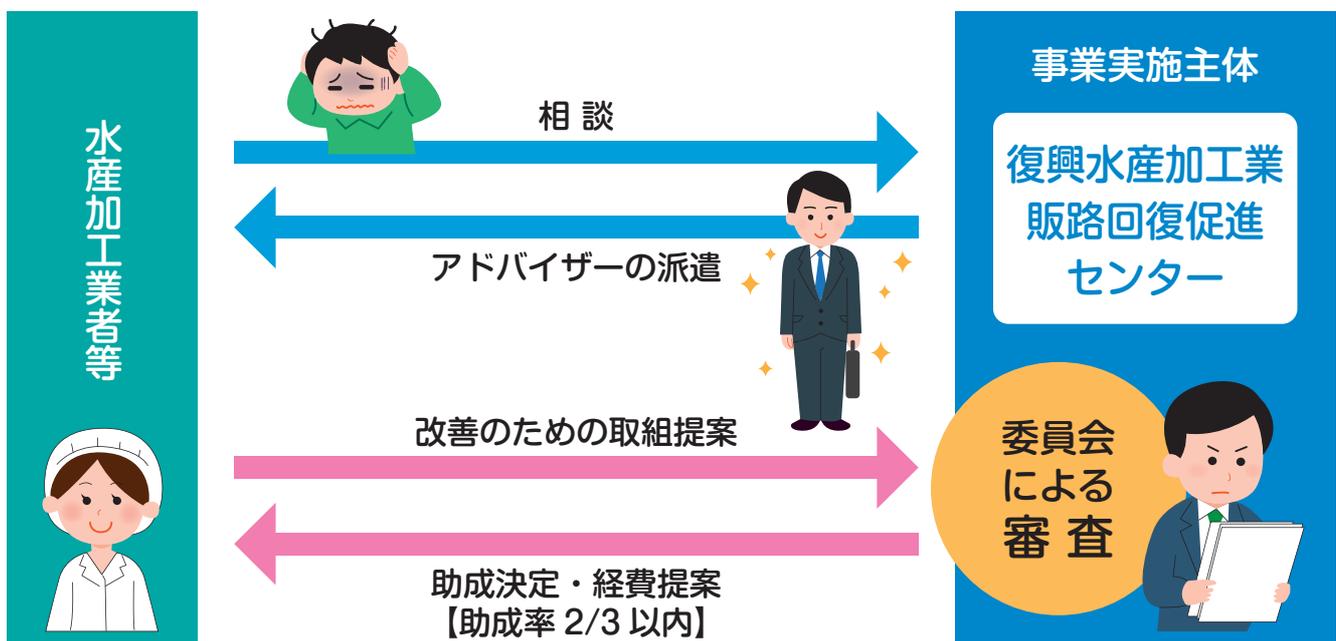
注 1) 平成 27 年 4 月より、全国水産加工業協同組合連合会、(公社) 日本水産資源保護協会、(一社) 大日本水産会及び東北六県商工会議所連合会は、東日本大震災の被災地における水産加工業の復興を支援することを目的とした共同事業体「復興水産加工業販路回復促進センター」を結成しました。

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、復興水産加工業販路回復促進センターでは、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、取組提案の申請にあたっては、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ことが必要です。

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 27 年度実施者分布マップ

青森県

八戸市（7件）

五戸水産株式会社
 ぜんぎょれん八戸食品株式会社
 株式会社中村漁業部
 有限会社八戸十全物産
 株式会社八光水産
 株式会社丸重宇部商店
 有限会社マルゲン水産

岩手県

宮古市（4件）

有限会社小が理商店
 重茂漁業協同組合
 田老町漁業協同組合
 丸友しまか有限会社

釜石市（2件）

株式会社井戸商店
 株式会社津田商店

大船渡市（5件）

及川冷蔵株式会社
 株式会社國洋
 サンコー食品株式会社
 太洋産業株式会社
 森下水産株式会社

陸前高田市（1件）

株式会社あんしん生活

宮城県

気仙沼市（4件）

株式会社阿部長商店
 株式会社かわむら
 株式会社中華高橋水産
 福寿水産株式会社

石巻市（4件）

有限会社キマル木村商店
 盛信冷凍庫株式会社
 ミツワフーズ株式会社
 有限会社ヤマコ佐勇水産

塩竈市（2件）

株式会社塩釜水産食品
 ぜんぎょれん食品株式会社

茨城県

北茨城市（4件）

川崎水産有限会社
 有限会社にん遍`ん
 まるさ商店
 株式会社ヤマコイチ

東茨城郡大洗町（2件）

ダイカツ水産株式会社
 株式会社谷藤水産

かすみがうら市（1件）

株式会社出羽屋

神栖市（1件）

株式会社鴨安商店

実施者インデックス

県名	社名	概要	ページ
青森県	五戸水産株式会社	手作業で行っていた作業を機械化により省人化・効率化すると共に、検査機器等の設置により衛生管理・品質管理の見直しを行い、品質の向上を図る。技術力を生かした新商品の継続投入を実施。また、展示会・商談会等への出展により販路の回復及び拡大を図る。	08
	ぜんぎょれん 八戸食品株式会社	従来からの省力化、効率化をさらに促進するために必要な機器を導入し、労働力不足への対応及び販売量の増加を図り、経営の安定並びに新製品の開発により、販路の開拓、既存顧客への販売拡大を図る。	21
	株式会社中村漁業部	本事業を活用し、個包装で末端販売向けに色調にこだわった包装資材を新たに作成するとともに、展示商談会への積極的な参加を通して知名度を上げ、新規顧客を獲得し販路拡大を図る。	32
	有限会社八戸十全物産	新規販路となる大手小売との取引実現に向け、本事業を活用し、品質向上及び生産能力の増強を行う。大手小売・流通各社が要求する管理体制を整えるとともに、一部の製品については外国人観光客向けの販売体制も構築することで販路回復及び売上増加を図る。	22
	株式会社八光水産	本事業を活用し、自動化・機械化を進め、原料凍結生産能力を倍増することで、顧客からの要望が強い高鮮度・高品質な原料の生産体制を強化し、販売拡大を行う。	31
	株式会社丸重宇部商店	今回、新たな生産ラインを導入することで生産能力をアップさせ、既存の商品の更なる販路回復を行う。また、効率化により余剰となった人員を他の加工部門に充て、コストダウンを図る。	20
	有限会社マルゲン水産	本事業を活用し、これまで未対応であったうろこ取り製品の製造を行い、新規の販売先を開拓するとともに、省人化・生産効率の改善による量産体制を強化することで販売拡大を行う。また、異物混入対策、衛生面での対策をより強化する。	31
岩手県	有限会社小が理商店	近年、製品の品質が認められ、リピーターが大幅に増えてきた中で、本事業を活用し、資材等の衛生面での強化を図ることで安心・安全な製品づくりを行い、既存の顧客だけでなく新規市場への売り込みを行い、売上の回復及び販売拡大に繋げる。	33
	重茂漁業協同組合	人手不足による人材確保が困難な状況で、最新の加工機器を導入することにより省人化を進め、生産能力の拡大を行うとともに商品の衛生面や安全性をアピールし、販路回復を行う。	32

県名	社名	概要	ページ
岩手県	丸友しまか有限会社	本事業を活用して、現在各方面から引き合いの多い冷凍殻付きカキの生産に力を入れ、新たな商品として展開する。また、既存の各種加工品についても、これまでの市場以外への営業を行い、新規販売ルートの確立を目指す。	33
	田老町漁業協同組合	現在、冷蔵対応塩蔵わかめ製造をしているが、常温商品が広がりを見せる市場に対応すべく、本事業を活用し、加塩加水加工した常温対応塩蔵わかめの開発・製造を行い、既存市場のみならず新規市場へ展開し、売り上げ回復を行う。	23
	株式会社井戸商店	本事業を活用し、加工の技術的難しさから一般に流通していないイカのかまぼこ製品を新たなマーケットである高齢者市場に投入し、利益の増大を目指す。また、経営のさらなる健全化をめざし、経営コンサルタントの指導を通じて財務改善をしつつ、販路回復を行う。	34
	株式会社津田商店	風評被害、人手不足が大きな課題となっている。そこで、商談会・展示会を通じて顧客の信用回復に努め、売上の回復を目指すとともに、機械化を進めながら労働力不足を補填し、生産能力の向上を図ることで販路回復に繋げる。	10
	及川冷蔵株式会社	本事業を活用し、評判の良い「さんまもちだんご」（さんまのミンチをもち生地で包んだもの）を元にした新商品ラインナップを増やししながら、営業を進めることにより、販路拡大を図る。	24
	株式会社國洋	生協向けの商品展開を想定しており、『簡便さ・個包装』といった消費者ニーズに応じるため、本事業で組合せ計量等の計量包装システムを導入し、積極的にアプローチしていくことで販路回復を図る。また、本機器整備により省人化が図られ、生産効率が向上することから、新たな事業へも展開することで売上増大を目指す。	34
	サンコー食品株式会社	本事業を利用し、品質管理の強化、個包装商品の開発、付加価値を高めた新規商材の活用、省力化による量産体制の強化を行うとともに、得意先と定期的に商談を行うことで販売拡大に繋げる。	12
	太洋産業株式会社	大船渡工場を新築し、生産能力も回復したが、人員不足により、平成 26 年度の売上は震災前の半分に落ち込んでいる。この状況を打破すべく、本事業を活用し省人化を進めると共にコスト競争力を高め、広告宣伝や販売促進などを行い、販路回復を図る。	35
	森下水産株式会社	本事業を活用し、販売先のニーズが強い簡便商品の開発、高付加価値商品の開発を行い、既存商品である冷凍食品と併せて、商品アイテム数を増やすとともに、衛生管理体制の強化を図り、販売拡大を行う。	25
	株式会社あんしん生活	展示会に参加する中で見えてきた課題を踏まえ、本事業を活用し、製品の鮮度・品質向上を図り生産性を向上させ、新商品開発を行うことで販路の拡大・新規開拓に繋げる。	35

3 事例紹介

県名	社名	概要	ページ
宮 城 県	株式会社阿部長商店	量販店等への加工品の投入が軌道に乗りはじめているが、従業員の高齢化に加え新規従業員の確保が進まないことが課題となっており、震災前の水準に回復していない。このため、本事業を活用して省人化を図り、人員配置の見直しを行い、高付加価値商品を開発し、新規市場への投入を目指す。	16
	株式会社かわむら	本事業を活用し、震災前より製造依頼のあった個食対応商品を開発し、今までの量販店向け販売に加え、生協の共同購入、学校給食、外食産業、介護施設等のマーケット、更には海外展開をも視野に販路拡大を図る。	26
	株式会社中華高橋水産	ヨシキリザメにはアンチエイジングに有効とされる成分が含まれていることから、市場調査等を踏まえサメ肉の成分と特徴を活かした商品開発を行い、新たな販路の開拓を図る。	14
	福寿水産株式会社	本事業を活用し、新たにサメ肉を使用した新商品の開発を行い、サメの特徴であるヘルシーさ、有効活用をPRし、国内及び海外市場向けに販売拡大を行う。	36
	有限会社 キマル木村商店	これまで生鮮出荷をメインとしていたが、本事業を活用し、簡便性・安全性・保存性という消費者ニーズに応えたレトルト商品、煮物商品、焼き物商品等の開発を行い販路拡大を図る。	38
	盛信冷凍庫株式会社	本事業を活用し、震災後休止していたサバ・イワシ等の干物加工生産事業を再開し、地域ブランド品である金華サバの製品化を行うことで、生協、スーパー、荷受向けに販路回復を図る。	36
	ミツワフーズ株式会社	本事業を活用し、省人化、衛生管理の強化を行うとともに、品質管理、生産工程におけるロスを排除し、新鮮で安全安心な高級商品の開発を行い、販路拡大を図る。	37
	有限会社 ヤマユ佐勇水産	漬け魚切身を製造していたが被災により売上が減少。失われた販路・売上回復のため、新たに地元原料を使った調理済・半調理済商品の開発を行い販売拡大を行う。	37
	株式会社塩釜水産食品	本事業を活用し、個食化に対応した商品や長期保存可能な商品を開発するとともに、省人化・量産体制を強化を図る。また、展示会、商談会への出展を更に強化することで販売拡大を行う。	27
	ぜんぎょれん食品 株式会社	被災後、JFグループ・産地関係者と協力して事業構築を行い、売上回復に努めてきたが、本事業を活用して更なる省人化、製造の効率化を図り、顧客ニーズに沿った商品の生産強化、既存及び新規売り先への販路拡大を目指す。	30

県名	社名	概要	ページ
茨城県	川崎水産有限会社	本事業を活用し、異物選別の精度を向上させ、市場・顧客ニーズである安心・安全な製品づくりを強化することで受注増加を図り、地元産の魚をより多くの消費者に提供し、地域復興への貢献を目指す。	28
	有限会社にん遍 ^ん	選別作業の精度向上が求められている中、作業員の目視により選別を行っているが、作業員の高齢化に加え新規従業員の確保も思うように進まず作業効率が低下している。このため、本事業を活用し、異物混入のない安心・安全な製品を提供することで販路回復を行う。	39
	まるさ商店	少量小分け商品等の消費者ニーズの変化に対応した製品への転換を図り、併せて商工会等の開催する各種イベント等に出席し自社製品の積極的なPRを行うことで、販路の拡大を図る。	38
	株式会社ヤマコイチ	被災による水揚げ減少で売上が思うように回復しない中、つぶ貝の売れ行きが好調であることから、本事業を活用してつぶ貝製品の生産体制を強化し、販路の回復を図る。	39
	ダイカツ水産株式会社	被災により売上げが大きく減少したことから、本事業を活用しコンビニ・スーパー向け切り身フライ商品を開発・供給することで売上の回復を図る。	40
	株式会社谷藤水産	本事業を活用し、レンジで温めるだけ、もしくは調理をしないでそのまま食べられる新製品を開発し、既存の販売先へ販売していくとともに、原料の仕入先商社を通じて海外輸出にも取り組み、販売拡大を図る。	29
	株式会社出羽屋	本事業を活用し、既存商品を常温・長期保存可能な商品へと改良するとともに、新たな商品の開発も進めることで、これまで提案できなかった業種への商品案内を行い、販路拡大を図る。	40
	株式会社鴨安商店	本事業を活用し、付加価値アップ、量産体制・衛生管理体制の強化を行い、新規量販店への販路開拓、業務用通販への供給強化等に繋げるとともに、外部コンサルタントの意見を踏まえ営業体制の強化、販売網拡大を図る。	18

省人化・省力化による販路回復に向けた取り組み

五戸水産 株式会社【水産食料品製造業】
(青森県八戸市)
<http://www.gonohe.co.jp/>

抱えていた課題

● 既存製品の販路の喪失

イカの加工品を中心に、スルメダルマ・イカ佃煮・焼物・煮物・和え物などを加工している。主力は、イカ乾燥品で地元八戸産・三陸産・北海道原料を中心に展開している。販売先は、メーカー・商社・問屋・卸売市場主体である。

震災後、工場を復旧し、生産能力は、震災前の状態まで回復することができたが、震災前からの取引先においては、震災直後、放射性セシウム等の理由で一部出荷出来なくなった。また三陸業者の代替として、一時売上が増加したが、三陸地域の復旧と同時にそれらもなくなってしまった。新商品の販売は、類似しない特徴のある商品を開発しているが、価格競争が激しく、売上が回復しきれないのが現状である。

● 迅速性に欠ける手作業による製造工程

手作業が多く、工程が迅速性を欠き、無駄が多くコスト高を引き起こしている。また品質管理・衛生管理を一部外注しているため、作業工程にロスが出る。PRの機会が少なく営業活動が手薄となっている。

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・IT等のニーズ調査を行い、イカ佃煮商品の製造のための素材・佃煮の開発、イカ惣菜品(イカ麹南蛮等)、イカ軟骨加工品等の新商品に試作開発を継続して行うと共に、成分分析等による品質管理と衛生管理を図る。

● 省人化による作業体制の強化

省人化機器を導入し、工程ロス減少と効率化を図り、スマートな価格で注文に対応できる体制を整える。

● 営業機会創出による販路拡大

商談会・展示会への積極的な参加を行い、カタログ・PRカード等の販促物やサンプル品提供によるPR機会の拡大を図る。

事務局が見る！この事業のポイント

● 生産性向上で営業のための時間を確保

品質には定評がある五戸水産であるが、人手不足のため、生産性が上がらず、販売先からの要望に対応できないという点が問題であった。

機器導入により、人員配置を改め、生産性の効率化等ができることとなったことから、新規販売先等への売上が拡大した。効果的な機器の導入や今いる人員をどう活かしていくかということについての取組がうまくいった例ではないかと思う。

プロジェクトフロー

協力先
青森県産業技術センター
食品総合研究所

・既存製品・新商品の
開発指導

五戸水産(株)

イカ乾燥品、イカ各種素材、イカ佃煮等原料から製品までの一貫した商品づくりと急な注文に対応できる体制に定評がある

課題

- ・既存製品の販路の喪失
⇒ 新商品の開発
- ・工程の改善
⇒ 省人化・省力化・生産強化体制
- ・品質管理・衛生管理
⇒ 品質向上・人員の専門化
- ・展示・商談会参加
⇒ /PR 拡大

機器の導入・営業・PRの
拡大・新商品の継続的投入

- ・既存製品の販路の喪失
- ・営業・PRの不足
- ・手作業を機械化

商社・メーカー・問屋・卸売市場

商談会・展示会

事業成果

● 省人化・省力化

機器導入により、裁断加工の効率化を図ることができ、製造ラインの人数が従来の1/3で済み、生産能力は従来の3倍まで拡大することが可能となった。このため、他の製品工程へ人員を配置できるようになった。乾燥機バーナー・冷凍機スクリュー機器は、以前より約2時間速く仕上がり、生産量を増やせる体制となった。このため、全体の製造工程の効率化が図れ、適切な価格で注文に対応することができた。品質管理・検査体制の確立による品質の向上、各部門の人員の流用の減少により、専門化が図れた。



乾燥機バーナー



丸刃セット



冷凍機スクリュー

● 新商品等の継続的投入・営業強化・PRの拡大

イカこうじ南蛮・イカアラレアモンド入り・いか軟骨一夜干し(塩・みりん醤油)・イカトンビ商品、いか肉みそシリーズは、業務用パックで投入した。いか軟骨一夜干しは、初回から110ケースの販売、また、いか肉みそ業務用パックは、約1500kgとビン入り130g換算12,000本と予想を超える販売となった。これは、商談・展示会への参加によるPR、迅速な商品規格書等の提出、事業で行った成分分析等・品質管理と衛生管理の迅速化が図れた結果である。ホームページの改修業務用設置は、今回雛形が形成され追記計上できる状況になり、順次掲載しPR拡大が図れた。

作業の効率化と風評被害払拭のための検査の徹底

株式会社津田商店 【水産缶詰及び調理冷凍食品の製造販売】
(岩手県釜石市)
<http://www.tsudashouten.co.jp/>

抱えていた課題

● 人手不足

震災により工場が全壊し、製造員約 150 名を解雇した。その後、1 年間の休業を経て別の場所へ工場を再建した。しかし、従業員の生活環境が激変し、震災復興雇用などへの労働力の移動などにより、工場再開後の労働力の確保が厳しい状況となっている。

● 風評被害

当社の主力商品の三陸産水産物の水産缶詰および調理冷凍食品の市場における評価が、放射能事故により著しく低下し、特に、学校給食市場での影響が大きく、販路の回復への大きな足枷となっている。

● 立地環境

震災により被災した場所での工場再建が困難だったことから、今まで水産加工場が設置されていなかった山側の土地での工場再建を行った。しかしながら、地域環境への配慮、住民とのコミュニケーションなど震災以前とは違う立地環境による製造に関する課題が発生している。

課題解決へのアプローチ

● 人手不足

人手不足が深刻化している状況下ではあるが、高齢者や障害者、あるいは新規学卒者などにより労働力の確保を本格化させ、また、機械化やロボット化の推進により、人手不足に対応していくことを目指していく。

● 風評被害

福島第一原子力発電所の事故による水産加工物への不安感を払拭する為、原料の検査により安心安全を担保することと安全であることの浸透を図っていくことに主眼をおいて販路の回復を目指していく。

● 立地環境

行政との情報共有を密にし、地域との共存共栄を図るため地元町内会や近隣住民とのコミュニケーションを図り、臭気・騒音・水処理などの環境対策により、企業活動への理解を浸透させる。

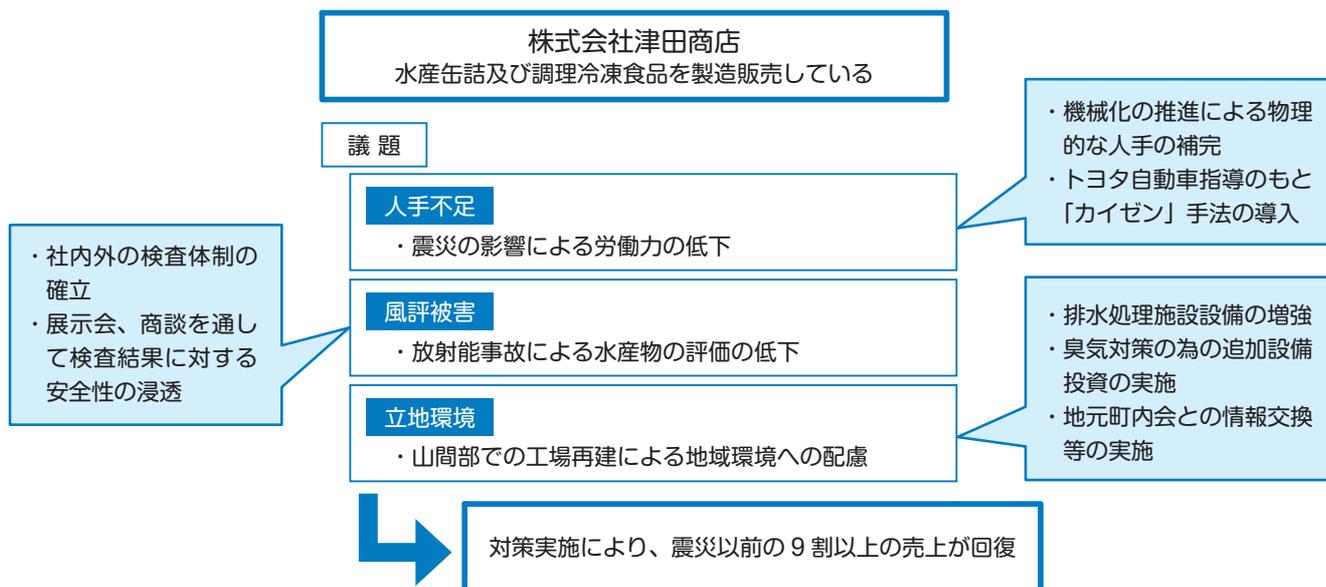
事務局が見る！この事業のポイント

● 安心・安全を分かっていたための取組

もともと HACCP の取得やトヨタの "カイゼン" などにより社内衛生管理、作業効率の向上にも積極的に取組み、意識も高いと感じられる津田商店であるが、風評被害という根深い問題の前に、売上回復の足止めをくらってしまった。

同社は学校給食を扱っているため、風評被害等に関する問題については、特に慎重に扱うべき事項であり、迅速な検査結果の提示、問い合わせの対応強化等、細かくフォローできる体制を整えている。機器導入等のハード面の強化の他、信頼関係を作るというソフト面のアプローチからも販路回復を行っている事例である。

プロジェクトフロー



事業成果

● 人手不足

人手不足に対応する為、製造工程における機械化へのシフトが可能なものを検討し、機械化を推進し、物理的に人手を補完し、どうしても人手でなければいけない工程に人員配置をシフトさせた。また、作業効率の上昇の為、トヨタ自動車の指導のもと「カイゼン」の手法を導入し作業効率のアップを図った。

● 風評被害

放射能の事故により三陸の水産物に対して向けられた不安感を払拭する為、社内外の検査体制を確立し、これを浸透させるため、特に学校給食市場に対して展示会や商談などを通じて、検査結果を基に安全であることを浸透させていった。また、現地駐在員を追加採用し、さらにきめ細かいフォローを実施できるようにした。

● 立地環境

行政との情報の共有を図り、住民への環境の配慮の為、廃水処理施設設備の増強、臭気対策の為に追加設備投資を実施し、環境対策を行っている。また、地元町内会への企業活動の報告や情報交換などを実施し、地域住民とのコミュニケーションを図っている。上記対策を行った結果、震災以前の9割以上の売上まで回復した。



魚洗機（角缶用）



角缶用金属検出器

個食ニーズを捉えた販路開拓への取り組み

サンコー食品株式会社 【業務用加工、切身・短冊、フィレ加工等】
(岩手県大船渡市)
<http://sankoufoods.co.jp/>

抱えていた課題

● 食品衛生管理の問題

世界的な食品の事件や事故により消費者の食に対する安心・安全へのニーズが高まるなか、専門知識のある人材が不在、また、そういった施設がなかったことで既存得意先には更なる管理徹底を求められている。

● 個食化への対応

イカ加工品（要加熱）を主力とする弊社では、バルクなど業務用タイプの包装梱包が多く、以前から、得意先より産地での個包装化など、引き合いがあったが対応できかねている。

● 人材不足の問題

慢性的な人材不足により工場稼働率は向上することなく、製造機器などによる省力化が求められている。

課題解決へのアプローチ

● 人手品質管理室の新設

専門知識者を雇用するにあたり品質管理室の新設を目指す。現在の工場環境を分析し、目標を定め改善計画を推し進めていく。

● 個食ニーズの見極め

既存得意先、また、その先への商談を重ね、安易な設備投資にならないよう、これからの個食包装の潜在ニーズを探る。

● 製造機器導入による省力化

手作業・旧式機器製造から最新機器製造に切り替えることで省力化を図ることで、生産効率が高まることが期待される。

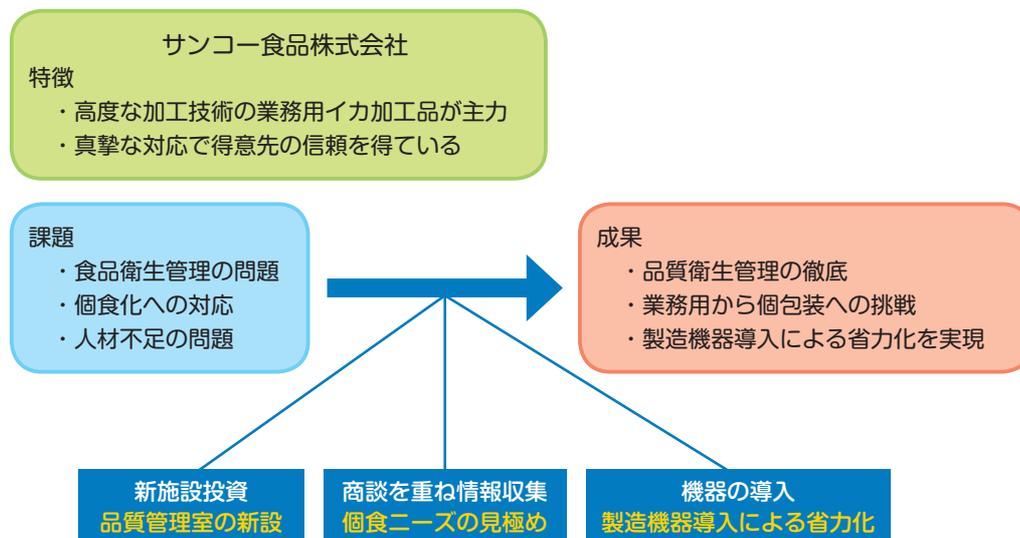
事務局が見る！この事業のポイント

● やるべきことを明確化したプランで販路回復へ

取組を成功させるためには、あれもこれもではなく、客観的に見て、今の自分たちに何が足りないのか、何が必要なのかをきちんと見極めることが大切である。

サンコー食品は、同社の強化箇所について、安心・安全に重きを置いた「品質管理の強化」、従業員の高齢化・募集しても集まらない等による人手不足解消のための「省人化」及び、消費者ニーズを捉えた「個食化」であると考え、実際に販路回復への取組を開始してもスムーズに取り組むことが出来ていたように思われる。

プロジェクトフロー



事業成果

● 品質衛生管理の徹底

専門知識者を雇用し品質管理室を新設、設備・機器導入することにより管理基準を定め日々のデータ管理を行っている。5S を浸透させ衛生教育を図るなど得意先からも評価をいただいております。3年後の HACCP 導入を目指す。

● 業務用から個包装への挑戦

個食ニーズや収支面もさることながら品質管理室との連携がポイントとなっている。量販店向けにイカ切り落とし 280g 規格 20,000 パックの仮受注はいただいているところである。

● 製造機器導入により省力化を実現

短冊機（裁断機）を導入することで切身・短冊の生産能力が2割増、販売強化につながっている。選別機に関しては3名相当の省力化となりラインの拡充など全体的な製造業務の効率化に大きく貢献している。



サメ肉の高付加価値市場創造に向けた取り組み

株式会社中華高橋水産 【水産加工業者】
(宮城県気仙沼市)
URL : <http://www.chutaka.co.jp/>

抱えていた課題

● フカヒレ需要の減少に伴うサメの魚価の下落

主力商材であるフカヒレでは、震災前の取引先であるホテルや中国料理店への販路回復に取り組んだものの、外資系ホテルのフカヒレ不買運動などにより回復力が弱かった。そのため、CVS やチェーンレストランなどの業態へ向けた新たな販路開拓に注力し、成果を上げてきたが、世界的なフカヒレ需要の激減により価格が暴落。それに伴い、気仙沼のサメの魚価も大きく下落し、漁業経営が危機的状況陥り近海延縄船の2～3割が事業継続を断念する事態となっている。このままだと回復基調にあるフカヒレの供給にも大きな打撃が出てしまう。

● 市場におけるサメ肉の認知度の低さ

従前からフカヒレとともにサメ肉の商品開発や販路開拓にも取り組んできたが、付加価値を十分に引き出すことができなかった。

課題解決へのアプローチ

● ヨシキリザメを使った新商品開発

サメ肉の機能性を活かした女性向けの新商品開発を行う。サメ肉が普及する事により、気仙沼におけるサメ魚価の向上が期待できると共に、気仙沼経済を支える水産業の発展にも寄与できる。

● サメ肉の機能性に関する PR

- ・小骨が無く子供からお年寄りまで安心して食せる
 - ・資源がほぼ横ばいである
 - ・高タンパク低カロリーである
 - ・コラーゲンが豊富に含まれ、美容食品向けに展開できる
- など一般的に知られていない情報を発信し、サメ肉の PR に努める。

事務局が見る！この事業のポイント

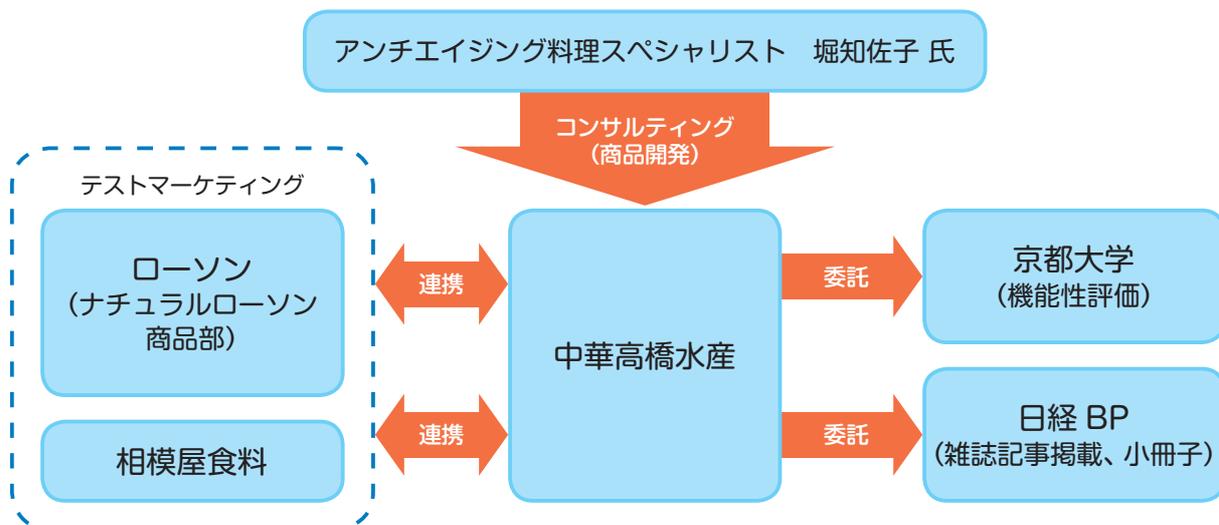
● サメ全体の有効利用 メディアも交えた PR も効果あり

資源の有効利用という観点から、サメ肉を使った商品開発は大変興味深い事業であった。

不安な点としては、その認知度の低さであったが、この点については、大手コンビニチェーンと連携して商品を販売したり、機能分析を行った結果を雑誌というメディア媒体を利用し、サメ肉の効能の高さをうまくアピール出来ていたのではないかとと思われる。

着眼点・PR 方法の良さが際立った取組であった。

プロジェクトフロー



事業成果

● 新商品開発及びレシピ開発

アンチエイジング料理スペシャリスト堀知佐子氏にレシピ開発を依頼、そのひとつである「コラーゲンつみれ」を商品化。連携先のナチュラルローソンのテストマーケティングでは、当初予想の倍のスピード(当初2カ月。実績4週間)で完売。

● メディアを使ったサメ肉の PR

京都大学の佐藤教授に依頼し、「コラーゲンつみれ」を食べると人の血中にコラーゲンが現れ、サメのコラーゲンが人体に及ぼす影響は“サプリメント並”という事を立証した。この研究結果とともに、開発したサメ肉レシピ4品を日経ヘルスに掲載。メディアを使ったサメ肉のPRを行い、【気仙沼のサメ】が注目される機会を創出した。

● 機器導入により省人化⇒コストダウン

手作業で行っていた皮むきも機器の導入し、省人化およびコストの削減を行った。サメ肉の「臭気」の原因であるアンモニアは水に溶けやすく裁断した方が臭気除去率が格段に上がる為スライサーを導入。また、もともと水分含有量の高い肉質で、飲食店で扱いづらいと言われていた為、脱水機を導入し、調理しやすい脱水肉の試作品を製造。次年度以降、これらの機材を使用した商品を展開する予定。



機器導入による省人化と新商品開発の取り組み

株式会社阿部長商店 【水産加工業】
(宮城県気仙沼市)
URL : <http://www.abecho.co.jp/>

抱えていた課題

● 労働力不足

震災後は、市場流通や大手メーカーの原料供給、OEM 受託製造に依存した従来の商流から脱すべく、原料の買い付けから製造、販売まで自社で完結する営業スタイルに転換を始めている。積極的な営業活動により、生協ルート、量販店への加工品の導入が軌道に乗りはじめているが、復旧した工場の従業員の確保が進まないこと、従来から働いている社員の高齢化等が深刻な問題になっている。

● 震災後の売上不足

震災前の売上水準に戻す為には、人材不足を省人化機械導入により解消し、その省人化で得た人員を新製品の開発・生産に振り向ける必要がある。

課題解決へのアプローチ

● 機器導入による省人化により労働力不足を解決し、新製品開発要員を確保する

労働力不足を解消するため浸漬コンベア、搬送コンベア等の機械導入による省人化を図り、その省人化で得た人員を新製品の開発・製造に振り向ける。

● 新製品開発を進め、展示商談会に出展し販路回復を図る

- ・スライサー、真空包装器等の機器導入により、新商品の開発・生産を進める。
 - ①三陸産スライスしめさば等、スライス済みですぐ食べられる商品開発。
 - ②端材原料を活用した「つまれ」、「ぶりハンバーグ」等、高付加価値商品の開発。
- ・新製品のパネル・チラシ・POP 等を作成し、展示商談会等で配布活用する

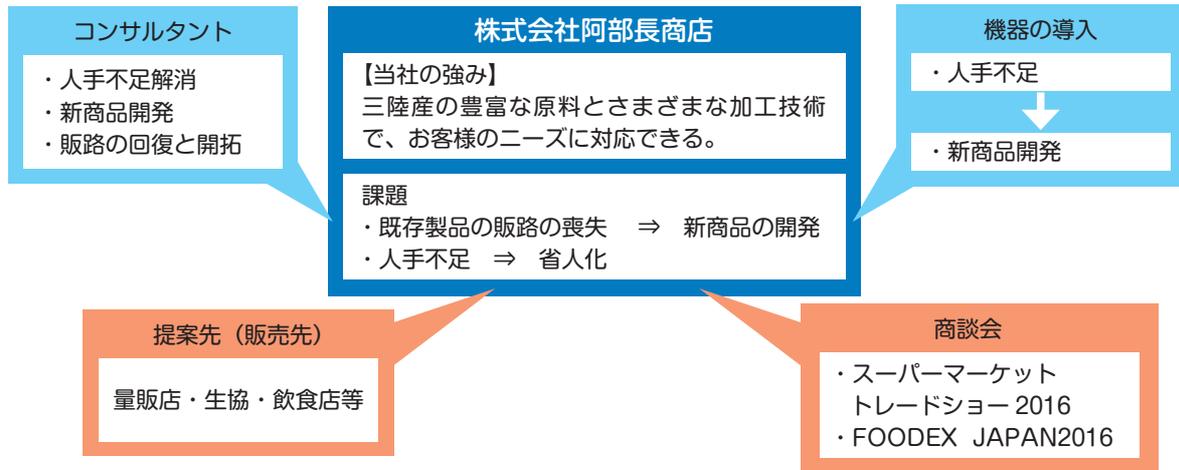
事務局が見る！この事業のポイント

● 既存商品のブラッシュアップで売上拡大へ

既存商品をブラッシュアップするという取組と今まで製造していなかった全くの新商品を開発するという2本立てで取り組まれた事業。

前者は人気商品のしめさばをスライス加工し、より食べやすくするというもの。もともとの商品の認知度があるため、売上も上々の様子。また、後者に関しても端材原料を利用しており、少なくなっていく水産資源を有効利用する試みとしても、今後の展開が期待される。

プロジェクトフロー図



事業成果

● 省人省力化の実現

人材不足対応の省人化機器として、浸漬コンベアー及びシャトルコンベアラインシステム一式の導入を行い、適切な人員配置を行った。具体的には、機器導入前作業員6名のところ、導入後2名となり、4名の省人化が図れた。

● 新商品開発と実績

省人化で得た人材を、新製品の開発生産に振り向けた。現在ミール原料になっている端材を活用した、「つみれ」や「お魚のハンバーグ」等を開発し、営業活動を進めている。又、スライサー、横型真空包装機を導入しすでに生産を開始した三陸産スライスしめさば二種は、H.28/7月までに約2万パックを販売した。

● 新商品の販売促進

新たに開発した新商品「三陸産しめさば」のPRを主とした販売促進資材を制作し、二つの展示会（スーパーマーケット・トレードショー2016、FOODEX JAPAN2016）等でPRを行った。

① 省人化機器



浸漬コンベアー



シャトルバンナー

③ 新製品・展示会 (チラシ・のぼり)



② 新商品開発機器



刺身スライサー



横入給袋式連続真空包装機



チラシ



のぼり

自動切身機等の導入による量産体制強化

株式会社鴨安商店 【みりんぼし、水産冷凍食品、冷凍魚】
(茨城県神栖市)

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

抱えていた課題

● 既存製品の販路の喪失

みりんぼし・漬け魚、水産冷凍食品、切身等の加工業、冷凍冷蔵業、水産物卸業を営んでいる。主原料は前浜のさば、さんま、いわしのほか、一部輸入のサケやカレイを取り扱う。販路は卸売市場の他、問屋、外食事業者などである。

生産能力は、震災前の状態まで回復することができたが、原発事故の風評被害で大手外食などの取引が中断され売上が減少した。震災前からの取引先に従来商品のまま販売を行うと、他社とパイを奪い合う形となり価格競争になってしまうため、これを避けるため、新商材、新規販路の開拓が必要となったが、売上回復を十分果たせていない状況である。

● 労働力不足

原発事故のパニックとその後の風評被害で多くの人手が流出、自然減もあり、現在はその補充を行うのが精一杯で、労働力不足の状況ある。この状況は今後も解消の目途が立ちそうもない。

課題解決へのアプローチ

● 機器導入による省人省力化

工場内の「改善」活動から拾い上げた工程改善アイデアと省人機器導入をドッキングさせ、労働力不足に対応すると同時に、量産体制の強化を図る。

● 衛生管理体制の強化

工場内の衛生管理体制を強化し、原発事故の風評被害で損なわれた安全・安心に対する顧客の信頼を回復するとともに新しい販路の拡大を図る。

● 販売力強化

外部コンサルタントを活用し、営業体制の強化、販売網の構築を図る。

事務局が見る！この事業のポイント

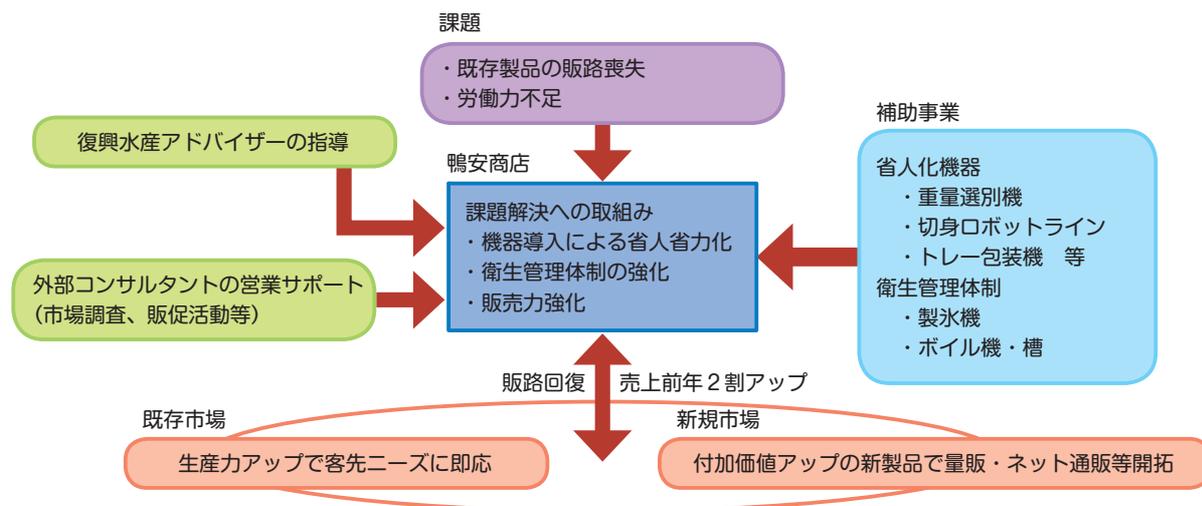
● 社員の意識改革で会社全体がいきいきと活気づく

外部コンサルタントの導入により社内の営業・活動意識改革が図られたことがこの事業のカギと言える。

鴨安商店ではグループチャットを使って改善点等について写真をアップしながら気軽に皆で共有・議論する習慣をつけたことで、自分たちの工場のことを皆でよく考え、見直すこととなり、社内のまとまりが以前より強くなったという。

モチベーションが上がることにより、導入した機器の効果もさらに引き出された事例であると思われる。

プロジェクトフロー



事業成果

● 省人省力化実現

切身ロボットを導入することで専門職人以外の従業員でも量産が可能となり、職人の高齢化による将来の減産不安を解消するとともに、省力化を実現した。選別機、包装機を導入し、従来作りかけとなっていたものが即最終製品となることで生産能力がそれぞれ1.5倍、3倍に大幅アップした。

● 付加価値アップ

衛生管理の強化により付加価値が生まれ、複数の量販店やネット通販等、新しい販路が生まれた。試みに輸出も行うことが出来た。

● 営業力アップ

外部コンサルタントの営業関連活動への参加が、営業マンの増員、商談頻度の向上、活発な検討会議、積極的な展示商談会への参加等、目に見える効果となり、対象工場の売上は前年の約2割増となった。

● 従業員のモチベーションアップ

改善活動と連動することで、従業員のやる気向上や人材教育に繋がっている。



バンドソー



切身ロボット



一般工具による切身生産



重量選別機



定重量の切身が3Dカットされる



人手不足解消と安心・安全なモノ作りの徹底

株式会社丸重宇部商店【鮮魚・冷凍水産物卸売加工販売業】（青森県八戸市）

抱えていた課題

● 機器設備の故障と人手不足

鮮魚出荷、冷凍品加工用原料の販売を主とした事業を営んでおり、魚種はサバ、イワシ、イカ、イナダ、スケソウダラ等を取り扱っている。商品鮮度は常に重要視されるが、東日本大震災の津波による塩害で、現在でも機械設備の故障が相次ぎ生産性に支障をきたしているのが現状である。そのため、製品コストが高くなり、同業他社との販売競争に競り勝つことが出来ない。また、従業員の高齢化により生産労働力が低下してきているため、その対策として若手人員の募集をかけるが思うように求人が集まらない。

事業成果

● 鮮魚選別ラインの導入による省人化とコストの削減

新鮮魚選別ライン設備を導入することで生産量のアップと同ライン生産工程において、作業工程の見直しも含め、空パン送り部門で1名、鮮魚送りラインで2名の省人化が可能となった。全体としては、試運転段階ではあるが、機器の性能を活かした生産処理能力のアップが可能となり約10%アップの生産量となった。



選別ライン



アキュームコンベア



重量選別機



鮮サバ

付加価値商品の開発による販路拡大

ぜんぎょれん八戸食品株式会社【水産物の冷凍加工・保管販売、他】（青森県八戸市）

抱えていた課題

● 既存製品の販売減少

東日本大震災により、工場が被災し、原料の供給起点となる漁船、漁港、インフラも大きな被害を受けた。当社の主な加工原料はサバ、イカであるが、漁船の減少や水揚げ時期、場所、サイズ組成の変化なども重なって、原料価格が高くなり販売量が減少した。類似商品との価格競争も激しく、売上が回復できていない。

事業成果

● 販売力強化及び大型サバを使用した顧客ニーズに応えた商品化

国内の新たな顧客獲得のため「東北復興水産加工品展示商談会」に参加した。また海外への販売を視野に「AOMORI フェア in ホーチミン」へも参加し、新規販売先開拓を進めた。

また、大きいサバ（八戸前沖さば）を使用したしめさばの商品化を行った。大型で脂があり、価格競争に巻き込まれない商品となるが、大型のために血合い内の小骨（ピンボーン）が太く食感が悪い。そのため中骨取り機を導入し、新商品として開発した。まず既存販売先へ新商品として販売を行い、1週間で2,000パックの販売となった。確保した原料在庫を見ながら、今後、新規販売先への販売を目指す。



中骨取り機



東北復興水産加工品展示商談会 2016 出店時の様子



八戸前沖しめさば

増産体制の構築による販路回復

有限会社八戸十全物産【水産物の加工製造及び販売】（青森県八戸市）

抱えていた課題

● 震災による設備規模縮小による販売数の減少

震災より販路が途切れたこと、風評被害によって販売数量が減少したことにより売上が減少している。さらにタラ、サケにおいては水揚げの減少による原材料価格の高騰や取り扱い中止などで売上は減少。震災の復旧においては資金面での理由から機械の台数、冷蔵庫、冷凍庫、建物の設備の規模を縮小したことから生産能力、保管能力が低減し売上が減少した。

事業成果

● 機器導入により、顧客のオーダーにも対応可能に

あんじょう設備を増設したことで鮭製品の増産と鮮度のいい状態で生産できることから、大手コンビニエンスストア向けに700～800K（数量で20,000パック）出荷することが可能となった。さらに年末、包装設備が不足でほたての生産が減少していたが、輸出の発注にも対応が出来るようになった。



冷蔵あんじょう設備



冷凍あんじょう設備



金属探知機



逆ピロ包装機



鮭とば



製造している商品の一部

顧客ニーズに合わせた商品開発

田老町漁業協同組合【漁業・養殖及び加工】（岩手県宮古市）

抱えていた課題

● 塩蔵わかめのマーケットの縮小

仮設工場で震災前と同等品の塩蔵わかめを製造し、震災で失った取引先に幾度と商品を提案し商談を行ってきた。半数程度の販路は回復したものの、マーケットの回復は厳しく、新たな販路に向けて商談も行ってきたが販路が伸び悩んでいた。こうした中で、マーケット市場の多くは加塩加水をした塩蔵わかめが主で常温販売されており、塩分量の少ない塩蔵わかめは冷蔵品として鮮魚コーナーの片隅に置かれているのが現状である。今日までの商談の際、各社バイヤーからも常温保管で販売できる商品の要望が多かったが、弊組合としてはブランドとして位置付けてきた塩分量の少ない商品に拘ってきた。しかしながら、マーケット市場の現状は消費者の世帯数減少に伴う、顧客購買単価も下がっている傾向にある。また、冷蔵品は配送コストも年々値上がりし、納品価格を押し上げる結果となっている。

事業成果

● 顧客ニーズに沿った商品開発を目指して

10月から既存の販売先の協力を得ながら試験販売やマーケットリサーチを行った。この中で、「塩分濃度を高め、冷蔵保存の必要が無く、常温扱いが可能」というキーワードが見えてきた。今回導入機器は12月末までに納品し、新商品の製造と併せて作業性の向上を図るため、既存商品の製造にも活用している。新商品「養殖茎わかめ 200g」は、塩分量40%で、当初は、常温流通と販売を目指したが、店舗により店内の温度に格差があり、商品の劣化が著しい店舗もあることから要冷蔵の商品として展開している。現在は、株式会社イトーヨーカ堂といわて生協で取り扱われ、また弊組合と地区内の販売店でも同様に取り扱っている。新商品については、試験販売及びマーケットリサーチを行った結果、わかめの部位について認知度が低いことから、今年度については、新商品アイテムを少なくした。このことにより、生産量は77%、販売額は87%程と目標数値には届かなかったが、機器導入により作業人員の削減と大幅な作業性の効率化が図られる結果となった。組合全体の生産数量と販売金額の増加に繋がり、昨年同月対比で販売数量151%、販売金額127%という結果となった。



SUS 製ボットミキサー



SUS 製作業台

既存商品のラインナップ充実による販路回復

及川冷蔵株式会社【水産加工会社】（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

● 自社努力により販路開拓する中で出てきた新たなニーズ

震災後、平成 24 年度中には主要な生産設備もある程度回復した為、既存商品のパッケージ、味付け、製造方法の見直しを行い、多くの新商品を研究・開発を行ってきた。新商品は、テストマーケティングや市場調査を行い、特に優れたアイテムについては定番商品として販売することとし、それらを PR すべく展示会への参加や積極的な商談を重ねてきた。その結果、今まで取引のなかった生協や学校給食会や高級スーパー、コンビニなどから注文をいただけるようになり、中でも「さんまもちだんご（さんまのミンチを餅生地で包んだダンゴ状の商品）」の評判が良く、売上也順調に伸びてきた。それと同時に「もちだんご」シリーズのラインアップの充実を望む声も多く聞こえるようになり、その開発が急務となった。

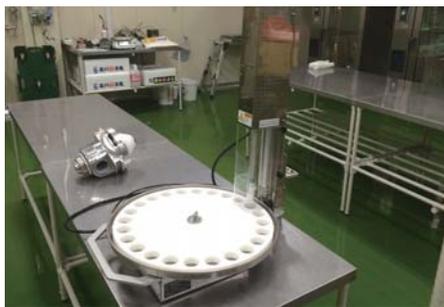
事業成果

● もちだんごシリーズのラインナップの充実

本事業の取り組みとして、「もちだんご」のシリーズのための機器導入を行うとともに、商品開発において専門家の指導をいただきしっかり検証しながら研究開発を行い、5 品の新製品が完成した。

販路拡大に関しては、通販による販路拡大を図り、さらに、展示会や個別営業で販路の拡大を図った。一方で新しい販売方法として冷凍ショーケースによる販売を 5 箇所で始めた。またネット通販として 3 サイトで商品を紹介し今後の販売に繋がる取組を実施してきた。

今後は、ショーケースを配置している先での売上管理、売れ筋品の把握、商品に対するお客様の評価を定期的に調査していく。(月に 1 度、販売店及びお客さまへのアンケート調査実施) また、ネット販売に関しては、アクセス数、販売個数、販売額の管理を行うとともにリピーター率、転換率の定期的な測定を行っていく。



もちだんご 3 重包餡機



陳列用ショーケース



新もちだんごシリーズ



展示会

省人化及び新商品開発による販路回復への取り組み

森下水産株式会社【水産食料品製造業（スルメイカ・サンマ・サバ等の加工）】（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

● 既存商品の販路回復と併せた新商品開発

主力商材として、サンマ・サバ等の竜田揚げ、フライ・イカの刺身、唐揚げ等を製造、販売している。販売先は、大手卸売業者が主体である。震災後、全壊した工場を復旧し、生産能力は震災前の状況まで回復することができたが、新たな販路拡大が課題となった。また、国・市の支援により第3工場を建築した。既存商品を中心とした販売を進め、復旧した工場、新工場に取引先等を招請し工場視察、商談を実施したが、その中で既存商品と併せて、今日的な、消費者の高齢化、小世帯の増加、家庭内調理離れ等の社会的環境の変化の中で、従来の製品だけでは現状維持にとどまり、さらなる販路回復には消費者ニーズに対応した新商品開発と併せて既存商品の販路拡大が課題となった。

事業成果

● 消費者ニーズに対応した新たな商品、売り上げ増に貢献

簡便に家庭で調理できるよう、レンジに対応した商品（サンマ焼き）を開発し、商談を進める中で、コンビニ等、販売先が拡大した。

また、原料仕入れから生産、販売までの一貫した流れを瞬時に把握するため、原価管理システムの構築を行った。取引先との交渉も適正価格設定により経営の効率化に結び付いた。併せて、人員配置の改善が図られ2名程度の人員が確保できた。

結果、売上が震災前の18%の増となり、このことは従来製品への改善と、商品開発による販売促進の成果と判断される。



循環式過熱水蒸気焼成ライン



横型ピロー包装器



焼きさんま



イカフライ

簡便性の高い個食商品開発による販路開拓

株式会社 かわむら 【水産加工業】（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

● 震災による製造施設流失による販路の喪失

震災直前に導入した個食商品の製造ラインが復旧していないことや原料の供給難、工場流失により商品アイテム数が減少したことで販路が狭まり売上が回復していない。

● 人手不足の問題

労働者不足により、注文に対応するだけの生産量が確保出来ていない。個食商品生産に向けて、省人化対応の機器の導入が必須となる。

事業成果

● 顧客ニーズに対応した個食商品の開発により販路開拓を図る。

メカブ・イクラの充填包装機付属コンベアライン等を導入し、以前より外食産業等から要望のあったメカブ・イクラの個食商品の開発を行い、量販店向けに加え、ファミリーレストランや回転寿司等の外食ルート、及び輸出に向け販路拡大を図る。

● 充填包装機コンベアラインにより省人化をはかる。

充填装置と包装機ラインをベルトコンベアで連結するとともに、ライン上に各種検査機器（金属探知器・フリッパー選別機等）を接続し、省人化による高品質の個食商品の生産が可能となった。



めかぶ充填機ライン



設定容量以外のものを自動選別



いくら包装ライン



たたまめかぶ



味付けいくら

生産ライン効率化と新製品生産へ向けた人員確保

株式会社塩釜水産食品【主として鮭鱒の塩蔵加工】（宮城県塩竈市）

抱えていた課題

● 個食化向け等の新製品に向けた必要人員の確保

震災により得意先との取引額が大幅に減少したことや、廃業に追い込まれた得意先が多かったこと等による売上の減少があり、新商品開発等による新規顧客獲得が課題である。又、新商品の生産を行うには、労働力が不足している。新製品生産を行うためには、生産ラインの効率化を図り、内部努力により人員を確保することが課題。

事業成果

● 機器導入により生産ラインの効率化、工場内洗浄作業の効率化を図り生産増により売上を回復した

床洗浄機、食品機械用高圧洗浄機、搬送用ベルトコンベア等を導入し省人化を図り、その結果作業時間が軽減、生産増に対応できるようになった。

労働力不足を生産効率化で対応し、ベニザケの新商品等の生産の効果もあり、加工品売上高は前年より約15%増加となった。



自動床面洗浄機



食品機械用高圧洗浄機



切身加工用搬送ベルトコンベア



PP ガスパック使用した新商品

色彩選別機導入による安心・安全なモノ作り徹底

川崎水産有限会社【しらす干し、小女子加工】（茨城県北茨城市）

抱えていた課題

● シラス等の異物選別作業の人手が不足していた

福島第一原子力発電所事故の影響を受け、前浜の水揚げ数量が極端に少なくなり震災前までのように原料仕入れが出来なくなったことから、築地の荷受け会社と魚問屋からのシラス、小女子の異物選別の受託業務を増やし、売上・販路の回復に努めてきた。この選別受託業務において、2014年のふぐ混入事件以降依頼が増加し、現在の人手では対応が出来ない状態にある。また最近では、前浜のシラス等の水揚げも増えつつあることから、自社の加工数量を増やしたいが、同様に異物選別作業の人手不足が課題となっていた。

事業成果

● 色彩選別機導入により安心安全な製品作りを徹底し、新販路開拓が可能になった。

以前より、前工程では風力装置によりシラスを飛ばしながら軽い異物を除去（重量選別）し、後工程では従業員が目視により異物を除去していた。本事業で導入した色彩選別機は、空中にシラスを高速で噴出し、設定した範囲外の色のものをエアガンで除去する。これにより異物選別の精度が向上し、安心安全な製品作りが徹底できるようになった。この機器の導入により、魚問屋等からの選別受託業務の受託が可能となったとともに、異物除去精度の高さが評価され、新たに大手コンビニチェーンへの納品を始めることができた。



導入した「色彩選別機」概要

フルカラー CCD カメラにより、不良品や異物を検出すると、イジェクター（空気銃）が圧縮空気を噴射して、除去する。もともとお米の異物を取り除くのに用いられている。シラスは毎日色が微妙に異なる為、色設定の調節が重要。



（左）前工程で重量選別されたシラスが、色彩選別機に高速で送り込まれる。

（右）色彩選別機のカメラで異物を検出すると、異物だけ手前に打ち落とされる。

調理不要商品の開発で既存取引先の売上拡大

株式会社谷藤水産【塩干品及び惣菜の製造販売】（茨城県東茨城郡大洗町）

抱えていた課題

● 既存製品（塩干品）の市場規模縮小

高齢者世帯や単身者及びあまり料理をしない若者世帯の増加、子供が骨のある魚を好まないなど、最近「焼く」という調理の手間が掛かる塩干品が売れなくなっている。当社の売上の中心である塩干品市場の縮小が続いているので、売上回復には手間のかからない新商品開発が必要であった。以前、当社では鉄製のレトルト釜を用いて「さんま煮魚」等を製造していたことがあり、そのノウハウを活かしつつ、簡単に食べられる新製品の開発を進め、震災後低迷していた売上を回復することが課題であった。

事業成果

● 新商品の開発

レトルトパウチ、缶詰、佃煮等の簡単な調理のみで食べられる新商品を開発をして、既存取引先であるスーパー、各地方公設市場、生協、学校給食・産業給食業者や外食・居酒屋チェーン、観光売店などに販売する。

● 缶詰の製造・販売を開始

- ・ 社内で試食会を重ねながら、さんま、いわし、さばの「水煮」、醤油味をベースにした「味付」、「味噌煮」の缶詰の製造を開始した。
- ・ 量販店、各地方公設市場などへの提案、大洗水族館やリゾートアウトレットなどの観光売店で販売を開始した。
- ・ 自治体に備蓄用食材として提案し、大洗町と鉾田市に納入が決定。ひたちなか市も納入の方向で進んでいる。他の茨城県内の自治体に関しても提案を進めている。
- ・ 茨城県立那珂湊高校のイメージキャラクター「みなとちゃん」とのコラボ缶詰を製造し、同校商業科の販売実習用に納入した。



レトルト釜（熱水式）



二重釜



封缶機



新製品「いわしの味付」、同「さばの味噌煮」、那珂湊高校とのコラボ缶詰「みなとちゃん」

機器導入による省人化と生産能力向上

ぜんぎょれん食品株式会社【水産加工業】（宮城県塩釜市）

抱えていた課題

● 労働力不足と販売減少

震災以降、社員数も大幅に減少し、限られた人員で生産性向上を進めてきたが、慢性的な人手不足が続き、さらに製造と販売を拡大させていくには効率化機器の導入と適正要員の配置が課題となっている。

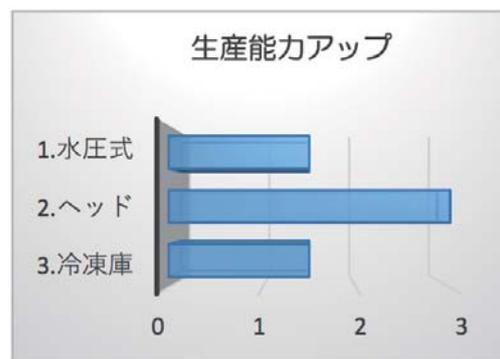
事業成果

● 省人化のための機器を導入し、生産性を向上させ、要員を適正配置する。

労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のため、水圧式ウロコ取り機、ヘッドカッター連動フィーレマシン、冷凍機・ベルト関連設備機等を導入した。生産性向上により作業要員を他の加工ラインに再配置することができ、これにより全体の生産能力が増強され、品質向上を図ることができた。

● 初年度実績（導入前との比較）

1. 水圧式ウロコ取り機
 - ・省人化効果（なし）
 - ・生産処理能力効果（約1.5倍増）
2. ヘッドカッター連動フィーレマシン
 - ・省人化効果（5名削減）
 - ・生産処理能力効果（約3倍増）
3. 冷凍機・ベルト関連設備
 - ・省人化効果（なし）
 - ・生産処理能力効果（約1.5倍増）



1. 水圧式ウロコ取り機



2. ヘッドカッター連動フィーレマシン



3. 冷凍機・ベルト関連設備



真空パックし出荷される三陸銀鮭

限られた漁期を逃さず売上回復

株式会社八光水産【いか、さば加工】（青森県八戸市）

抱えていた課題

- ・しめさばの原料となるサバは漁期が8月～11月までと短く、水揚げが集中することから、漁期中の短期間で生産量を増やさなければならない。
- ・人員不足により、現状の既設設備では増産することは困難。

事業成果

● 機械化・自動化による凍結生産量の増産

自動定量器（冷凍パン・ダンボール兼用）、コンベア等を導入し、従来人手がかかり生産性を上げる事が難しかったダンボールでの凍結が出来るようになり、加工用としてより付加価値をつけて高値で販売することが出来た。

脱パン補助器具を導入することにより、従来2人で行う

作業が1人で済むようになり、また、作業員にかかる負担も大幅に軽減された。自動化・高速化・省力化することで生産量を増やすことに成功した。



商品の差別化による売上回復

有限会社マルゲン水産【鮮魚卸売業】（青森県八戸市）

抱えていた課題

- ・鮮魚販売において、消費者の要望に応じるために製造環境の整備が急務である。
- ・一夜干し等の製品では、異物の混入防止・除去精度を上げ、お客様に安心して購入いただけるようにすることが不可欠

事業成果

● 顧客ニーズに対応したウロコ取り商品の提供

電動ウロコ取り機を導入し、ウロコを

とった鮮魚の販売を行ったところ、去年の2倍ものサケを扱う事が出来、販路も広がった。

● 異物の混入防止・除去による安全性の高い商品の提供

X線異物検出器の導入により、異物の除去の制度が上がった。また、シートシャッターの導入で生加工を行う場所と、パック詰めを行う場所を仕切る事により、衛生面や異物の混入を防ぐ事が出来、お客様がより一層安心してご購入いただける商品ができ、信用をつなぐことができた。



パッケージリニューアルによる新規顧客獲得

株式会社中村漁業部【魚介干製品の製造】（青森県八戸市）

抱えていた課題

- ・震災後の原料価格高騰による製品価格の上昇により従来の販売先が減少しており、従来のバルク出荷メインの販路では売上回復の期待が持てない。

事業成果

● パッケージ製品の新規販路を開拓

珍味等のバルク出荷がメインであったが、製造している商品8種類ごとに小売り用のパッケージを作成。展示会などにも積極的に参加し、小売を含む17件もの新規販売先を開拓することができた。



市場ニーズに合った商品の開発

重茂漁業協同組合【養殖わかめ（めかぶ）加工販売】（岩手県宮古市）

抱えていた課題

- ・東日本大震災の影響により従業員不足が慢性化していて、加工原料の養殖わかめ（めかぶ）は豊富にあっても、様々な用途に合わせた規格の製造や増産が見込めない状態である。

事業成果

● 機器導入による市場ニーズに合った商品の開発

従来のめかぶ加工商品は、50g × 3Pの1アイテムのみであったが、機器を導入する事で、パック数の少ない製品（50g × 2P）や業務用の量目の多いもの（200g入や1Kg入）等それぞれのニーズに合った多岐に亘る製品造りが出来る様になった。



需要に応えた冷凍殻付カキの開発

丸友しまか有限会社【鮮魚卸売業】（岩手県宮古市）

抱えていた課題

- ・福島第一原子力発電所事故による放射性物質の風評被害で1つのセールスポイントでは売上が苦しくなり、一般向けのレストランなどへの、販売ルートの開拓を行ってきたが、後発の為になかなか取引に至らない。

事業成果

- **引き合いが多くある**
「冷凍殻付カキ」を新商品として
生産し、差別化

殻付カキを、導入した洗浄機に2回通すことで、不純物が除去され、また、カキ殻の溝に入っている泥も取り除く事が出来る。この殻付きカキを取引先に提案したところ、サンプル評価からは良い感触を得られた。



安心・安全な製品の提供

有限会社小が理商店【水産加工 冷凍・冷蔵】（岩手県宮古市）

抱えていた課題

- ・津波に浸かった冷凍パンと凍結用ラックは、錆が目立ち始め原料に付着することもあり、目視確認や金属探知機検査で作業の時間が余計にかかる上、新規の販先を開拓しようにもこういった状況は敬遠されることが予想される。

事業成果

- **安全な商品の提供と営業の強化**

冷凍パンと凍結台車を新しくすることで、錆等が金属探知機に反応することもなくなり、作業効率が大幅にアップした。また、商社や一般のお客様のリピーター向け、「セット販売」や「商品案内」の提案等を行ったほか、雑誌等に取り上げられたことによってさらに顧客が増加した。今では品質等が認められリピーターも多い。



新技術を使った高付加価値製品の開発

株式会社井戸商店【水産加工】（岩手県釜石市）

抱えていた課題

- ・業務用イカカット素材を中心に製造販売しているが、震災により一時的にその供給がストップし、事業が再開しても受注を取り戻せていない。
- ・イカカット素材は加工度が低く、価格競争が激しくどうしても薄利となるため、高付加価値製品の投入が課題。

事業成果

● 高付加価値商品の開発

「ジュール加熱」という技術を用いたイカのすり身を使った成型食品（いわゆる、かまぼこ）「ふわっといか」を開発。老健市場、学校給食や一般の外食市場向けにさらなる商品開発や営業活動を進めている。



ベルトコンベア



開発商品「ふわっといか」

生産効率向上への取組

株式会社國洋【水産加工業】（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

- ・工場を2工場に集約し、コンパクトな集約型生産体制を整えるとともに、新商品開発に取り組んできたが、震災や風評被害により途切れた販路を取り戻せない。
- ・人材の確保が深刻（労働力不足）であり、生産に余裕がない。

事業成果

● 生産効率の向上

組合せ計量機等の計量包装システム一式（組合せ計量機・計量機架台・供給コンベア・給袋包装機・オワン型投入機・カウンティング装置）を導入。日産1t前後（30t前後/月）まで増加し（7.3t前後増産/2ヶ月）、さらに箱詰めまで完了できるようになり、省人化の効果を得られた。



鮭の前処理の機械化による生産コスト低減

太洋産業株式会社【水産加工】（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

平成 25 年 2 月に大船渡工場を新築し、主力商品である鮭フレークの生産を再開したが、人員不足により従来の原魚からの原料調達ができず、他社からドレスの状態で開催しているため原料のコスト負担が大きく、市場競争に見合う製品原価となっていない。原料コスト低減が課題。

事業成果

● **鮭の前処理工程の機械化による生産コストを低減した**
 鮭ヘッダー・ガッターライン導入を行い、原料を製造するために最も人員を必要とする鮭の前処理工程を機械化することで、生産コストの低減及び生産能力の増強を図った。処理能力が従来より 3 倍となり、鮭フレークの販売増を図ることができた。



鮭を機械に投入する



鮭頭部の切り落としと内臓除去後の鮭

三陸の素材にこだわった手作り商品の開発

株式会社 あんしん生活【惣菜、食品の冷凍・冷蔵】（岩手県陸前高田市）

抱えていた課題

- ・震災後、親会社の廃業により学校給食・共同購入等への販路喪失。販路回復の為、こだわり商品の開発や機器導入により価格競争力のある商品開発が課題。
- ・慢性的な人手不足に対応するため、包装作業等で省人化が課題。

事業成果

● **機器導入による省力化**
 業務用金探、真空包装機並びにラベル剥離機の導入により、作業の効率化につながり、より少ない人数で生産ラインが組めるようになった。

● **品質向上と包装の多様化**
 製品の鮮度・品質の向上が図れたとともに、商品の提供形態が多様化したことで、新たな販路の開拓につながるようになった。



真空包装機



真空包装の油調理済みさけフライ

干物生産事業の復活による販路回復

盛信冷凍庫株式会社【水産物冷凍、加工業】（宮城県石巻市）

抱えていた課題

- ・主要取引先（国内2次加工業者）の被災により、供給先が大幅に減少した。（サバ・イワシ等の国産水産物を買付け、凍結加工して加工業者への販売が中心）

事業成果

● 連続式乾燥機の導入等により、干物生産事業を再開

震災前には行っていたが現在は中断している、サバ・イワシ等の干物生産事業を再度復活して販路回復を図りたい。そのため、短時間で干物製品を製造でき、且つコストダウンを図ることができる連続式冷風乾燥機、空冷式ブラインクーラー、SUSブライントーク等を導入し、売上回復を計画している。現在は、本格稼働に向け、テスト生産を進めている。



連続式冷風乾燥機



本格稼働に向け、テスト生産

サメ肉を使用した新商品開発による販路拡大

福寿水産株式会社【水産加工業】（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・フカヒレを中心としたサメ製品加工業を営んでいたが、震災以降売上が伸ばせないことから、フカヒレだけに頼らずサメ肉を使用した新製品の開発により販路回復することが課題。

事業成果

● 機器導入による新商品開発

スチームコンベクション導入により、加熱加工品を開発し、特殊冷風乾燥機の導入により干物品の新製品開発を行った。

● 売上増加

商談時に、既存のフカヒレ商品とサメフカヒレ肉の新商品を合わせて提案することにより、サメ肉の価値が伝わり、フカヒレ冷凍商品の売上を1.5倍に増やすことができた。



スチーム
コンベクション



特殊冷風乾燥機



サメ肉ジャーキー

タラコ製品の生産効率化と品質向上

ミツワフーズ株式会社【タラコ製品の製造販売】（宮城県石巻市）

抱えていた課題

- ・業務用タラコ（市場卸）の販路回復が進まず、個人向けの製品を開発し販路回復する必要があるが、人手不足もあり工場の量産体制が課題となっていた。
- ・タラコ製品生産の衛生面での対応を徹底し、「安心・安全」の強化を図る。

事業成果

● 省人化機器導入による生産性の向上

タラコ漬込み用回転器、自動包装機等の機器導入により、省人化を図った。又、生産数量は導入前より 11.4% 増加し、今後の注文増に対応する体制を整えた。

● 商品の「安心・安全」への取組み

省人化機器と同時に、衛生面に配慮した食品微生物迅速検査機、包丁殺菌庫等を導入し、「安心・安全」を徹底した。



食品微生物迅速検査機



たら子漬込み用回転器



人気商品のお刺身
たら子・辛子明太子



自動包装機

加工度の高いレンジ調理対応品開発による販路回復

有限会社ヤマコ佐勇水産【水産加工業】（宮城県石巻市）

抱えていた課題

- ・震災後、既存取引先の販路回復が進まないこと、又新規取引先を開拓するものの類似商品の価格競争が激しく、売上が回復していない。
- ・震災後の労働力不足が続いており、工場の人員が不足している。

事業成果

● 市場ニーズにあった簡便商材を開発

鮮度のよい原料を使用したレンジ調理対応の「さけ・たら西京漬」を開発し、量販店と連携し売上増を図った。

● 生産強化型への人員配置への変更

コンベヤー式洗浄機の導入により、効率化を図ることができ、洗浄ラインの人数が従来の半分で済み、このため残業・時間外労働が 2 割減となった。



レンジ調理対応商品



コンベヤー式容器洗浄機



スチーム
コンベクション

簡便性の高い新商品開発による販路回復

有限会社キマル木村商店【魚介類加工販売業】（宮城県石巻市）

抱えていた課題

- ・主に活貝類を全国の卸売市場への出荷していたが、震災後の風評被害等により売上が減少した。工場復旧後、生産能力は回復したものの、販路喪失の影響により、売上が低迷してる。簡便性の高い商品開発と販路開拓が課題。

事業成果

● 新製品の開発・販売

宮城県産の新鮮な活貝類を使い、導入したレトルト釜等を使って簡便性の高い新商品を開発・生産し、観光地や通販チャンネル等の新規販売ルートを開拓した。



燻製かき（宮城県産）のオリーブオイル漬け



ほやのアヒージョ



スチームコンベクション



レトルト釜

店頭市場向けの個包装商品開発による売上拡大

まるさ商店【水産加工業】（茨城県北茨城市）

抱えていた課題

- ・しらす干し・煮干し製品等の卸売場向け既存市場だけでは売上が回復しない。
- ・新市場に販路を求めるには、店頭市場対応の商品開発が課題。

事業成果

● 魚介類を煮る、焼く等の高次加工の新製品開発

少量包装商品のニーズに対応するための機器の導入により、シラス干し、みりん干し、焼き魚を一般店頭販売向けの個包装を行い店頭販売した。テスト販売では、当初計画の1.5倍の売上となり、順調に推移している。



スチームコンベクション



密着真空包装機



みりん干し

検査選別装置の導入によるシラス製品の品質向上

有限会社にん遍”ん【しらす干し、ちりめんじゃこ等の製造】（茨城県北茨城市）

抱えていた課題

- ・シラス製品の異物混入をなくすため、風力選別機の稼働と目視選別を徹底したが、工員の高齢化や人手不足により、処理能力が低下している。

事業成果

● 画像処理検査選別装置の導入により品質向上と生産力アップ

選別精度、処理能力が向上し、消費者へ安全安心な商品を提供出来た。

又、今回の選別機導入により品質向上が評価され新たな市場を開拓ができた。



画像処理検査選別装置



検品コンベア

ボイルつぶ貝の増産と品質向上による売上確保

株式会社ヤマコイチ【水産加工品製造・販売】（茨城県北茨城市）

抱えていた課題

- ・震災後、売上の中心の大量水揚げの魚種（サケ・メロード等）がなくなり売上が減少し、他の水揚げのある魚種の加工にシフトする必要があった。
- ・需要のあるつぶ貝を増産したいが、労働力不足もあり省力化の設備が必要であった。又、増産にあたっては、つぶ貝に含まれる異物除去や定重量等品質の安定が課題。

事業成果

● 省力化機器を導入により、増産体制を図る

増産のための蒸気ボイラー増設や、ボイル加工のためのフォークリフト、出荷のための自動梱包機等の導入により、従来より2倍以上の生産可能な体制を整えた。

● 金探ウエイトチェッカーにより品質安定

異物を除去し品質を安定させることができた。



フォークでつぶ貝を
引上げ省力化



ボイラーの増設



金探ウエイトチェッカー



冷凍前のつぶ貝

干物中心からフライ事業参入による販路拡大

ダイカツ水産株式会社【水産加工業】（茨城県東茨城郡大洗町）

抱えていた課題

- ・震災後、主力商品の干物加工品について、風評被害等により売上の3割を占める東海・関西地方の販路を喪失した。
- ・既存商品の干物の原料高騰や骨つき商品の需要減等から、新商品開発により売上拡大が課題。

事業成果

● 新規フライ事業へ参入

自動パン粉付け機などの設備導入を行い、手作業では量産が難しいフライ事業に参入した。又、新たに人員を配置し、量産体制を整えた。

● 新規事業により販路回復を進める

新規フライ事業参入により、4月からの3ヶ月間で1,000万円の売上を確保し、販路回復を進めている。



骨取り三枚卸機



自動パン粉付け機
パウダーマシン



鮭フライ加工品



白身魚フライ加工品

霞ヶ浦のワカサギ・シラウオの燻製加工による販路開拓

株式会社出羽屋【水産加工業】（茨城県かすみがうら市）

抱えていた課題

- ・既存のワカサギ・シラウオは佃煮・塩干物加工であったが、量販店の価格競争等により売上は減少していた。特に震災後は風評被害もあり、佃煮・干物の売上は激減した。
- ・新規商品としてワカサギ等の燻製加工の開発を進めるものの、従来の包装では風味の維持（常温での賞味期限）が課題。

事業成果

● トレーシーラー機導入により風味維持及び賞味期限の延長が可能となった

ガス真空包装によって風味が長期間維持できる。又、賞味期限も現状より長くできる。

● 霞ヶ浦のワカサギ・シラウオの認知度があがった

既存の佃煮等の消費者は高齢者中心であったが、燻製による新製品効果で若年齢層にも既存品佃煮等が見直され販路開拓を進めている。



ガス充填トレーシーラー



燻製わかさぎ



スモーク機

平成 27 年度水産加工業販路回復取組支援事業 分析

【平成 27 年度水産加工業販路回復取組支援事業概況】

★助成対象経費別分析★

平成 27 年度水産加工業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。

件数別に見ると、①～③までの生産に係る機器整備(ハード経費)が全体の62.8%となっており、そのうち、品質・生産力向上を図る機器の導入が最も多い構成比となった。これは消費者の求める「安心・安全」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。また、省人化機器の導入が2番目の構成比となっており、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為と思われる。

ソフト経費では、商談旅費・出展経費が最も多く、次いで新商品開発経費・コンサルタント経費という構成比となっており、既存商品の品質向上・コストダウンによる販路回復ばかりでなく、商談会等への参加による新規販売策の獲得や客観的視点も取り入れた新たな商品の開発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。

表-1 (単位：%)

申請区分	件数構成比
① 販路回復機器(品質・生産力向上)	23.3
② 省人化機器	20.9
③ 新商品開発機器	18.6
④ 商談旅費・出展経費	15.1
⑤ 新商品開発支援経費	8.1
⑥ コンサルティング経費	7.0
⑦ 保管経費	3.5
⑧ マーケティング経費	2.3
⑨ 運送経費	1.2

(注1) 国勢調査による三陸沿岸部の人口減少

(単位：人、%)

	H.27 年	H.22 年	増減数	前回増減率
宮古市	56,569	59,430	▲ 2,861	▲ 5
大船渡市	38,068	40,737	▲ 2,669	▲ 7
陸前高田市	19,757	23,300	▲ 3,543	▲ 15
石巻市	147,214	160,826	▲ 13,612	▲ 8
塩釜市	54,187	56,490	▲ 2,303	▲ 4
気仙沼市	64,988	73,489	▲ 8,501	▲ 12

★導入機器別分析★

全体の62.8%を締める導入機器を、用途別に分類したところ、以下のとおりとなった。

取組内容	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
・新商品開発 ・簡便商品開発 ・個食化商品開発	レトルト・調理器	4	1		5
	焼成機ライン	1			1
	充填・包装ライン	1		1	2
	スライサー	2			2
	包あん機	1			1
	骨抜き器	1			1
	パン粉付け機	2			2
	脱水機・乾燥機	3	1		4
・安全・安心の向上 ・生産性向上 人手不足への対応	画像処理検査機		2		2
	金属探知機・異物探知機		7		7
	包装機・真空包装器	3	5	4	12

取組内容	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
・ 人手不足への対応 ・ 生産性向上 ・ 原価低減等	皮剥き機			1	1
	ウロコ取り機			1	1
	フィレマシーン（三枚卸）	1		4	5
	計量機・重量器		1		1
	充填機	1		1	2
	梱包器			1	1
	重量選別機			3	3
	自動洗浄機			3	3
	コンベアー（ライン省人化）			5	5
・ その他	カキ洗浄			1	1
	フォークリフト			2	2
	あんじょう・スクリュウ冷凍機		1	1	2
	廃水処理機（注）		1		1
	合計	20	19	28	67

※導入機器ランキング

【第 1 位】 包装機・真空包装機

<理由>

製品の鮮度・品質の向上のため
省人化対応のため

【第 2 位】 金属探知機・異物検査機

<理由>

顧客からのクレームゼロや信用力強化のため

【第 3 位】 レトルト調理器、フィレマシン、コンベアー

<理由>

新商品開発のため
省人化対応のため
工程の自動化のため

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

- ・ 安心安全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頼性の向上が重要。

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。

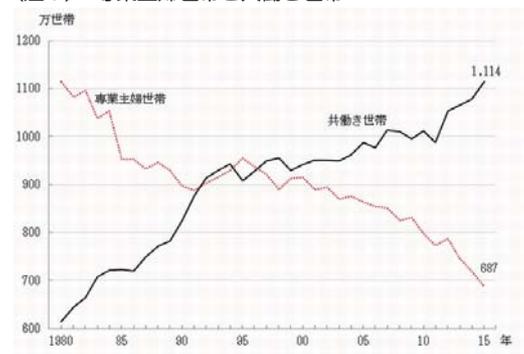
④ 地域環境への配慮

- ・ 環境保全に対する消費者の関心が高まっている中、環境への配慮が製品の付加価値に繋がる可能性がある。販路回復に向けては、排水処理機の導入等により、地域環境への配慮を行ないながら生産量を増やす取組も重要。

（注2） 1990年より25年間での少子高齢化等の推移

	2015年度	1990年度	増減差
出生数	99万人/年	130万人/年	▲31万人/年
65歳以上/人口	25%	13%	12ポイント増
一世帯当たり家族数	2.4名/世帯	3.0名/世帯	▲0.6名減少

（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6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、

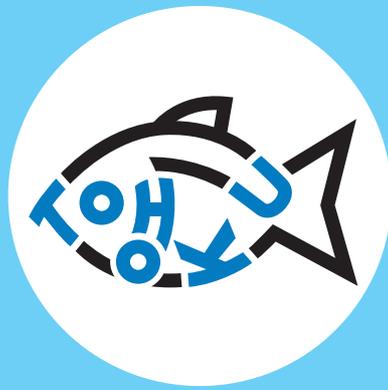
○事業者が自らの状況を正確に分析し、効果的な対応策を策定

○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[®](A)

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。