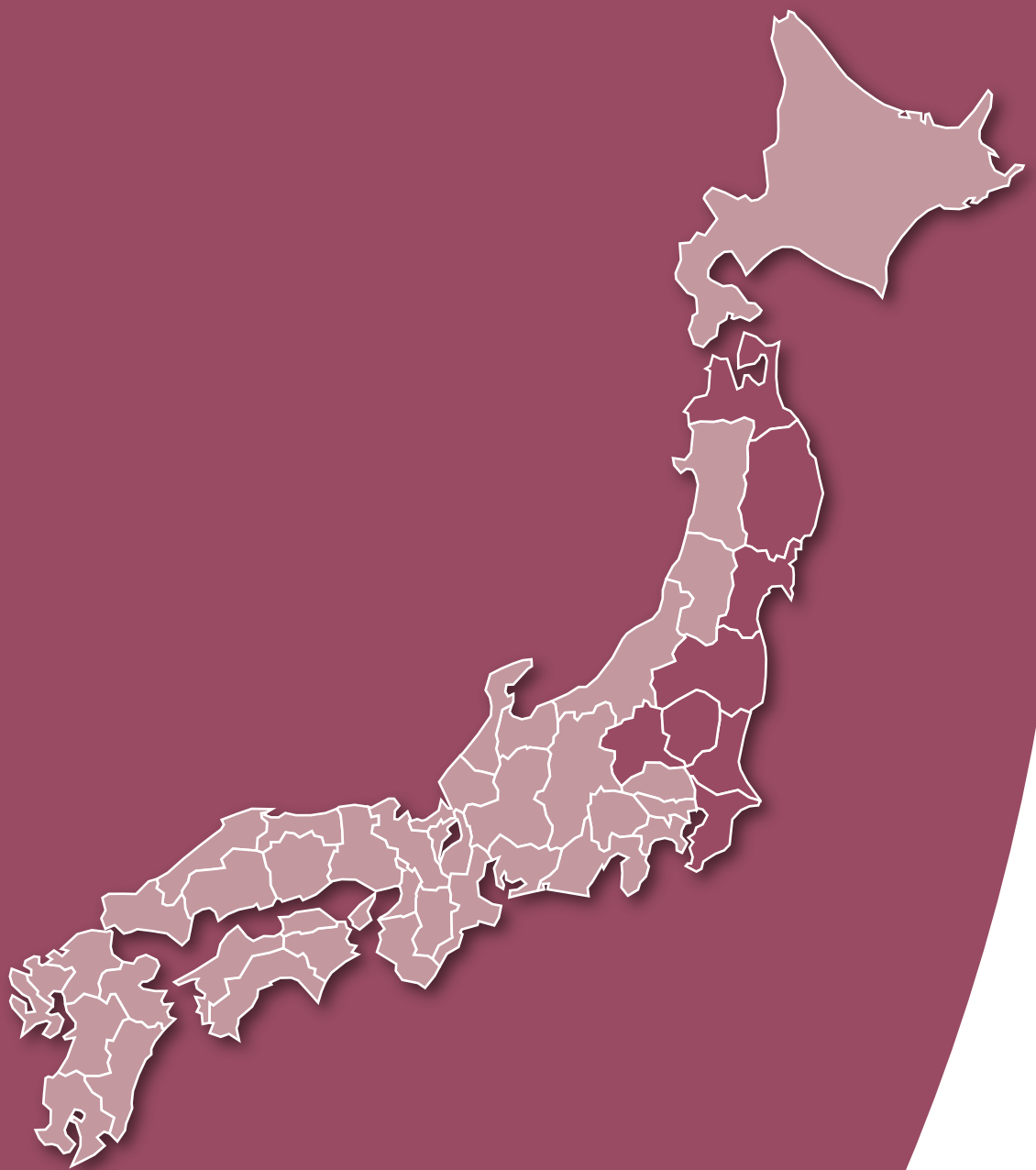


令和6年度

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

令和6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 ————— 08

令和6年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析 ————— 34

## はじめに

東日本大震災の被災地における加工業者等の直接の声である「復興状況アンケート（第12回）」（令和7年6月13日水産庁発表）でも分かるように、生産能力の回復に比べて売上の回復の程度が遅れており、失われた販路・売上の確保等が依然として課題となっています。

こうした課題に立ち向かう水産加工業者をサポートすべく、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）大日本水産会および東北六県商工会議所連合会は、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、「復興水産加工業等販路回復促進事業」の実施主体として、東日本大震災の被災地8県（青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県および千葉県）における水産加工業の真の復興のため、販路開拓や売上回復のための取組など実情に応じた柔軟な支援を行っております。

令和6年度に実施した復興支援は下記の通りです。

- 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**
  - ・復興水産販路回復アドバイザー（令和7年3月31日現在、登録者数55名）が、被災地の事業者104社に対し、のべ192件の指導を実施。（うち68件はオンラインによる指導）
- 2 販路回復に関連したセミナーの実施**

令和6年度は20回実施
- 3 東北復興水産加工品展示商談会（リアル・オンライン商談会）の実施**
  - ・令和6年9月3日より2日間、仙台市で開催
  - 出展者 126社
  - 来場者 4,175名（2日間延べ数）
- 4 被災地水産物流通利用促進事業の実施**
  - ・講習会、セミナー（消費地商談会）  
講習会、セミナーを6都道府県で14回開催  
（北海道1回、東京都5回、千葉県2回、愛知県2回、大阪府3回、福岡県1回）
  - ・プロモーション事業  
被災地の水産物・水産加工品の広報のため、特設WEBサイトやECサイト等での支援を行ったほか、外食店等とのタイアップ事業、テレビやCM、雑誌、SNS等を通じたPR等を展開。水産加工品やその土地の観光を紹介する記事や動画等による多言語対応のwebプロモーション等により複合的に情報を発信した。
- 5 水産加工業等販路回復取組支援事業の実施**

「復興水産販路回復アドバイザー」による個別指導を踏まえた被災地の水産加工業者等が行う販路の回復・新規創出等の取組に必要な加工機器の整備、新商品開発、マーケティング調査等に必要な経費を支援

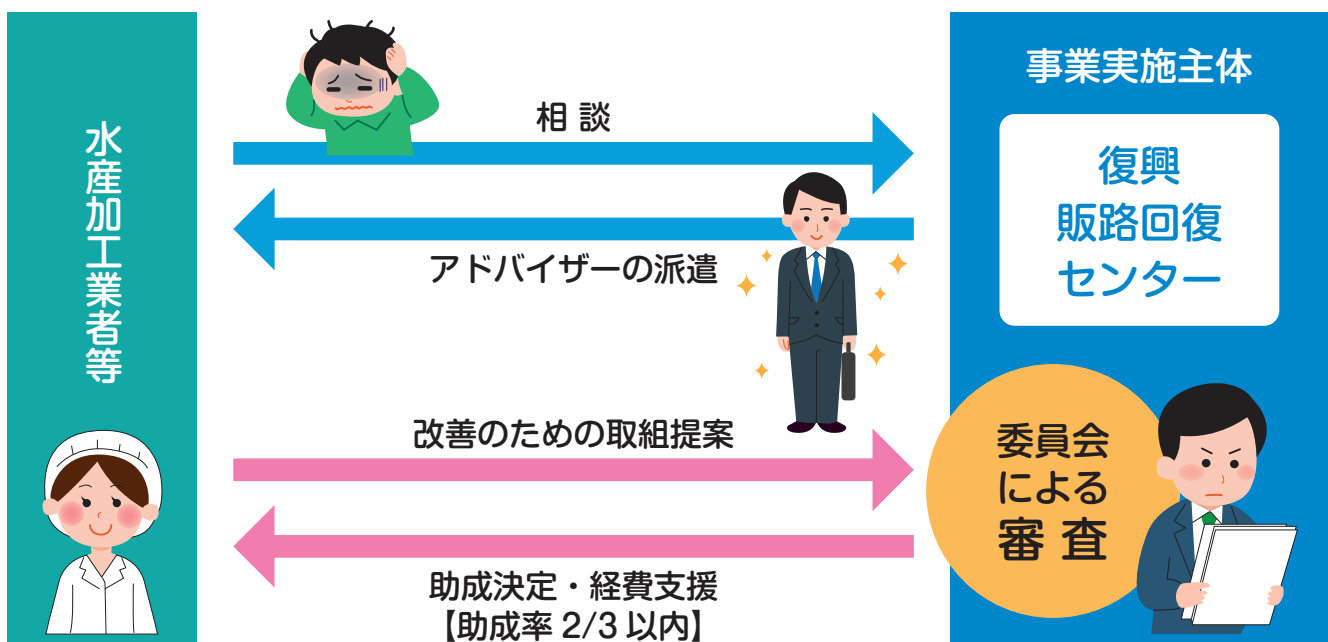
このように、「復興水産加工業販路回復促進センター」では、多角的な支援を行っておりますが、中でもこの冊子では「水産加工業等販路回復取組支援事業」において、労働力不足や新商品開発、効率化などの様々な課題に取り組みられた事業者の方の事例をまとめさせていただいております。ここで紹介いたします事例が、被災地で同様の課題に取り組みされている事業者の皆様の今後の取組の一助となることを期待しております。

## 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等の販路回復に向けて、水産加工業者等から申請された改善のための取組提案に対し、委員会による審査で承認された事業について、支援を実施いたします。

尚、改善のための取組提案については、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たものであることが前提です。

### 1. 支援事業の流れ

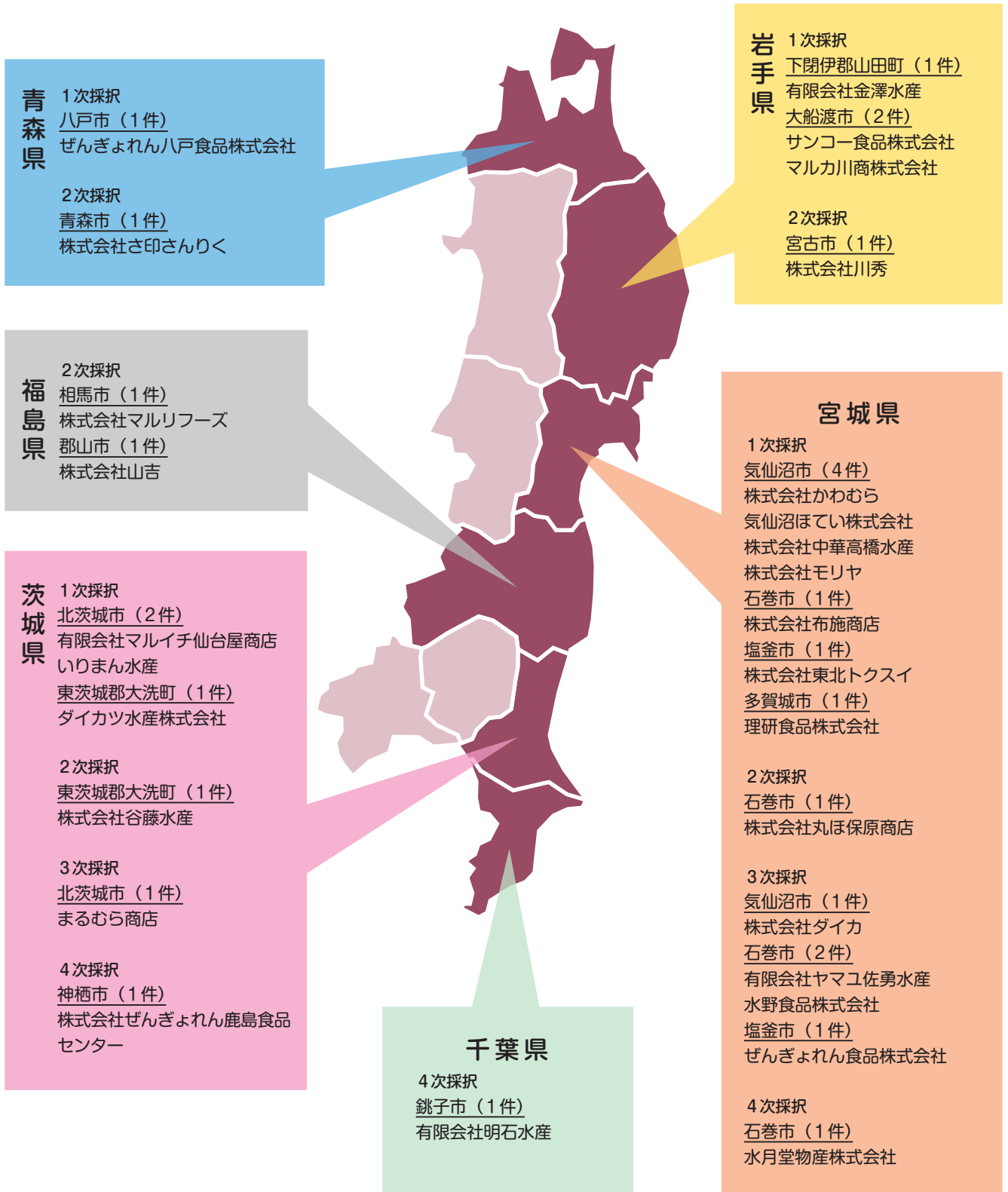


### 2. 助成対象経費 (10 項目)

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冷蔵庫保管経費および倉庫等保管経費
- 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

# 令和6年度採択者分布マップ



## 実施者インデックス

## 1次募集 (14件)

所在地	社名	概要	ページ
青森県	ぜんぎよれん八戸食品株式会社	漁獲が低調な北部太平洋海域以外のサバの取扱量を増やすため、物流コストを軽減し、製品の利益率を向上させ、新商品等の開発に係るノウハウ等の知識を吸収し、販路を拡大していくことで、売上回復を図る。	27
岩手県	有限会社金澤水産	アメリカオオアカイカ、マツイカ等の加工において、手作業による工程に機器を導入し、製造の拡大を図るとともに、省人化できた人員を別の仕事に再配置することにより、委託加工・新商品開発等を行うなど、更なる販路の開拓につなげ、売上回復を図る。	27
	サンコー食品株式会社	包装機を導入し、省人化を行いながらチルド商材の商品開発を実現させ、従来の冷凍売場ではなく、消費者に選んでもらいやすいチルド売場での販売を可能にすることで売上回復を図る。	28
	マルカ川商株式会社	新たに冷凍機を導入し、冷蔵庫内の冷却温度を安定させることで、マダラ、ブリ等の既存魚種の取扱いを増やしていくとともに、低温保存が必要なメカブ等の新規魚種の取扱いも進め、売上回復を図る。	28
宮城県	株式会社かわむら	近年、保存期間の長さや使い勝手の良さが再認識され需要が高まっている乾燥カットわかめを増産するため、乾燥カットわかめの生産ラインを増設し、販路回復を図る。	29
	気仙沼ほてい株式会社	缶詰・レトルトパウチラインの生産能力を向上させるため、レトルトパウチ用殺菌機を導入し、防災備蓄やインバウンド市場の拡大予想ニーズにも対応することで売上回復を図る。	29
	株式会社中華高橋水産	原料で販売していたカマ骨を用いて、サメ軟骨を使用した珍味製品等を自社にて製造するため、機器を導入し、売上回復を図る。	30
	株式会社モリヤ	焼魚製品および魚骨脆弱化商品の増産においてボトルネックとなっていた包装工程を強化し、生産性の向上を図るとともに、対応できていないお客様のニーズに応えるため、深絞り包装機1式を導入し、売上回復を図る。	8
	株式会社布施商店	機器を導入することで、販路が広がってきているワンフローズンの生食用一次加工冷凍品の製造における省人化や衛生管理の強化、増産を実現し、売上回復を図る。	21
	株式会社東北トクスイ	能力の高い金探付きオートチェッカー2式を導入し、省人化を図るとともに計量速度を上げることで増産につなげ、売上回復を図る。	12
	理研食品株式会社	受注量に対し確実な生産体制を構築するため、現在手作業で行っているわかめスープラインの小箱製品の外観検査作業、段ボール梱包作業、段ボールをパレット上に積み上げる作業に機器を導入し、売上回復を図る。	32
茨城県	有限会社マルイチ仙台屋商店	煮釜から取り上げ直後の工程に選別機を導入し、取引先の希望する品質を確保できる体制を構築し、釜揚げしらすの生産効率を上げることで、売上回復を図る。	14
	いりまん水産	干物等の製品のパッキングからラベル貼り付けまでの一連のラインに、シュリンク包装機、包装ラベリングラインを導入し、包装作業の省人化と作業時間の短縮化を図り、増産体制を構築することで、売上回復を図る。	16
	ダイカツ水産株式会社	包装機器や冷凍保管機器等の導入により、レンジ調理可能な商品の開発を行いながら、保管能力も向上させ、取扱量を増加させることで売上回復を図る。	26

## 2次募集（6件）

所在地	社名	概要	ページ
青森県	株式会社さ印さんりく	タンク類やリフターなど買い付けた魚の鮮度保持に必要な付帯機器を導入するとともに、加工機器を導入し、新商品の生産を可能にし、顧客からの増産要望にも応えられる体制を構築することで、販路の回復を図る。	18
岩手県	株式会社川秀	輸入イクラ等の製造工程のボトルネックとなっている包装工程にトップシール機を導入し、増産体制を構築する。また、海藻製品の製造について異物除去洗浄ドラムおよび高速裁断機を導入し、品質向上と増産を図り、販路の回復を図る。	19
宮城県	株式会社丸ほ保原商店	引き合いが強くなっている少量タイプのメカブカップ製品の製造ラインを導入し、増産体制を整え、既存の販路や新規の販路からの注文に応えることで販路の回復を図る。	31
福島県	株式会社マルリフーズ	あおさ等の加工について、省人化、作業効率化を図るため、青海苔用コンベア、磁束活性水装置、ラベルプリンター、オートラベラーを導入し、増産につなげ、販路の回復を図る。	23
	株式会社山吉	今まで鮮魚流通していた魚を刺身食材等として販売するため、マグロを中心に近海魚であるアジ類や、ウニ、ヒラメ等を凍結・保管する超低温凍結機、プレハブ冷凍庫を導入し、販路の拡大を図る。また、冷凍マグロ丼等の開発も行い、売上増加を目指す。	24
茨城県	株式会社谷藤水産	缶詰として生産している煮魚等について、真空包装パックの形態で製品化するため、深絞り真空包装機等の機器を導入し、生産体制を整えることで、これまで納入に至らなかった販売先や新規取引先へ販路の開拓を進める。	32

## 3次募集（5件）

所在地	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社ダイカ	製造のボトルネックとなっている包装工程に真空包装機と金属探知機を導入し、増産体制を整え、これまで対応できていなかった注文に応えられるようにすることで、販路の回復を図る。	10
	有限会社ヤマユ佐勇水産	立体型水圧式ウロコ取機、ステンレス製凍結棚および、重量選別機の導入を行い、近年東北地方でも水揚が多くなったマダイ、スズキなどを使った商品開発や輸入魚を使った既存製品の増産を行い、主力販売先へ積極的に提案することで、売上の回復を図る。	20
	水野食品株式会社	重量選別機、フォークリフトを導入し生産性の向上や増産体制を構築し、フィレ等の1次加工品、漬け魚等の2次加工品の両方の注文に対応できるようにすることで、販路の回復を図る。	30
	ぜんぎょれん食品株式会社	慢性的な人手不足の対策として容器洗浄機を導入することで、3名の省人化を図り、その人員を他の加工ラインに再配置させ、処理能力を強化する。さらに、衛生レベルも向上させ、顧客に安心・安全な製品を提供し、販路の回復を図る。	31
茨城県	まるむら商店	ボトルネックとなっていた包装工程に真空包装機を導入し、作業量を軽減しながら生産量を拡大させ、新規販売先の開拓等を可能にすることで、販路回復を図る。	25

### 3 事例紹介

#### 4次募集（3件）

所在地	社名	概要	ページ
宮城県	水月堂物産株式会社	細切りや粉末状にした乾燥珍味を使った新規商品の製造を行うため、カッターミキサー、電気乾燥機を導入し、シリーズ展開を行う。また、新商品の他に既存商品を拡販するために、展示商談会への出展、営業活動を行い、販路の回復を図る。	22
茨城県	株式会社ぎょれん鹿島食品センター	イクラやコンブ等のカップ製品について、取引先からは規格や味付け等の要望が増えているが、既存の設備では対応が難しいため、新型カップシール包装ライン機器を導入することで、生産の効率化および増産体制の構築を行い、販路の回復を図る。	33
千葉県	有限会社明石水産	取引先よりサンマ開きやサバ文化干し等のパック包装品の増産を求められているが、既存の設備では対応できないため、自動計量包装値付機を導入することで増産を可能にし、注文に応えられる体制を整えることで、売上の回復を図る。	33



## ボトルネックとなっていた包装工程の機械化による増産

株式会社モリヤ  
(宮城県気仙沼市)

<https://www.kesenuma-moriya.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 震災による風評被害で、失った販路が戻らない

東日本大震災では、津波により潮見町にあった本社工場と製品冷蔵庫および隣接する外国人宿舎が全壊流失したほか、営業冷蔵倉庫に保管していた原料や製品も流されてしまった。

震災翌年の2012年4月に長磯二本松に建てた仮設工場で生産を再開し、2016年10月には、赤岩港に本社工場を移転した。

しかし、この再稼働までの間に生産が止まってしまったことや、その後の原発事故による風評被害で販路を失ってしまった影響は大きく、震災前の売上には戻れずにいた。

#### ● 注文が増えるも、包装工程がボトルネックとなり生産量を伸ばせない

もともとは魚の切身、開き、漬魚等の加工を行っていたが、震災後は、付加価値の高い商品作りに舵を切り、骨まで食べられる魚骨脆弱化商品の製法特許を取得。「骨まで食べられるふっくら魚シリーズ」として焼魚や煮魚等の加熱調理済商品の販売を開始し、好評を得ている。

売上回復のため、注文が増加傾向にある高次加工品の販売量を増やしていきたいが、既存の深絞り包装機はフル稼働の状態のため、そこで生産量が限定的となってしまう、新規の注文を受けても増産の対応ができない状況であった。

また、型崩れ防止のため一部の商品に使用しているインナートレーは、過剰包装であると販売先から指摘を受けていたが、既存の設備では硬質フィルムを使った包装はできないため、改善できずにいた。

### アドバイザーからの助言

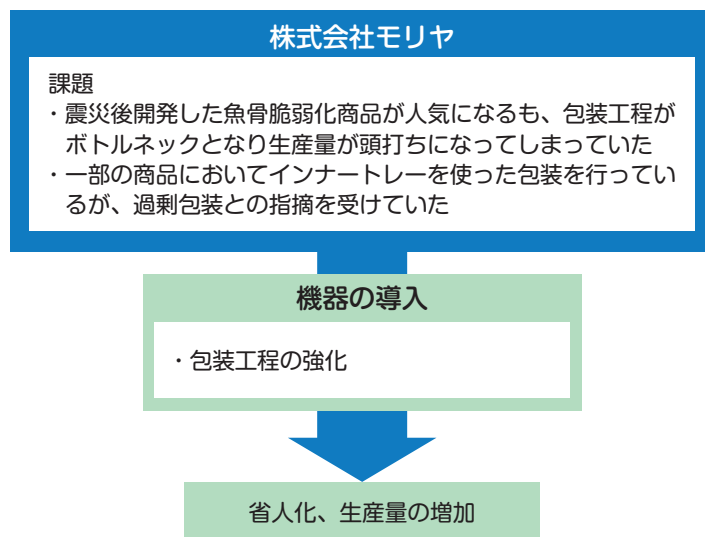
- ・ 不足が想定される包装能力を増強することで、工場全体の生産量をアップさせることは理にかなっているため、包装機は導入すべき。
- ・ すでに定番商品となっている「骨まで食べられるふっくらシリーズ」のトレー入り真空パックの包装スタイルを変え、トレーを無くす包装方法として、硬質フィルムを底材とする深絞り包装機を導入すること。この設備の配置転換を伴う取組により、販路回復とともに、環境問題への対応も進む。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 包装工程を強化し増産および、取引先の要望に対応

機器の導入により、硬質フィルムを使った深絞り包装に対応できるようにし、生産性も向上させる。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 機器の導入による省人化および効率化

「骨まで食べられるふっくら魚シリーズ」等の需要増加に加え、個食パックのニーズも高まり、深絞り真空包装での納品の希望が多くなっているものの、魚を焼く焙焼機等の製造キャパはまだ余裕があるのに対し、包装工程は深絞り真空包装機が1台しかなかったため、生産数が伸ばせず、機会損失につながっていた。

そのため、包装工程に新たに深絞り真空包装機を導入。これにより、トレーへ商品を投入していた2名と包装後に一括ラベルを貼っていた1名の計3名の省人化することができた。この人員を他の工程へ再配置することで、工場全体の効率化にもつながった。

また、これまではフィルムが薄手のものしか使えず、型崩れを防ぐため、魚骨脆弱化商品の包装時には、商品の下にトレーを敷いて対応していたが、厚手の素材でも真空包装が可能となったことで、過剰包装も解消されたほか、電子レンジ調理対応可能製品の製造も可能となった。



深絞り真空包装機



従来は写真上の様に製品をトレーにのせてさらに包装を行っていたが、機器導入後は写真下の様に容器状のフィルムとトップシールだけのシンプルな包装となった



電子レンジ調理対応製品の製造が可能となった

## 包装工程の効率化による増産体制の構築

株式会社ダイカ  
(宮城県気仙沼市)  
<https://daika18.co.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 震災後、復旧までの休業中に他社製品に奪われた棚が戻らない

鮮魚出荷事業並びにアジ、サンマ、サバ、ホッケ等の干物製品の製造、販売を行っている。

東日本大震災では、工場が全壊。その後復旧し生産を再開したが、休業を余儀なくされている間に、商品棚は同業他社製品に取って代わられてしまい、そのまま販路を失ってしまった。

そのため、商談会等に参加し、新規の販売先に対して売り込みを行うなど努力を続けて、積極的な販路開拓を進めているが、震災前の水準まで売上が戻らなかった。

#### ● 新商品が好評となるも、手作業工程が多く生産量が伸びない

もともと近海漁場で獲れていたサンマやサバ等回遊魚の漁獲量が減少傾向となる中、近年、前浜で漁獲できる魚の種類が変わってきており、日増しにマダイ、チダイ、ブリ、トビウオ等の水揚げが盛んになってきている。

そこで、これらの南方系未利用魚を使って干物を作り商品化したところ、販売先からの反応もよく、注文数が増加傾向となるも、震災後より続く労働力不足に加え、従来の真空包装設備の性能ではこれ以上生産量を伸ばすことができず、増えていく注文に応えられない状況となっていた。

### アドバイザーからの助言

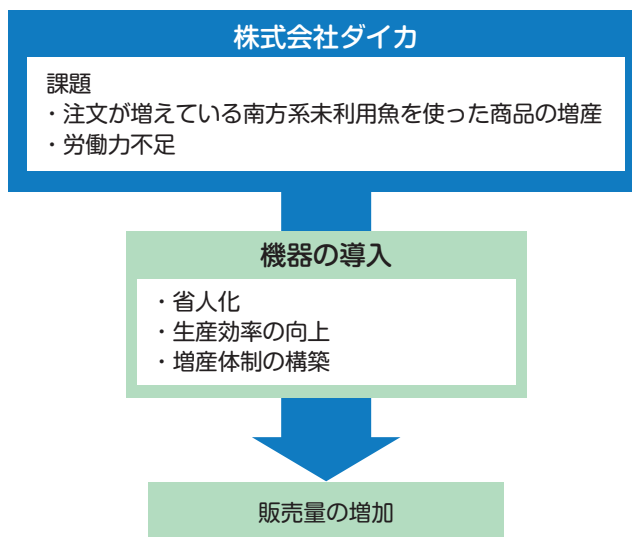
- ・真空包装機等の選定にあたっては、卓上型、据置型など、包装するもののサイズ、生産能力等で選ぶことが大事である。
- ・真空包装機は、オイル交換が必要なため、「オイルセルフ交換機能」がついている機種やアフターフォローがしっかりしているメーカーを選定すること。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 包装工程の強化により機会損失を軽減

機器導入により包装能力を補い、生産量の増加を図ることで注文に応えられる体制を構築する。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 機器の導入による省人化および増産体制の構築

既存の包装設備では能力が足りず、生産量が絞られてしまっていたため、新たにベルト式真空包装機、金属探知機を導入した。

包装工程は120ケース（1,800パック）を製造する場合、従来8名で4時間かかっていたものが、2台体制になったことで、10名の人員で2時間で済むようになり、1人あたりの時間当たりの生産量が増加した。

真空包装品の生産効率が格段に上がり、増産体制や品質の向上が図られたことで、販売先へ積極的な営業が可能となり販路拡大につながった。



金属探知機



ベルト式真空包装機



増産が可能となった南方系未利用魚を使った干物（左からマダイ、チダイ、トビウオ）

## 検査工程の精度向上による省人化

株式会社東北トクスイ  
(宮城県塩釜市)  
<https://www.tokusui.co.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 原発事故の影響による風評被害で取引先が減少

主にサケ、銀ダラ、ホッケ、サバ、ブリなどを原料とした切身加工のほか、塩麴漬、西京味噌漬など調味加工品の製造を行っている。

東日本大震災では、製造工場が一部損壊したほか、製造設備も大きな被害を受けた。震災から3ヶ月後には製造を再開させるも、この間に量販店等の売り場を他社に奪われたことや、福島第一原子力発電所事故の風評被害等で震災直後の売上は震災前の4割減となった。この影響は大きく、いまだ震災前の売上には戻っていない。

#### ● 震災後、人手不足が加速し生産量が伸び悩む

製造工程の大規模な機械化は、単一商品の製造を行った場合、生産量や効率が飛躍的に上がる一方で、複数の商品を製造する際には、商品が変わるごとに、原材料、製造設備、包装資材の切替を行わなくてはならず、逆に生産効率が逆に落ちてしまう。同社の特徴は、「小ロット多品種製造」であり、毎日10種類以上の商品を製造するため、人手に頼ることが増産への最善策であるが、震災直後からの人手不足により必要な労働力を確保できず、生産量を伸ばせずにいた。

#### ● 限られた人員での異物混入等の対応強化

近年は、小ロット多品種化のニーズがさらに増加。また、異物混入などの対策もますます厳しくなっていることから、その対応にも人員を割かなければならない状態であった。

そのような中、品質を保ちながら、現行の人員でも生産量を上げられるような対策を進める必要があった。

### アドバイザーからの助言

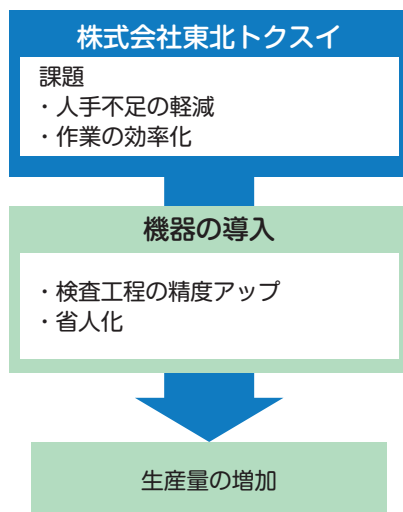
- ・ 製造が小ロット多品種であり、殆どの作業は手作業で行われているが、機械設備で効率化や省人化できる部分は行うべき。
- ・ 計量法改定に準じた自動はかりで計量してほしいという得意先からの要望に対応することは、取引を継続し、信頼を得るためにも重要である。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 機器導入により、検査精度を上げることで効率化を図る

計量と金属探知の検査工程に機器を導入することで、精度を上げながら省人化も行う。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 計量、金探検査工程の省人化

金属混入、量目不足等は場合によっては、回収を伴うクレームとなるため、これまでは人手が無い中でも計量工程に人員を多く配置し、作業を行っていた。さらに、計量法の改定により3kg以下を計測するためには機器の検定が必要となっており、主力販売先より検定可能な新基準の機器の導入を求められていた。

そこで、この計量や検査の工程に金探付きオートチェッカー2式（6kg仕様、3kg仕様）を導入した結果、計量と金属探知の精度が向上した。

サケ、マスの切身6,000パック分の量目を計量した場合、従来は6時間で3名必要としていた作業員を2名に省人化することができた。また、この1名の人員を、計量後の製品の搬送や作業場内の整理整頓といった業務に従事させることで、ライン全体の効率化にもつながった。また、量目過不足による不良品の割合が大幅に減少し、ラインがスムーズに稼働することで、生産量が10%向上した。

「CO・OP 貝だくさんの海鮮寄せ鍋セット」「北海道産塩秋鮭切身」「パクッと真ほっけ一夜干し」等の商品で、計画の約1.5倍の売上を達成することができた。



1日に10品目以上を製造するため、人手に頼る工程と機械化する工程を緻密に使い分けながら、生産量を向上させていく



金探付オートチェッカー（左／6kg仕様 右／3kg仕様）  
精度が上がリ製造ラインのスムーズな稼働が可能になった

## 機械化による異物除去の精度向上および生産量の増加

有限会社マルイチ仙台屋商店  
(茨城県北茨城市)

### 抱えていた課題

#### ● 震災後失った販路が戻らない

かちり、しらす干し、釜揚げしらす等のシラス製品のほか、前浜に上がった原料を干物に加工している。東日本大震災では工場が大規模半壊となった。その後、工場を復旧させ、製造を再開させたが、原発事故の影響で漁船の操業自粛などによる水揚げの激減に加え、風評被害等も重なり売上は大きく落ちこんだ。この影響は大きく、いまだ震災前の売上には戻っていない。

#### ● 人員不足による生産量の限界

水産エコラベル（MEL）認証水産物である常磐沖で水揚げされた「シラス」を使って加工した製品が消費者のもとに届けられるまで管理する流通加工段階（CoC）認証取得などの取組を行い、MEL 認定商品の販売普及に努めている。

近年、釜揚げしらすの需要が増えているが、既存の異物除去の体制は目視のみとなっており、販路を広げるためには、この工程での除去精度を上げることが必須となっていたが、現在の人員だけでは対応できず、機会損失となっていた。

さらに、熟練の従業員は高齢化により、正確性、スピードが落ちてきている。しかし、震災後より続く人手不足から、新規で従業員を確保することも難しいため、人の目視による選別作業は、年々難しくなっていることから、人手不足の中、限られた人的資源の中で効率的な作業分担を図り、売上の向上と雇用の確保を進める必要があった。

### アドバイザーからの助言

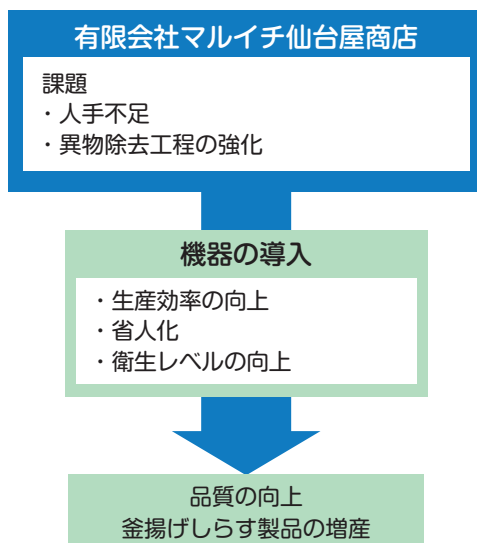
- ・これまでサブ的な商品であった釜揚げしらすが有望な市場となっており、いち早くそこへの転換を図るために、煮釜専用選別機導入が重要であることは十分理解できるため、早く動きを進めたほうが良い。
- ・主力製品の転換を図るためには投資が必要であり、当該補助金の申請、活用により新たな事業体制を組んで、会社の安定と地域の繁栄を支えてほしい。
- ・若い社長であり、この地域の次期リーダーでもあることから、先進的な発想で地域のシラス産業を見つめ、育ててほしい。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 省人化および生産の効率化

異物除去の工程の精度を上げ、品質を向上させることで、商品の価値を高め、販路回復につなげる。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 機器の導入による異物除去の強化および省人化

従来は、目視選別のみで異物除去を行っていた。人手不足の中でも重要な工程のため、この作業には人員を多く割かねばならず、製造量も限られてしまっていた。

そこで、目視選別の前の、煮釜からシラスを取り上げた直後の工程に選別機を導入した。

その結果、釜揚げしらす 2,000kgの出荷作業（選別→箱詰め→計量→梱包）を行った場合、以前は7名の人員で6時間かかっていたが、5～6名で5時間で終わられるようになった。



選別機



風力により小さなエビやカニなどを除去する

これまで人手に頼っていた異物除去工程が機械化されたことで、時間当たりの生産量も増加し、20%の増産を達成できた。

また、異物除去精度も高まり、品質向上したことにより、積極的な営業が可能となり、販路回復につながった。天候に左右されない釜揚げしらすの増産は、天日干しするかりやしらす干し等の生産量減少を補い、全体的な生産量が増加した。



増産が可能になった釜揚げしらす

## 省人化および効率化による増産体制の構築

いりまん水産  
(茨城県北茨城市)

### 抱えていた課題

#### ● 震災で失った販路や売上が戻らない

前浜に水揚げされるメヒカリを原料とした干物等の加工製品を主力として製造している。

東日本大震災にて工場が大規模半壊。分厚いセメントの床は縦に割け、レンガの煙突も半分に折れるなどの被害があった。工場は機械と冷凍庫は無事だったものの、床は一部浸水となったうえ、漁協の冷凍庫に入れていた原料は津波で全てさらわれてしまった。

その後、復旧し製造を再開するも、原発事故による風評被害により販売先が減少したほか、それまで使用していた福島県からの原料が減少し、それに伴い製造量も減って、売上が大幅に下がってしまった。この影響は大きく、いまだ震災前の売上には戻っていない。

#### ● 機器の製造キャパや人手不足により生産量が伸び悩む

震災後に力を入れ始めたメヒカリの加工品を広めるため、この10年間は、商談会等への参加など営業強化を図り、販売先の意見を取り入れながら製品もブラッシュアップさせてきた。茨城県水産製品品評会では水産庁長官賞、県知事賞等数多くの賞を受賞するなど、高い評価を受けている。

このような積極的な取組が実を結び、近年は注文も順調に増加しているが、震災以降より続く労働力不足により、包装作業や選別作業に人手が足りず、生産数量が伸び悩み、売上也震災前の状態まで戻せずにいた。

### アドバイザーからの助言

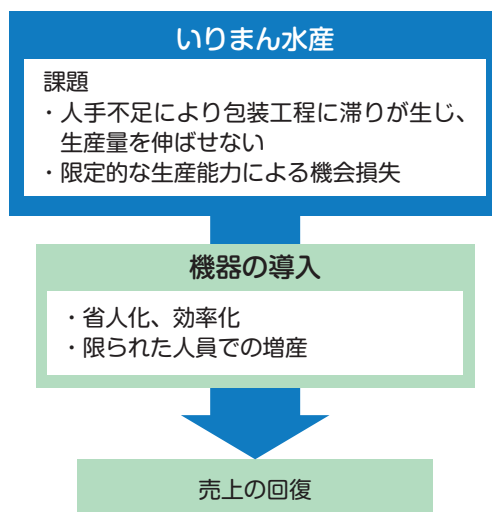
- ・包装ラインの機器整備は、メヒカリを中心とした地魚の販売に大いに貢献するものと思われ、さらに、省人化効果は労働力不足の解消につながり、生産効率向上は品質の向上にも役立つことから導入すべき。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● ボトルネックとなっている包装工程を機械化し省人化を図る

省人化機器を導入することで、限られた人員でも増産できる体制を整える。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 機器の導入による効率化で人手不足の中でも増産を実現

既存の製造ラインでは、パッキング等の包装作業の動線が悪く、手作業工程もあったため、生産量が制限されている状況にあった。

そこで、干物のパッキングからラベル貼り付けまでの一連のラインに、シュリンク包装機、包装ラベリングラインを導入。シュリンク包装機は従来1名で1,200パック程度だった製造量が、2,800パック以上に増加した。

また、今までは販売先の要望に応えるうちに包装やラベルも色々なタイプが増えてシール貼りの作業だけでも仕事が圧迫されてしまい、量産が難しかったが、ラベリングラインの導入により、色々なオーダーが来ても柔軟に対応できるようになった。

さらに、パッケージにシールを手で貼っていたため、貼る位置がずれてしまうなど作業者によっても出来上がりに差が生じていたが包装ラベリングラインの導入により、シールの貼付位置が一定となり、均一化された。

従来は2人でやっていた作業が1人でできるようになったことで、突発的な仕事や、機械で対応できない作業が発生しても、人を割り当てられるようになり、ライン全体の効率化が図られたことで増産が可能となり、受注に対応することができた。



自動ラベリングライン



シュリンク包装機

## 機器整備による効率化および新規販路の開拓

株式会社さ印さんりく（青森県青森市）

### 抱えていた課題

#### ● 震災後の風評被害が影響して石巻工場を閉鎖

陸奥湾や北海道の各漁港で仕入れたイワシ、サバ、ホッケ、ホタテ貝などを東京をはじめ全国の卸売市場に販売している。

東日本大震災では、当時ふたつあった工場のうち、石巻工場が津波で被災し工場は全壊。トラック、リフト、選別機等がすべて流されてしまった。石巻工場の復旧にも一度は着手したものの、その後の原発事故による影響を受け、売上は震災以前と比べて半減。やむなく石巻工場の閉鎖を決めた。

道路、電気の回復後、もうひとつの工場である青森本社工場で営業を再開。その後、北海道の新鮮な水産物の販売に着目し、釧路工場、浜中工場、岩内工場を開設し徐々に業績を伸ばしていったが、震災前の水準には届かずにいた。

#### ● 震災後より続く労働力不足のため、生産量を増やせない

卸売市場からはさらなる出荷数量の増大を求められており、青森本社工場の隣接地に新加工場を建設し、生産能力を強化していくこととしているが、震災後より現在も続く労働力不足により、人員が集められないため、限られた人数でも生産を可能にする体制を構築する必要があった。

### 事業成果

#### ● 増産体制の構築による市場開拓

これまでの支援事業による選別機導入の成果として、主力商品であるイワシの扱い量を順調に伸ばし、出荷量の回復に向かってはいるが、販売先である卸売市場からはさらなる増産、出荷数量の増大を求められている状況であった。

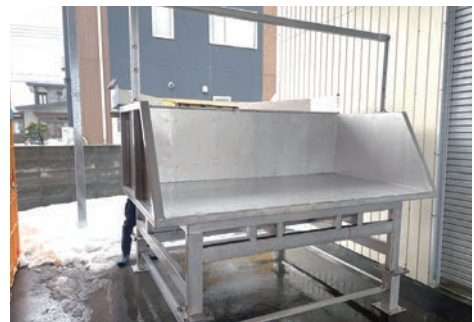
そこで、仕入量の増加、効率化を図るため、スカイトラック、ダンベ、スカイリフター、フォークリフトを導入した。

その結果、1日当たりの仕入可能量が従来の15～20トンから40～50トンに増加。また、スカイリフターの導入により、これまでフォークリフトと手作業にて5分ほど要していた交換作業が、瞬時に終わるようになり、鮮度の維持と従業員の安全性の確保にもつながった。

このほか、積み下ろしと、原料移動でフォークリフトを使用していたが、数が足りていなかったため、1台追加したことで、作業の停滞が解消され、作業効率が向上した。

さらに、量販店等に向けた商品の開発を行うため、ヘッドカッター、フィレマシンを導入しフィレ加工品の製造の拡大を図った。これにより、従来は手作業のため、4～5名の人員で1時間あたり1,000枚しか製造できなかったが、機械化したことで、同人数で4,000枚まで増産することができるようになった。

また、新たに真空包装機を導入し、これまで設備が無く製造できなかった真空包装製品を扱えるようになったことで、製品の衛生面や日持ちが向上し、新規市場、新規顧客の開拓へ結びついた。



スカイリフター



ヘッドカッター

## 省人化および衛生管理の向上等による増産体制の構築

株式会社川秀（岩手県下閉伊郡山田町）

### 抱えていた課題

#### ● 震災後の復旧が遅れ売上が大きく落ち込んだ

岩手県産養殖ワカメ、天然ワカメ、コンブ、秋鮭、イクラ等の加工品を主力商品としている。

東日本大震災で岩手県内に当時8つあった工場のうち、津波で7つが全壊。7つの工場が同時に被災した影響は大きく、復旧が遅れたことに加え、原料価格の高騰や風評被害、人手不足が重なり、売上は思うように回復できずにいた。

#### ● 人手が足りず、注文に応えられる体制が整えられない

売上の回復のためには、近年需要が増えている養殖海藻と冷凍イクラ原料の集荷を増やしていき、販路を拡大したいと考えているが、設備、人員が足りず、注文に対応できない状況であった。

### 事業成果

#### ● 省人化のための機器整備

海藻を使った製品を作る際、異物除去作業に人手を要していたことから、省人化を図るべく、この工程に異物除去回転ドラム機を導入した。その結果、1,500kgの原料の異物除去を行った場合、従来は8名で7時間かかっていたものが、6名で6時間で終わられるようになり、省人化にもつながった。また、海藻の裁断の工程に高速裁断機を導入したことで1時間あたり40kgほど増産することができた。



異物除去回転ドラム機



高速裁断機

このほか、味付けイクラの増産を行うため、イクラの包装工程に高速式トップシール機を導入。

その結果、1,500kg位の味付けイクラのトップシール作業を行った場合、従来は手差しのシール機であったため、7名で8時間かかっていたが、この作業を6名で6.5時間で終わられるようになった。

これらの取組により、増産体制が整い、注文に応じられるようになった。



高速式トップシール機

## 機械化による増産体制の構築

有限会社ヤマコ佐勇水産（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

#### ● 震災後に失った販路が戻らず売上が回復しない

赤魚やアラスカメヌケなどを使った粕漬け、味噌漬け、みりん漬けなどを製造している。東日本大震災では、2カ所あった工場が全壊。復旧を果たしたものの、生産が止まっている間に他社製品が売場に並び、販路が減少。売上高は大きく落ち込んだ。その後は加熱製品の加工を始めるなど、取扱商品を増やして販路の開拓に取り組んできたが、震災前の売上には及ばなかった。

#### ● 震災後の従業員の減少により、生産量を増やせない

震災前には15名いた従業員が、震災後には10名になり、募集を続けるも、震災後より続く労働力不足により、人が集まらない状態が続いている。そのため、供給体制が限定的となっており、生産量を増加させ、販路拡大を継続するためには機械化が急務であった。

### 事業成果

#### ● 機器導入による増産体制の構築と販路拡大

増産体制を構築するため、立体型水圧式ウロコ取り機、重量式選別機、ステンレス製凍結棚を導入した。600kgのアラスカメヌケのウロコ取りをした場合、従来は手作業のため4名が2時間かけて行っていたが、立体型水圧式ウロコ取り機の導入により機械化されたことで、2名の人員で1時間で終わるようになった。

また、400kgのサバを重量選別する場合、これまで1名ずつ電子はかりを用いて手作業で測っていたが、重量式選別機を導入したことで、必要人員は4名から2名になり、作業時間も1時間必要だったところが30分でできるようになった。



立体型水圧式ウロコ取機



重量選別機

このほか、ステンレス製凍結棚の導入により、1,000kgのマダイを凍結した場合、これまではパレットに冷凍パンを並べ、棧木を並べながら、2人1組でやる作業が1人で凍結棚に並べるようになり、時間も1時間かかっていたものが30分に短縮された。

その結果、省人化できた人員を別の工程に配置できたことで工場全体の生産性が向上し、既存商品の生産量は1日当たり30%増産が可能となった。

また、新規販売先への対応もできるようになったほか、新商品の開発や積極的な営業も可能になった。

## 高需要商品の量産化による売上回復

株式会社布施商店（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

#### ● 震災後、失った販路が完全には戻らない

マダラ、ヒラメ、スズキ、タチウオなどの丸魚の出荷および鮮魚のフィレ加工を行っている。

東日本大震災では、工場が全壊。復旧を果たしたものの、生産が止まっている間に取引先との関係は一度完全にゼロになってしまい、売上は大きく落ち込んだ。その後、販路は徐々に戻ったが、卸売市場やスーパーとの取引量は大きく減少したほか、取引が消滅してしまったところもあり、未だ震災前の売上には戻れていない。

#### ● 販路拡大を進めるも、人手不足で生産量を伸ばせない

近年は鮮魚の出荷以外に、フィレなどの一次加工品の製造に力を入れるようになり、取扱量が増加している。これまでの販売先はスーパーが主体となっていたが、一次加工した魚を急速凍結して高品質なワンフロースン商品として販売するようになってからは、ホテルなど外食関係へも販路が広がってきた。

この商品は生食で食べられるため使い勝手も良く、売上も順調に伸ばしているが、震災後から続く人手不足により、生産量が限定的になってしまい、注文に生産が追いつかない状況となっていた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による急速凍結品の量産化

増産、衛生管理強化のため、空調機、急速凍結機、プレハブ冷凍庫を、省人化、衛生管理強化のため、容器洗浄機、蒸気ボイラー、自動うろこ取機、真空包装機、スカイタンク回転機を導入した。

空調機を導入したことにより、年間稼働が可能となったこと、また、凍結機および一時保管用のプレハブ冷凍庫が増設されたことにより、主力の生食用一次加工冷凍品の製造ラインにて、1日あたり従来の3倍まで数量を加工できるようになった。

そのほか、機器導入により、高い衛生管理を求められる生食用加工品の製造量を増産することができ、販売についても寿司ネタスライスメーカー等への販売を増やすことができた。



急速凍結機



容器洗浄機



自動うろこ取機



真空包装機

## 生産の効率化による増産および新規販路の開拓

水月堂物産株式会社（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

● 震災前の主力商品の風評被害による売上減少の影響が続く

ホヤの乾燥珍味等の製造・販売を営んでいる。東日本大震災における津波により、壊滅的な被害を受けたが、現在、生産能力はほぼ回復している。しかし、震災前の主力事業として生カキの出荷やコウナゴ佃煮の製造を行っていたが、震災で販路が絶たれてしまい、その分の売上がほぼ無くなってしまった。この影響は大きく、震災前の水準まで売上を戻せていなかった。

● 主力商品「ほや酔明」のシリーズ展開が好調となるも、設備不足で増産が困難となっていた

震災後は、ホヤの乾燥珍味「ほや酔明」を中心に東北のお土産店等への商品卸売事業に注力してきた。昨年開発した、ほや酔明の細切れを素材として活用した「ほや酔明入り笹かま」の販売が好調であることから、酔明入りの商品や酔明パウダーを使ったスナック等のシリーズ展開を検討している。そのためには、既存の酔明（ほや、かき、ほたて、しゃけ）の細切れを大量に生産する必要があるほか、スナック商品においては、ほや酔明の乾燥度をさらに高め、パウダー状にして供給する必要があったが、既存の設備では、対応できずにいた。

### 事業成果

● 機器導入による増産体制の構築

ほや酔明入り笹かまへ使用するほや酔明6mmカットは、導入前は大型裁断機の準備、清掃、さらに最終的にハサミを使用して大きさを調整し、真空しなければならない商品であったが、カッターミキサーを導入したことで、工程が大幅に省力化された。また、新商品であるかき・ほたて・しゃけ酔明入り笹かま用の酔明細切れタイプも製造が可能となった。

その他、電気乾燥機導入により、ほや酔明の乾燥度を高め、カッターミキサーで粉砕することが可能となった。これにより、ほや酔明パウダースナックをはじめとして、今後パウダーを活用した商品を展開していくことが可能となった。

● 展示会、商談会への参加

展示会や商談会へ出展し、さらに訪問営業へ力を入れた結果、酔明入り笹かまの販売先が大きく広がった。またほや酔明パウダースナックについても新規取引先へ納品することができた。



カッターミキサー



電気乾燥機



ほや酔明パウダースナック



酔明笹かまシリーズ



酔明包みちー (ズ) シリーズ

## 機器導入による省力化および効率化

株式会社マルリフーズ（福島県相馬市）

### 抱えていた課題

#### ● 原発事故の影響で原料調達に苦戦。風評被害も長く続く

ヒトエグサ（以下、「あおさ」という）の加工を行っている。東日本大震災では、津波の影響で工場が全壊。被災した工場や事務所の片付けには3～4ヶ月ほど費やし、建物の修復には約1年かかった。しかし原発事故の影響はそれ以上に長く深刻で、本社のある相馬は震災前まで全国有数のあおさの産地であったが、震災後は生産がゼロになり、仕事が全くできない状況に陥った。そのため他地域の原料で生産を開始したが、福島県で加工しているということで風評被害にも悩まされた。

また、震災から7年後、福島県松川浦でのあおさ養殖が試験操業として再開されたが、収穫量は震災前に遠く及ばず、売上は元の水準に戻らないままとなっていた。

#### ● 人手不足により作業工程に十分な人員を割けず生産量を伸ばせない

原料不足に対処するため、使用原料を松川浦原料から愛知県産原料への一部切り替えを実施しているが、異物除去や洗浄等の作業に人員を割かなくてはならない一方で、労働人口の減少が続く相馬地域での人員募集は難航しており、従業員数を増やすことはできず、生産量を伸ばせずにいた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による作業工程の負担軽減

異物選別の工程は、まず、脱水後に塊状となったあおさ原料をほぐし機に投入し、一時貯留したのち、目視選別台に載せながら作業員がピンセットにて異物除去するという作業であったが、最初にほぐした原料が貯留の際に再び圧縮され半塊状となってしまっていたため、選別台上でも再度ほぐし作業が必要となり作業効率が落ちてしまっていた。この工程に青海苔用コンベア（ほぐし機付き）を導入したことで、脱水後および作業台上のほぐし作業が無くなり、作業者の負担軽減および作業時間の短縮が図られた。

また、従来は目視異物選別後の殺菌工程として、あおさ原料をネットに入れ、1回目は次亜塩素酸ナトリウムの希釈水に、2回目は水道水で浸漬を行っていた。この作業においては薬液や希釈濃度の管理のほか、計2回にわたり原料（あおさ原料+水=30kg超）を手で持ち上げる作業が発生しており、かなりの重労働となっていた。そのため、事前の検証により同等の効果が認められた磁束活性水装置を導入した。次亜塩素酸ナトリウムを用いた殺菌工程とは異なり、薬液管理の必要もなくなったうえ、2回洗浄する必要があったものが1回で済むようになり、30kg超のあおさ原料を持ち上げる回数が半分になった。その他、使用水量の削減や、薬液による機器の腐食低減にもつながった。

このほか、ラベルプリンター、オートラベラーを導入。今後も人手不足が懸念される中、機器導入を通じて作業性の向上が図られたことで、作業時間が短縮され、その時間を別の工程に割り振ることが可能になり増産体制を構築することができた。



青海苔用コンベア（ほぐし機付き）



磁束活性水装置

## 冷凍商材の取り扱いによる販売機会の拡大

株式会社山吉（福島県郡山市）

### 抱えていた課題

#### ● 震災により失った売上がいまだ戻らない

事業開当時から約半世紀に渡り、生のマグロを主要商品に鮮魚仲卸業を営んでいる。

東日本大震災では直接的被害は免れたものの、インフラがすぐには復旧せず営業停止を余儀なくされた。

震災直後は原発事故による風評被害が何よりも大きく、市場に荷物を運ぶはずの他県からの物流トラックが放射能汚染を恐れて県境を越えたくないと立ち往生したため、県境から市場まで自ら商品運び、その輸送経費も嵩んだほか、取引停止で商品が出荷できないこともあった。

震災後、落ち込んだ売上を回復すべく営業活動を強化したが、原発の風評被害が続き、多くの販路を失った。その後現在に至るまで、売上は元の水準に戻らないままとなっていた。

#### ● 冷凍商材の製造により価格の適正化や販売機会の損失を減らしたい

近年、海洋環境が激しく変化しており、マグロをはじめ、天然魚の漁獲量は不安定であり、特に天然生マグロは水揚げが少ないときは従来の倍以上の単価がつくことも珍しくない一方で、水揚げが多い時には市場価格が大暴落、商品が溢れ、高鮮度の商品が水揚げされた時でさえ、市場が飽和し販売し切ることができない状況が起きている。

そのため、鮮魚流通している魚を高品質なまま冷凍加工し出荷調整を行い、お客様の希望に合わせた時期に販売することで、価格を安定化させる計画を考えているが、十分な凍結装置がないことから商売ベースの生産ができていなかった。

### 事業成果

#### ● 冷凍商材の開発による販路拡大

-150℃急速凍結機の導入により、鮮度劣化や色味の変化が抑えられた冷凍商材の開発が可能となり、マグロやタイ、サンマなど様々な魚の柵やスライス品、湯煎で解凍して食べる「冷凍マグロ丼」の製造も行うことができた。

また、プレハブ冷凍庫の導入により、マグロ以外の商品の冷凍のストックキャパが増えた。

冷凍品を保管することが可能となったことで、水揚げが無い日でも冷凍商材の提案が可能となり、販売機会を増やすことができた。

これまで店舗の規模などの理由から、生の仕入れが難しいとして

いたお客様にも、賞味期限が長く在庫調整しやすい冷凍商材を提案することが可能となり、今後の拡販に期待できる結果となった。



冷凍マグロ丼



-150℃急速凍結機



プレハブ冷凍庫

## 真空包装工程の効率化による増産および販路開拓

まるむら商店（茨城県北茨城市）

### 抱えていた課題

#### ● 震災による原発事故の影響で売上がゼロに

東日本大震災では工場が大規模半壊となったほか、津波による浸水もあって操業不能となった。このほか、直売所の店舗の入った建物が津波で全壊、什器などはすべて流されてしまった。

さらに、福島第一原子力発電所の原発事故により 2011 年 4 月に北茨城市沿岸で獲れたコウナゴから基準値をこえる放射性セシウムが検出され、出荷が停止。大津港の操業もストップとなり、仕入も生産もできない状況が続いた。また、店舗の入った建物も再建まで約 1 年を要し、こちらも休業せざるを得ず、売上はゼロという状況となった。この影響は大きく、現在も震災前の水準まで売上が戻っていない。

#### ● 機器の能力が低く、需要が高まるあんこう鍋セットの取り扱い量を増やせない

従来は丸干しいわし、しらす干し、煮干しいわしなどを市場に卸していたが、震災後は生産効率を高めるため、従来の商品ラインナップを見直し、前浜に水揚げされた魚介類を使った干物やしらす干しのほか、真いか一夜干しなど付加価値の高い商品を主力商品として据え、直売方式へ事業転換を図った。

そんな中、あんこう鍋セットがふるさと納税の返礼品として採用されたほか、ギフトとしての需要に加え、コロナ禍には通販での注文が急増し売上回復の契機となるも、生産のために必要な真空包装機が小型であったため、生産量が限定的となり、注文数に応えられるだけの製造が難しく、機会損失が生じていた。

### 事業成果

#### ● ボトルネックの解消で増産と販路開拓を実現

あんこう鍋セットは、受注も増えて好調であったが、従来の機器では 1 日に 50 セットの生産が限界となっていたため、増産体制を構築すべく、新たに真空包装機を導入した。

その結果、1 回の真空包装作業で 4 パックの製造だったものが、8 パックまでできるようになり、生産能力が 2 倍となった。また同様に真空包装の真いか一夜干しは、従来 2 パックだったものが、6 パックへ、いか塩辛は 4 パックだったものが 12 パックまで製造できるようになった。（すべて 1 回の作業でのパック数）

これによって生産量が増加したほか、新規取引先の開拓を行う余力が生まれ、新たにふるさと納税の契約自治体を増やすことができた。



真空包装機



増産が可能になった「あんこう鍋セット」

## 簡便商品の開発および凍結能力の強化による取扱量の増加

ダイカツ水産株式会社（茨城県東茨城郡大洗町）

### 抱えていた課題

#### ● 風評被害の影響で売上が大きく落ち込み、完全には回復できない

サケ、サバ、タラ、ホッケ、ブリ、イワシ、サンマなどさまざまな魚の干物や切身などの製造を行ってきた。東日本大震災では津波により、港にある冷凍保管庫も機械や原料がほとんど駄目になってしまいうなど大きな被害を受けた。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売上が震災前の半分にまで下がってしまった。その後現在に至るまで、売上は元の水準に戻らないままとなっていた。

#### ● 需要に合わせた商品の開発

売上回復のため、従来からのアイテムに加え、新商品の開発等を積極的に行うなかで、フライ商品、焼き魚や煮魚、ミールキット等の製造を行っており、近年は、トレーごと電子レンジで温められる商品へのニーズが高まっているが、既存の設備では、長い時間の電子レンジ調理や、圧力釜の加熱に対応できる包材が使えないため、自社商品はいずれも湯煎やフライパン調理が必要な商品となっており、一歩遅れをとっていた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による新商品開発と増産化

商品製造の効率化のため、オートマチックトレーシーラーを導入。

その結果、トレー製品を製造した場合、従来は1時間当たり6名で1,250パックが限界だったものが、4名で2,000パックの製造が可能となった。また、これまでは設備が足りず取り扱うことができなかった電子レンジ調理対応の包材を扱うことが可能となった。



オートマチックトレーシーラー



レンジ調理対応となった焼魚商品の一部

さらに、商品を急速凍結で凍結し、適宜出荷していく体制を構築するため、急速凍結機と冷凍保管機器を導入。

これにより、従来はトンネルフリーザーを使って6名の人員で約10時間かけて10,000パックを製造していたものが、急速凍結機の導入により約5時間×2バッチ分の16,000パック製造できるようになり、人員も2名で済むようになった。

また、これまで第4工場で凍結加工したあと、五反田工場に移して保管していたが、冷凍保管機器の導入により、第4工場の冷凍庫で500,000パックほどが保管可能になった。保管容量も増え、取扱量を増やすことができたほか、生産から出荷まで同一工場で完結できるようになったことで、品質も安定した。



冷凍機

## 他地域からの仕入原料を使った新商品の製造

ぜんぎょれん八戸食品株式会社（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・主に八戸港で水揚げされたサバ、スルメイカを原料とし、しめ鯖、いか刺、いか一夜干しなどを製造している。東日本大震災により工場は大きなダメージを受け、その後工場は完全復旧したが売上が低下。さらに、震災以降に沿岸部の水産加工施設に従事することを敬遠する人が増え、労働力不足が顕著となり、震災以前の売上には戻れずにいた。
- ・また、近年は主要取扱魚種の漁獲状況が不安定なことから、原料確保にも苦慮しているため、従来の北部太平洋海域以外の九州・山陰地区のサバ原料の仕入ルートを確認していきたいが、原料集荷に係る物流費が製品の利益率を低下させる要因となることが想定されるため、実現に向けて大きなハードルとなっていた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による新商品の開発

国産サバ原料確保のため、本事業では、原料調達に必要な運送経費の補助を受け、九州・山陰地区のサバ原料の仕入を行った。

その結果、204,085kgの原料を仕入れ、新商品として九州・山陰地区のサバを使ったフィレを104,690kg製造することができた。このことで、北太平洋海域以外からの仕入や商売ベースで製造販売できる製品のノウハウ等を得ることができ、八戸地区で水揚げが不足している中でもサバ加工品を製造し工場の安定稼働につながった。



九州の原料を使って作ったサバフィレ

## 省人化による生産体制の改善

有限会社金澤水産（岩手県下閉伊郡山田町）

### 抱えていた課題

- ・東日本大震災では、所有していた2工場が全壊。復旧後は、震災以降水揚げの変化が大きいことから小売事業を強化してきた。もともとは前浜で揚がるカキ、サバ等の加工を行っていたが、漁獲量の減少に伴い、ここ数年は受託加工も行い、順調に売上を伸ばしてきている。しかし、人手不足のため、製造を拡大することが難しく、震災前の水準にはなかなか戻れずにいた。
- ・現在順調であるアメリカオオアカイカ、マツイカ等の製品を使った受託加工の製造工程には手作業の工程がまだ残っており、人手が必要となっていることから、増産に向けてのボトルネックとなっていた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による増産体制の構築

原料となるアメリカオオアカイカは大きいもので身の厚さが6cm以上となるものもあり、縦横の他に厚さも調整する必要がある。従来は、ある程度の大きさにカットしてから、手作業で厚さの調整をしていたが、ホリズンスライサーの導入により、大きな原料の状態でも一定の厚さにスライスすることが可能となった。

また、鹿の子を入れる工程では、これまで他社から鹿の子機を借りていたが、機器の導入により、相手先の都合に合わせることなく作業が可能となった。

このほか、カットの工程で、従来は原料を完全解凍してから裁断していたが、高速裁断機の導入で、冷凍状態でも裁断できるようになった。これらの機器の導入により省人化および効率化が図られ、受注に対応できる体制を整えることができた。



ホリズンスライサー

## 機器導入による効率化および端材を使った新商品の開発

サンコー食品株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・華イカ、短冊イカ、半月カット、ロールイカ、イカステーキなど、イカのカット製品を主力として製造している。東日本大震災では12メートルの津波で2階建ての工場や倉庫が飲み込まれてしまい全壊となった。再開を果たしたものの、震災後は従業員数が大幅減となったことで、想定通りに製造ができず、販売先の要望に対応できない状況が続いていた。
- ・人手不足に加え、近年はイカの消費が伸びていないことも課題となっていた。この状況を改善すべく新たな消費開拓を模索している中で、イカステーキなどの商品をこれまでの冷凍売場ではなく、手に取ってもらいやすいチルド売場で販売してきたいと考えていたが、日持ちの面が課題となっていた。

### 事業成果

#### ● 新包材を使ったチルド商品の製造

深絞り包装機の導入により、イカステーキの日持ちが向上し、冷凍品に比べ荷動きのよいチルド売場での販売が可能になった。

また、イカステーキ2枚パックを製造した場合、従来は袋詰め・軽量ラインで8～9名の人員を要していたところ、4名で対応可能となり、製造数も1時間あたり700パックだったものが、1,500パックまで増産することができた。



深絞り包装機



深絞り包装のチルド販売用イカステーキ

## 冷凍能力の向上による買い付け強化に伴う生産量の拡大

マルカ川商株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・東日本大震災による津波の影響で、加工場や冷蔵庫、倉庫などが全壊となった。生産再開までに相応の期間を要することが予想されたことや、原発事故による風評被害に対する懸念から、取引先が震災前から委託加工で請け負っていたロールイカの生産拠点を海外に移してしまったことで商売の柱を失ってしまった。また、施設を復旧し営業を再開したものの風評問題もあり売上が落ち込んだ。これらの影響は大きくいまだに以前の水準まで売上が戻っていない。
- ・さらに近年はイカに限らずサンマ、サケなどの水揚量も落ち込んで生産量も少なくなってきている。そのため、売上回復するためにはその時々水揚げされる魚種を買い付け、加工原料として保管することが、取扱量の増産へつながると考えたものの、現在の冷凍能力では、庫内温度の維持が難しく、実現できずにいた。

### 事業成果

#### ● 冷凍能力の向上による原料仕入れの強化

冷凍能力を強化するため冷凍機を導入。以前に比べ庫内の温度が安定的に2～3℃下がったことで、酷暑が続く夏季においても適温で原料を保管することが可能となったため、ドレス加工したワラサ等のブリ類や真鱈等の加工原料を中長期的に保管できるようになり、買い付け量も増加した。

水揚げ時期が限定的である中、原料があるときに買い付けできることは、製品の安定供給、工場の通年稼働にとって大きな意味があり、保管している原料をもとに、製造販売をすることで販路開拓ができる体制が構築できた。



冷凍機

## ワカメ事業の効率化による増産体制の構築

株式会社かわむら（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・県をまたいで隣り合う岩手県陸前高田市と宮城県気仙沼市に多くの工場や冷蔵庫を持ち、東日本大震災ではグループ全体で25の施設が被災した。建物が全壊した被害以外にも、原料の流出や機械への被害も深刻なもので、全ての施設、設備を再建するのに5年ほどを要した。
- ・震災前は、サンマなどの魚種も扱っていたが、震災後は品目を絞り、ワカメ、メカブ、コンブなどの海藻類と、サケ、イクラに一層の力を注ぐようになった。しかし、震災後より続く人手不足に加え、主力であったサケ原料の不漁などの要因が重なり、以前の売上には届かずにいた。
- ・そのため、近年売上が堅調に推移しているワカメ事業にさらに注力したいと考えているが、既存の機器では製造数量に限界があるため、これ以上の増産は難しい状況であった。

### 事業成果

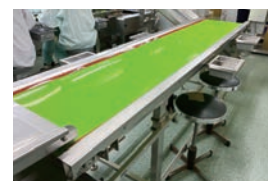
#### ● 好調なワカメ製品の製造ラインを強化することで増産を果たす

乾燥カットワカメの増産を行うため、回転式通気乾燥機、油圧脱水機、わかめほぐし機、カット選別コンベアを導入した。

既設の1ラインには8名の作業員が必要であったが、機器の導入による増設分を含めて、2ラインを14名で稼働することが可能となり、生産量も月産6トンの増産を達成した。さらに、カット選別コンベアにより、異物・規格外製品の選別作業1ラインに対して5名の作業員を要していたものが、2ラインを9名で対応可能となり、生産効率も向上した。



わかめほぐし機



カット選別コンベア

## 機器導入による省人化と生産能力の向上

気仙沼ほてい株式会社（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・カツオのたたき、煮魚、缶詰製品等などの製造を行っている。東日本大震災では、津波の影響で工場が全壊。土地のかさ上げ工事に時間がかかり、本社工場は完成するまでに4年半の歳月を要した。設備の復旧後は、様々な新商品を開発し、売上も回復傾向にあるが、この間に販路を失った影響はかなり大きく、震災前の水準には届かない状況であった。
- ・震災から10年以上が経過した今も人員確保が厳しい状況に変わりは無く、製造現場では更なる省人化、効率化が必要となっていた。
- ・売上を回復させるためには、近年流通量が増えているレトルトパウチ製品の製造拡大が必要であるが、レトルトパウチ用の殺菌能力が不十分な状況で増産ができずにいた。

### 事業成果

#### ● 機器の導入による省人化および効率化

レトルトパウチ製品の増産のため、殺菌工程に自動蒸気式殺菌装置を導入した。その結果、25,000パックを生産した場合、従来は2名で9時間かかっていたが、人員は1.5名に省人化し、時間も8時間に減少。この工程で発生していた生産滞留が解消され、ライン全体の生産能力が拡大した。

このことで積極的な営業活動を展開することが可能となり、レトルトパウチ商品の販売好調を維持することができた。



自動蒸気式殺菌装置

## 未利用部位を使った新商品の開発

株式会社中華高橋水産（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・フカヒレの製造を主力とするほか、サメ肉を使った商品作りに取り組んでいる。東日本大震災では海拔 15 メートルの高さにある工場も津波の被害を受け、海に面した棟で 1 メートルほど冠水した。半壊であったため、建て直しの必要はなかったが、しばらくは生産休止を余儀なくされた上に、主要な消費地である中国でせいたく禁止令が出されたことも重なって売上が減少した。震災後はサメ肉の商品開発を活発化させ、販路開拓を進めたことで、売上也回復基調となっていたが、元の水準までには戻れていなかった。
- ・これまでヒレ以外のサメの部位の価値向上のため尽力してきたが、サメ軟骨は、加工することなく、同業他社に安価な値段で販売していた。しかし近年、居酒屋や EC を中心にサメ軟骨を使った「梅水晶」が人気であることを受けて、自社でサメ軟骨を使った珍味製品等を開発したいと考えていたが、設備が不足しており実現できずにいた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による新商品の開発

「梅水晶」に使用するためには、サメ軟骨を 2mm 幅にカットする必要があり、人の手ではもともと加工が不可能であったが、万能スーパースライサーの導入により、この特殊なスライス加工が可能になり、梅水晶の商品開発につなげることができた。



万能スーパースライサー



梅水晶

## 機器の導入による 1 次加工工程の効率化

水野食品株式会社（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

- ・銀だらの西京漬け、赤魚粕漬け、さばみりん漬干しをはじめとした漬魚の製造を行っている。東日本大震災では本社工場が津波で全壊し、機器も流されてしまった。なんとか再開に漕ぎつけたものの、製造の空白期間に顧客や売場スペースを失ったことや、その後の原発事故による風評被害もあって、売上は大幅に減少。その後、展示会への出展も積極的に行うなど販路拡大を進め、売上は徐々に戻ってきているが、労働力不足による生産制限など課題も多く、震災前の水準までは回復できていなかった。
- ・そんな中、主力商品である漬魚の原料として扱っていた海外加工の半製品（半身等）が近年の円安や水揚げ不足等により価格高騰に加え、品質も劣化。そのため、ラウンド、ドレス原料を自社で半身加工をする機会が増えてきて作業量が増加している。このほか、メロ、ギンザケ等を使ったフィレなどの 1 次加工品の注文もあるが、既存の設備と人員では対応できずにいた。

### 事業成果

#### ● フィレ等の 1 次加工品の増産

1 次加工品の製造の効率化、増産を行うため、重量選別機、フォークリフトを導入。フィレを 1 日 500kg 製造する際、4 名で 4 時間かかっていたものが同人数で 3 時間で済むようになった。機器の導入により、1 次加工品（フィレ等）および 2 次加工品（漬魚等）の両方において、多様な注文に迅速かつ柔軟に対応することが可能となった。



選別機

## 機器導入による少量パック商品の増産

株式会社丸ほ保原商店（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

- ・メカブ、ワカメ、カキなどの加工、販売を手掛けている。東日本大震災では、石巻市の本社および工場が全壊し、南三陸町にあったワカメボイル工場は津波により流出した。その後、加工場および施設を復旧して立て直しを図っているが、販路を失った影響は大きく、未だ震災前の水準には戻っていない。
- ・この状況を打破するため、消費者および量販店からのニーズもあり、原材料の確保も比較的容易であるメカブ製品の増産による売上拡大が急務と考えている。さらに、近年の物価高騰の影響で、売場で手に取ってもらいやすい価格帯にするため、小さめのタイプの引合いが強いことから、この規格の販売拡大を行っていきたいが、既存の設備ではこれ以上の増産は難しい状況であった。

### 事業成果

#### ● 製造ラインの強化による増産

作業効率の向上のため、めかぶ製造ライン（充填機、トップシール機、金探オートチェッカー、たれ供給機、自動段積供給機・自動帯掛機）を導入。その結果、不良品が大幅に減少し、製造数量は約 1.2 倍に増加し、大量の注文にも応えられる体制を整えることができた。



トップシール機



自動段積供給機・自動帯掛機

## 手作業工程の機械化による省人化

ぜんぎよれん食品株式会社（宮城県塩釜市）

### 抱えていた課題

- ・JF 全漁連の 100% 出資会社で鮭鱒類（養殖銀鮭、秋鮭他）と青魚（サバ、サンマ）、天然ブリなど幅広く水産物を扱っている。東日本大震災による津波の影響で、漁船、漁業施設や加工場などの水揚げに関連したインフラは甚大な被害を受け、原料調達も困難を極めた。3 箇所あった工場すべてが損壊被害を受け、石巻工場は閉鎖。気仙沼工場の保管冷蔵庫、塩釜の加工場は復旧を行い、加工事業、保管事業の回復に取り組んできた。しかし、原発事故による風評被害が長く続いたことで売上は大幅に減少。さらに、沿岸地域の人口流出による人手不足や、加工原料不足なども重なり、元の水準まで売上が戻っていない。
- ・そのため、人手不足の対策として、手作業で行っていた作業工程の見直し、省人化を図る必要があった。

### 事業成果

#### ● 人手がかかっていた容器洗浄作業を機械化

従来は人の手で行っていたブリフィレ、養殖銀ザケを 1 次的に置いておく容器等を洗浄する工程に容器洗浄機を導入した。

このことで、洗浄能力もアップし、衛生レベルも向上したほか、作業人数も 4 名から 1 名に減らすことができた。

ここで省人化できた 3 名の人員はブリフィレの製造工程など他の作業に配置することが可能となり、工場全体の効率化が図られた。



容器洗浄機

## 機器の導入による生産体制の強化

理研食品株式会社（宮城県多賀城市）

### 抱えていた課題

- ・ワカメを主とする海藻製品の加工、開発を行っている。東日本大震災において、多賀城の本社工場、仙台新港工場は1階部分が全滅。大船渡工場は、津波の被害に加え、火のついた民家から類焼し全焼した。2011年6月に本社工場から稼働を再開したが、大船渡工場は地盤が低く被害も大きかったため、2013年に場所を移して再始動することとなった。しかし、原発事故による風評被害の影響は大きく、売上は激減。自主的に放射性物質検査を実施して安全性について根拠を持って説明を行いながら、需要に合わせた商品開発を進めることで売上回復に努めてきたが、被災し休業していたことによる販路の縮小、風評被害、震災後の人手不足等の要因が重なり、以前の水準まで回復できていなかった。
- ・そんな中、大手量販店のPB商品としてわかめスープが採用となったが、生産が開始されれば、2交代勤務（日勤・夜勤）体制での製造が定常化となり、現在の人手不足の状態では、注文数に対応できない可能性があった。

### 事業成果

#### ● 機械化により省人化しながら安定した生産が可能に

手作業で行っているわかめスープ8袋入りラインの小箱製品の外観検査、段ボール梱包、段ボールをパレット上に積み上げる作業に小箱外観検査装置、搬送コンベア、段ボールケーサー、パレタイジング装置を導入した。その結果、11名で行っている作業を3名省人化して8名で対応が可能となった。安定した生産ラインが組めたことで、PB商品の生産も滞りなく進み、販売チャンスを逃さず納品することができている。



パレタイジング装置

## レトルトパック製品の開発による販路開拓

株式会社谷藤水産（茨城県東茨城郡大洗町）

### 抱えていた課題

- ・サバ、サンマ等の凍結加工のほか、カラフトシシャモ、開きホッケなどの加工品製造を行っている。東日本大震災では、茨城県内にある5ヶ所の工場全てが損壊を伴う被害に遭ったが、建物や機械設備を修理し、生産能力は回復している。震災後は、新規取引等を増やすなど努力は続けているものの、震災前の水準には売上を回復できていなかった。
- ・販路開拓を進めるため、調理をせずに食べられる缶詰製品の開発を進め、一定の成果を得ているところであるが、食べ終わった後の缶の処理の問題があり、商品の提案を行っても一部の販売先とは商談が決まらず売上を伸ばせずにいた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による新商品の開発

缶詰以外の形態で煮魚の常温商品を開発するため、深絞り真空包装機、自動ラベル貼り機、金属検出機を導入した。

その結果、これまでできなかった真空包装パックでの生産が可能となったほか、自動ラベル貼り機の導入によりこの作業は3名から1名へ省人化をする事ができた。

加えて、金属検出機で検査することで安全な製品を提供することが可能となった。

缶の処理問題で納入に至らなかった販売先や新規取引先などに対し、積極的な提案を進めることができた。



深絞り真空包装機

## 生産能力の向上による需要に対応した新規格商品の増産

株式会社ぎょれん鹿島食品センター（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

- ・水産物の切身加工やパック製品製造等を営んでおり、加工の主力製品は、震災前から現在に至るまでサケを中心とした切身製品、冷凍ホタテ貝柱やイクラ、コンブ等乾物のパック製品である。
- ・東日本大震災では、津波被害こそ免れたものの、敷地内の液状化や施設内の給排水管の損害等、社員および従業員の家屋損壊により2カ月半の操業停止を余儀なくされた。復旧後、生産量は回復しつつあったものの、震災後から続く労働力不足、さらに従業員の高齢化、原料不足などが重なって、依然として震災前の売上に戻っていない。
- ・近年、カップ製品（イクラ、コンブ等）の売上が順調に伸びているなかで、規格、味付け等について要望を受けることが増えてきたが、現在の設備や従業員数では対応ができずにいた。

### 事業成果

#### ● 要望に合わせた規格での製造が可能に

生産効率の改善のため、新型カップシール包装ライン機器（4連間欠式トップシール機（充填機付き）、サイドベルト搬送・下面 IJP 印字機、印字検査カメラ）を導入した。その結果、カップ製品（イクラ・コンブ等）について生産能力は最大で 59.5% 向上させることができ、これまで対応できなかった新商品の開発・提案が可能となった。



4連間欠式トップシール機（充填機付）

## パック製品の増産による売上拡大

有限会社明石水産（千葉県銚子市）

### 抱えていた課題

- ・サンマ、サバ、ホッケなどを使ったフィレ、文化干し等の加工を行っている。東日本大震災では、建物は屋根の一部が損壊した程度で済み、停電も1日で回復。当時、原料をたくさん仕入れていたこともあり、震災後すぐに仕事に取り掛かることができたが、その後の原発事故による風評被害が非常に大きな痛手となり、販売先が忌避感から他社製品への切り替えを押し進めるようになって加工品の売上が一気に落ちた。一度失った販路はなかなか戻らず、売上は回復できないままとなっていた。
- ・現在の主力商品は、台湾産サンマやノルウェー産サバ等のフィレ、文化干し等のバルク商品だが、取引先からの依頼により2～3枚のパック包装品の製造を開始。これが好評となり、増産を求められているものの、震災後より顕著になった人手不足とそれに伴う増産が難しい状況にあり、販売機会の損失となっていた。

### 事業成果

#### ● 機器導入による省人化と効率化

パック包装製品の増産体制を構築するため、自動計量包装値付機を導入した。その結果、サバの文化干しやサンマの開き等のパック商品を1,000パック製造した場合、従来は6名で2時間かかっていたものが、4名で作業が可能となり1時間で済むようになった。生産性も上がり、作業時間も短縮できたため、取引先からの注文に応じられる体制ができ、売上の増加につながった。



自動計量包装値付機

# 令和6年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析

## ■ 取組事業者の分析

令和6年度水産加工業等販路回復取組支援事業では、42件の応募があり、このうち30件を採択（このうち2件辞退）。新規の採択者は6件で、このうち茨城県が3件、岩手県、宮城県、福島県がそれぞれ1件ずつとなっている。

県別採択者数を見ると、東日本大震災の津波等の被害を最も受けた地域のひとつである宮城県が平成27年を除き9年連続で最多となっていることから、震災から10年以上経過した今でも売上や販路に影響を及ぼす震災被害の根深さが分かる。

水産加工業等販路回復取組支援事業の取組件数

(単位：件)

区分	平成27年度 (2015年)	平成28年度 (2016年)	平成29年度 (2017年)	平成30年度 (2018年)	令和元年度 (2019年)	令和2年度 (2020年)	令和3年度 (2021年)	令和4年度 (2022年)	令和5年度 (2023年)	令和6年度 (2024年)
応募件数	56	104	60	55	61	47	49	49	47	42
うち新規応募件数	56	76	36	24	26	22	19	17	12	11
採択件数	38	57	44	46	52	33	31	39	40	30
うち新規採択件数	38	44	22	19	24	13	9	15	11	6

県別採択件数

(単位：件)

県名	平成27年度 (2015年)	平成28年度 (2016年)	平成29年度 (2017年)	平成30年度 (2018年)	令和元年度 (2019年)	令和2年度 (2020年)	令和3年度 (2021年)	令和4年度 (2022年)	令和5年度 (2023年)	令和6年度 (2024年)
青森県	7	10	4	4	2	2	3	6	3	2
岩手県	13	11	7	9	11	6	4	5	4	5
宮城県	10	25	21	20	19	8	11	21	16	13
福島県	0	2	5	5	7	4	1	1	1	2
茨城県	8	9	7	8	4	5	3	2	6	6
千葉県	-	-	-	-	9	8	9	4	10	2
合計	38	57	44	46	52	33	31	39	40	30

## ■ 対象経費区分の分析

これまでの対象経費区分別の取組件数の割合をみると、「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」に関する取組が一貫して多く、水産加工業者等の抱える課題は当初から変わらず、共通していることが分かる。

特に高い割合を占めていた「販路回復・新規創出」に関する取組は、「労働力不足」や「新商品開発」の取組とも相関性があり、人員が限られている中でも安定供給する体制の構築を行い、効率化や省人化を実現することで、従来の生産も維持しながら商品の開発等に取り組む時間や人員を生み出すような事例が多く見られた。また、新たな販路を広げるための資材等の見直しや衛生管理等の品質のさらなる向上のため、機器を導入し、売上を回復しようとする取組もあった。

また、「労働力不足」では、被災地の人口減少（注1）の割合が全国平均よりも高いことや、水産加工場の立地（沿岸に多い）等の要因もあり、東日本大震災以降、募集しても人が集まらない状況が続いている。このため、既存の従業員の継続雇用を促すため、機器等を導入し、作業負担の軽減や省人化を行う動きが引き続き見受けられた。

対象経費区分別割合

対象経費区分	平成27年度 (2015年)	平成28年度 (2016年)	平成29年度 (2017年)	平成30年度 (2018年)	令和元年度 (2019年)	令和2年度 (2020年)	令和3年度 (2021年)	令和4年度 (2022年)	令和5年度 (2023年)	令和6年度 (2024年)
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	18.8%	18.1%	18.9%	19.2%	17.2%	25.6%	10.9%	14.0%	15.4%	19.4%
②販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等	25.0%	18.1%	30.0%	20.5%	28.7%	41.9%	37.0%	38.0%	50.0%	54.8%
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	23.8%	29.9%	21.1%	33.3%	27.6%	25.6%	37.0%	42.0%	30.8%	19.4%
④冷蔵庫保管経費および倉庫等保管経費	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤原料調達に必要な運送経費	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
⑥マーケティング調査経費	3.8%	2.4%	2.2%	1.3%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦コンサルティング経費	6.3%	8.7%	7.8%	5.1%	2.3%	0.0%	2.2%	0.0%	1.9%	0.0%
⑧商談旅費、展示会出展経費等	13.8%	16.5%	16.7%	14.1%	14.9%	7.0%	10.9%	4.0%	1.9%	3.2%
⑨新商品開発支援経費	7.5%	6.3%	3.3%	6.4%	8.0%	0.0%	2.2%	2.0%	0.0%	0.0%
⑩その他水産庁長官が販路回復等の取組の実施に必要と認める経費	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

このほか、水産加工業者の共通の課題として、東日本大震災に伴う津波等のほか、温暖化等の影響で水揚げされる魚種の変化、漁獲量の減少が起り、原料の確保が難しいということが挙げられる。

これに対し、より小型の原料や地元で揚がるようになった新たな魚種等を使用した商品を開発する取組や、遠隔地域から原料を仕入れ、その際にかかる運賃を「原料調達に必要な経費」として助成を受けることで、原料の仕入地域を拡大させる事業者も見られた。

(注1) 三陸沿岸部の人口減少について

	平成 22 年 (2010 年)	令和 6 年 (2024 年)	増減数	増減率
宮古市	59,430	45,385	-14,045	-23.6%
大船渡市	40,737	31,653	-9,084	-22.3%
陸前高田市	23,300	16,886	-6,414	-27.5%
石巻市	160,826	131,806	-29,020	-18.0%
塩竈市	56,490	50,458	-6,032	-10.7%
気仙沼市	73,489	56,107	-17,382	-23.7%
全国	128,057,000	123,802,000	-4,255,000	-3.3%

平成 22 年はすべて国勢調査、令和 6 年は岩手県、宮城県の推計人口および、総務省統計局による全国人口推計（いずれも令和 6 年 10 月 1 日現在）

## ■ 導入機器の分析

導入機器について取組内容別に分類したところ、以下の通りとなった。

取組内容別導入機器等件数

(単位：件)

取組内容	中区分	平成 27 年度 (2015 年)	平成 28 年度 (2016 年)	平成 29 年度 (2017 年)	平成 30 年度 (2018 年)	令和元年度 (2019 年)	令和 2 年度 (2020 年)	令和 3 年度 (2021 年)	令和 4 年度 (2022 年)	令和 5 年度 (2023 年)	令和 6 年度 (2024 年)
新商品 開発等	加工機器	28	45	16	20	17	21	6	4	19	5
	包装機器	6	5	6	6	1	1	2	2	1	4
	凍結機器	1	5	0	1	3	3	0	0	1	2
	印字機器	0	3	0	2	0	1	0	0	1	1
	検査機器	1	9	0	1	2	0	0	0	0	1
	充填機器	0	1	2	1	2	1	1	1	2	0
	衛生機器	1	0	0	0	3	3	0	0	1	0
	コンベア機器	1	3	2	1	3	1	0	0	0	0
	計量機器	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	選別機器	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	保管機器	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	冷蔵機器	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	製氷機器	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	解凍機器	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
その他	6	12	4	0	0	0	0	0	2	0	
販路回復、 新規創出等	加工機器	19	20	22	14	20	22	13	13	20	14
	包装機器	5	10	3	4	5	5	3	4	6	7
	凍結機器	0	6	0	3	6	6	8	4	4	5
	検査機器	19	0	0	0	0	0	0	5	2	2
	計量機器	3	0	0	0	0	0	0	4	2	2
	運搬車両機器	0	0	0	1	3	1	1	0	2	2
	衛生機器	5	8	1	4	2	3	11	0	12	1
	コンベア機器	13	0	0	0	7	5	4	0	6	1
	印字機器	3	0	3	0	3	5	6	0	3	1
	充填機器	0	0	0	0	0	5	0	1	0	1
	選別機器	2	0	0	0	2	0	0	0	0	1
	保管機器	2	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	検査機器	0	0	0	0	1	0	6	0	0	0
	冷蔵機器	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0
	製氷機器	0	0	0	1	3	0	0	0	0	0
	空調機器	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0
	ショーケース機器	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0
	運搬機器	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	その他	2	21	13	1	1	0	3	6	7	3
省人化、 生産効率等	コンベア機器	16	8	9	9	6	5	3	3	5	5
	包装機器	9	16	4	7	6	5	4	13	4	4
	加工機器	20	56	18	21	27	7	21	19	20	3
	衛生機器	7	9	3	4	4	1	2	1	1	3
	印字機器	3	3	7	5	3	3	2	1	1	2
	検査機器	1	2	0	5	1	3	1	1	2	1
	計量機器	7	3	2	5	5	2	3	4	2	0
	充填機器	3	0	0	0	2	2	1	1	2	0
	選別機器	6	1	1	1	1	0	0	0	1	0
	保管機器	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0
	運搬車両機器	3	1	0	1	0	0	0	1	0	0
	凍結機器	2	0	0	3	1	0	0	0	0	0
	製氷機器	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	冷蔵機器	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	異物除去機器	0	1	2	1	0	0	0	0	0	0
	空調機器	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	管理機器	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他	0	9	4	6	3	2	0	1	0	3
合計		198	257	122	133	149	120	103	90	130	74

## 取組内容から見る販路回復の力

### ■ 取組内容別割合の分析

取組内容について集計したところ、以下の通りとなった。

水産加工業等販路回復取組支援事業 取組内容別割合

取組内容	平成27年度 (2015年)	平成28年度 (2016年)	平成29年度 (2017年)	平成30年度 (2018年)	令和元年度 (2019年)	令和2年度 (2020年)	令和3年度 (2021年)	令和4年度 (2022年)	令和5年度 (2023年)	令和6年度 (2024年)
生産性向上	20.6%	34.9%	30.8%	35.0%	34.1%	37.7%	33.0%	35.2%	32.5%	31.9%
省人化	19.6%	31.6%	25.6%	27.4%	21.5%	18.2%	21.6%	27.6%	20.5%	20.8%
新商品開発	21.6%	13.8%	17.1%	12.8%	14.1%	18.2%	8.0%	10.5%	13.7%	15.3%
販売促進	7.2%	1.3%	3.4%	3.4%	5.9%	1.3%	4.5%	6.7%	2.6%	15.3%
品質向上	9.3%	0.0%	0.0%	0.0%	8.9%	15.6%	12.5%	7.6%	9.4%	11.1%
営業強化	9.3%	12.5%	13.7%	14.5%	8.9%	7.8%	10.2%	5.7%	9.4%	2.8%
衛生管理の向上	11.3%	3.9%	6.8%	3.4%	6.7%	1.3%	10.2%	4.8%	3.4%	1.4%
その他	1.0%	2.0%	2.6%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%	8.5%	1.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

#### ● 新商品開発、営業強化

商品の安定的な供給はもちろんのこと、味付けや製法など商品自体のブラッシュアップに加え、より荷動きが良くなるよう商品の販売温度帯を冷凍から冷蔵に変更したり、調理しやすく、ごみの量も減らせるように製品形態を缶詰からレトルトパックへ変更するなど、販売先や消費者からの要望に対して、きめ細やかな対応が必要となっている。このため、工場での作業負担は益々増加しており、機械化による「生産性の向上」はどの年でも高い割合を占めている。

また、新たに機器を導入し、生産性が向上したことで、余力が生まれ、これまでは既存製品の製造で手一杯だったが、新商品開発や展示会への参加、積極的な営業活動が行えるようになるなど、販売促進においても良い相乗効果が得られている。

#### ● 生産性の向上、省人化

人手不足の問題は深刻であり、機器の導入等で省人化、作業負担の軽減を行うことは、全くの未経験者や女性、若者など、力や熟練の技術が無い人なども登用できるようにするほか、高齢となった従業員の雇用延長を可能にするなど、貴重な人材を確保するために欠かせない要件となっている。また、アレルギー物質などを含む異物混入に対して、販売先が求める衛生基準のレベルが年々上がってきており、その対応には人手も多くなることから、異物除去や検査機器の導入により省人化や精度向上を図る取組も引き続き多く見られた。

#### 【今後の課題について】

漁獲物・漁獲量の変化、消費者需要の多様化、魚離れ、物価の高騰など水産業界を取り巻く状況は大変厳しいものがある。特に、原材料の調達難は水産加工業者にとって大きな問題であり、輸入原料や養殖魚など比較的安定して調達できる魚種の利用が必要となってきた。また、健康志向や簡便化志向の高まりなど、需要の変化に加え、高度な衛生管理基準（HACCPなど）への対応が求められており、体制整備が必要とされている。

このような状況の中、販路の回復・新規開拓を着実に進めて行くためには、事業者自らが状況を正確に分析し、効果的な対応策を策定し、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ある。

また、労働力不足については、東日本大震災被災地域の人口減少等からも深刻な状況が予想される。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であると言える。

これらに対応する機器整備のほか、「復興水産販路回復アドバイザー」による現地指導や、「被災地水産物流通利用促進事業」による商談会参加への助成、原料調達に対する支援など販路回復に関する施策を利用することも有効であるため、ぜひご活用いただきたい。



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。