

# 被災地で頑張る 加工屋さん

vol.5



復興水産加工業販路回復促進センター

# もくじ

はじめに	01
------	----

## 青森県

株式会社ディメール	02
-----------	----

## 岩手県

株式会社大濱正商店	06
東和水産株式会社	09
有限会社コタニ	13

## 宮城県

株式会社ヤママサ	17
株式会社 MCF	22
畠和水産株式会社	26
株式会社モリヤ	29
株式会社千葉喜商店	33
株式会社超冷	36
株式会社丸壽阿部商店	39
有限会社橋本水産食品	42
株式会社二印大島水産	46
気仙沼水産加工業協同組合	50
いちまる水産有限会社	53

## 福島県

株式会社マル六佐藤水産	56
株式会社マルリフーズ	59
株式会社丸仁水産	63

## 茨城県

株式会社檉寅	66
こいち商店	71

## はじめに

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

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

また、当センターでは、支援を受けて販路の回復・新規開拓に取り組む方々の経験や課題を共有し、同様の問題に取り組む方々の参考となるよう、支援のひとつである水産加工業等販路回復取組支援事業を活用して積極的な取組を行っている方々を訪問し、現地の様子を取材してセンターホームページに紹介記事を掲載しております。その内容をより多くの方に知ってもらうために、平成 29 年 3 月に「被災地で頑張る加工屋さん Vol.1」を発刊した後、同年 9 月に Vol.2、平成 30 年 3 月に Vol.3、同年 9 月に Vol.4 を発刊し、そして今般「被災地で頑張る加工屋さん Vol.5」を発刊する運びとなりました。

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

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



復興水産加工業販路回復促進センター

# 従来の手法にとらわれない商品開発で 新たなニーズを掘り起こす

株式会社ディメール

青森県八戸市に本社を置く株式会社ディメール。同社は、八戸市にて1936年創業の老舗水産加工会社の株式会社ダイマルの子会社として2005年に設立しました。その後、2011年の東日本大震災で甚大な被害を受けた株式会社ダイマルと、丸竹八戸水産株式会社と株式会社ディメールの3社が、復興、再建を果たすべく2012年5月に経営を統合し、新生ディメールとして新たな第一歩を踏み出したのです。

現ディメールの取締役執行役員管理本部長、黒木昭さんは2011年の東日本大震災震災当時の様子について、当時の写真を前につぎのように語ってくれました。

**黒木さん**「八戸市鮫町にあったダイマルの工場は8mの高さまで津波に襲われ、ほぼ壊滅状態でした。当時の島守康友社長が、迅速に避難を命じ人的被害が出なかったのが幸いでした。」

同じく震災で同市築港街の工場機器の損壊など被害を受けた丸竹八戸水産とダイマルは、稼働可能な工場と機械設備を利用し合う共同操業を震災の1ヶ月後から開始しました。

しかし、機器の大半が使えなかったため、ほぼ手作業での操業再開。「機械がなく生産が滞り、従来の取引先への供給がストップし販路を失い、再び回復できるのかという不安が、いちばんきつかったですね」と黒木さんは話します。

震災後の2012年、3社で経営統合を進めながら、販路回復に向け生産力の回復と営業活動に力を注ぎます。

## ニーズの変化をとらえ開発したスライス済みのしめさば

震災以前、ロングセラーとして主力の商品だったのが、しめさば半身関連商品。当時、しめさばは食べるときに自分で切るのがあたりまえとされてきましたが、「より利便性の高い商品」への市場のニーズの変化に合わせ、震災前から開発に着手していたのが、スライス済みのしめさばをパッ



取締役執行役員管理本部長の黒木昭さん



旧丸竹八戸水産、震災翌日の工場内の様子

クした商品でした。

震災から1年後の2012年、新たな販路開拓を目指して「切れてるしめさば」を発売します。

「とくにスーパーなどの量販店、大手コンビニエンスストアなどから、こういう商品を待っていたと好評を得ました」と営業本部部長の小軽米道善（こがるまいみちのぶ）さん。



営業本部部長の小軽米道善さん

2014年には、従来の主力商品「しめさば半身」シリーズの売上を「切れてるしめさば」が逆転します。

### 小軽米さん「簡便性の高い商品のニーズの高まりを強く感じました」

2016年春には、同シリーズで「切れてる梅酢しめさば」を発売。ほんのりと梅が香るさっぱりとした味わいが好評を博し、同年、第27回全国水産加工品総合品質審査会で「農林水産大臣賞」を受賞しました。



スライスしてパックするというコンセプトで、新しいニーズを発掘した「切れてるしめさば」



「切れてる梅酢しめさば」

## 原料難を逆手にとらえ、新商品開発のための機器一式を導入

同時期に、近年水揚げされるさばの小型化が顕著になるという原料難にも直面します。さばは一般的に、大きい型ほど脂乗りがよくておいしいと言われ、市場単価も高く取引がされていたのです。「ちょうど消費者のニーズも変わってました。大きいしめさばはおいしいけれど、食べきれない。おいしいさばをちょっとでいいから手軽に食べれるものが欲しい」というお客様からの声を多く聞くようになりました。それならば、原料難を逆手にとって小型化した原料を利用して、ニーズに合った商品開発に注力しよう、という方針を固めました。

2016年2月大手コンビニを中心に売り出した「しめさばスライスハーフ」は、従来のサイズの規格から切り替え後、2倍近く売り上げを伸ばしました。

着実にニーズをとらえつつあるものの、個食トレイパックの商品開発を進めるにあたって、課題はその生産性を高めることでした。そこで、販路回復取組支援事業の助成金を活用し深絞り真空包装機一式、高速自動値付上下貼りラベラーなどの設備を導入することにしました。

従来の機器では、毎時240～250パックという製造能力でしたが、新機器導入によって、毎時300パックを製造、作業を担当する人数が減っても、生産力を維持できるようになりました。

さらにこれまで手で貼っていたラベルの機械化により、省人化が図られました。



個食トレイパック製品の生産性を上げるために導入した全自動深絞り真空包装機一式



高速自動値付上下貼りラベラーの導入で省人化が図られた

これらの機器を導入後、2018年2月には「梅酢しめさばライスハーフ」を、さらに同年6月には「にしんの甘酢漬けライスハーフ」を発売、大手量販店やコンビニバイヤーから引き合いも多く、今後、さらに売り上げ増を見込んでいます。



梅酢しめさばライスハーフ



にしんの甘酢漬けライスハーフ

## 従来の営業手法も転換 末端の売り場に直接コンセプトを伝えることで販路を拡大

震災で失った販路を回復させるため、同社では、従来の営業手法も大きく転換したといいます。

**小軽米さん**「以前は、商品を作ったら問屋さんに行っていき、末端でどのように売れるかなどは、おまかせの状態でした。そこを、問屋さんと一緒に量販店さんなどの現場を直接訪ね、商品のコンセプトや、消費者への訴求ポイントも伝える働きかけをしました」

**黒木さん**「従来の営業手法では、いったんリピート商品の供給がストップしてしまうと、そこで取引が終わってしまう。新たな代替え商品をいくら持っていてもなかなか切り替えは難しかったですね。直接訪問して、話せる関係を作ることで前もってサイズ違いや新商品の案内も含めて話しを聞いてもらえ、スムーズに切り替えが可能となる。その違いは大きいなと実感しました」

直接売り場を訪ねることで、小売店からのニーズを商品に生かすことができた事例もあります。

**小軽米さん**「関東のある量販店さんから、こういう商品できないかな？という提案がありまして、開発したのが大ヒット商品『切れてる梅酢しめさば』なんです」

末端の売り場での反応、消費者の反応をヒントに、訴求するポイントを意識したパッケージにも取り組みました。

震災で、大きく失われた販路でしたがこれらの取り組みが確実に実り、徐々に個食パック向けの販路を拡大、半身のままの商品が主力だったところに比べ、新たなターゲット層も取り込みつつあります。

## さらなる効率化と新たな商品展開を進める

今後の課題と計画について、黒木さんと小軽米さんは次のように話します。

**黒木さん**「たとえばさばの薄皮をむく作業などが機械化できたら、作業効率はかなり上がるでしょう。今手作業で行っている工程を将来的には全て機械化し、効率的な1つのラインにしたいですね」

**小軽米さん**「原料のさばの小型化は、当面は回復しないだろうと予測しています。今後はさばだけに固執せずに、魚種を増やした商品展開をしていきたいと思っています。まずは現在、全国的に売り上げを伸ばしているサーモンに注力する予定です」

サーモン原料については、海外からの輸入のほか、青森県には養殖の大変美味しいトラウトサーモンがあります。それと、もともと冷燻製法の技術には定評がある同社。現在、「海峡サーモンスモーク」「帆立の冷燻」という商品がありますが、サラダの具材など、従来にはなかったニーズに対応すべく新商品開発をすすめているそうです。

震災で甚大な被害を受け、三社で操業を再開しその後統合と、激動の7年を歩んできた同社。これからも、積極的な営業活動をすすめ、消費者ニーズに基づいた新商品を開発してゆくことでしょう。



株式会社ディメール

〒031-0071

青森県八戸市沼館 1-10-46

自社製品：しめ鯖、漬け魚、冷燻、いかステーキなど

# 電子膨張弁制御の冷凍機設備で凍結能力向上 「一次加工の質にこだわる会社に」

株式会社大濱正商店

東日本大震災から7年が経ち、交通インフラは回復しているかのようにも思える三陸地方ですが、今なおこんな物流事情があるようです。

**晴美さん**「宮古市では、震災前に走っていた築地（東京）へのトラックの直送便がなくなりました。宮古全体の荷物の量が少なくなってしまったからです。そのため今は、気仙沼や石巻などの経由地にいったん送ってから、運んでもらっています。中継を挟む分、輸送コストが上がり、収益を確保するのが難しくなっています。関西方面への便も、毎日あったのが今では週2回だけ。そのうち元通りになるだろうと思っていましたが、物流は今も戻らないままです」



大濱正商店では主に営業を担当している大濱晴美さん

そう話すのは、岩手県宮古市の水産加工業者、大濱正（おおはまただし）商店の常務取締役大濱晴美さん。三陸地方では震災後、地元の港の水揚げ量が減り、宮古のように全体の生産量が回復していない地域もあります。

主にイカの一次加工などを手がける大濱正商店。その成り立ちは、会社名にもその名が残る大濱正さんの父母、大濱清左衛門（せいざえもん）さんと、友起（ゆき）さんの代まで遡ります。

**晴美さん**「私の夫の千歳（ちとし）が現社長で、大濱正は千歳の父に当たります。正の父・清左衛門さんと母・友起さんはもともと富山でむしろや網などを仕入れて、それを三陸の漁師に売っていました。ところが距離が離れていることもあって商売が難しくなり、宮古に移住してきたのだそうです。その後、清左衛門さんが亡くなったことなどもあり、生計を立てるため友起さんが魚の行商を始めたのが、水産関連の仕事の始まりと聞いています」

昭和34年（1959年）に現在の場所に加工場を作り、魚から油を取る仕事を開始。その後、冷蔵庫を建ててからは、冷凍加工業にシフトし、昭和62年（1987年）に大濱正商店が会社として設立されます。



イカの冷凍一次加工は現在も続く主力の事業

**晴美さん**「前浜で取れる魚の選別や凍結加工がメインでしたが、サンマやサバのみりん干しや丸干したらなどの干物加工も行っていました。会社設立当時には主にイカを扱っていて、皮をむき汚れを除去し部位の仕分け規格選別などの一次加工を現在まで続けています」



箱詰して冷凍保管される「ロールイカ」

## 機械の不具合続く中、長男と三女がUターン

東日本大震災の津波は、内陸にある大濱正商店の工場までは届きませんでした。しかし工場では地震による建物や機械の損傷があり、同社の事業には欠かせない冷凍機設備も損傷しました。自費で応急対応したものの、不具合も頻発し、生産能力は回復せず。時間が経つにつれ、従業員の高齢化も進んでいきました。

**晴美さん**「震災前、45人いた従業員は35人にまで減りました。うちには定年なし、フルタイムではない柔軟な働き方も可能にしていますが、募集をかけても人がなかなか集まらない状況です」



前職の経験を活かして機械まわりを見直している友起さん

そんな中、2017年に長男の友起（ともおき）さん、三女の千佐喜さんが宮古に戻り、大濱正商店で働くようになります。曾祖母、友起（ゆき）さんと同じ字を書く友起（ともおき）さんは、青森の食品工場、大阪の設備業での勤務を経てUターン。設備業にいた経験を活かして、新機材の導入に協力しました。

## 効率と品質を高めた電子膨張弁制御の冷凍機設備

大濱正商店では、販路回復取組支援事業の助成金を活用し、電子膨張弁制御を組み込んだ冷凍機設備を導入しました。これにより、凍結の効率が向上したといいます。

**友起さん**「機械のワット数が以前より小さくなっているが同程度の凍結能力を得られており、また設備更新前に頻発していた設備異常がなくなり品質の安定及び計画的な生産が可能となりました。電気代の削減にも寄与しています」

そして開きイカの加工作業の効率化のため、補助機械を新たに導入。イカを開く加工機は、加工後のイカを機械の下に落とす仕組みになっており、それを拾い上げる作業が高齢になった従業員には重荷になっていました。補助機械は以前よりもイカを高い場所で拾い上げるためのもので、作業者の負担軽減、時間



電子膨張弁制御された冷凍機設備。  
凍結効率が向上した

あたりの加工量増加につながっているといいます。

**友起さん**「イカの加工のスピードが上がったので、これまでうちでは扱ってこなかった最終製品も試作しています。『三陸産イカの中華風ソース炒め』『三陸産イカのトマトソース煮』は、イカを刻んだものにソースを絡めて、家庭では温めるだけで食べられます」



作業員の負担軽減に一役買っているイカ加工の補助機械

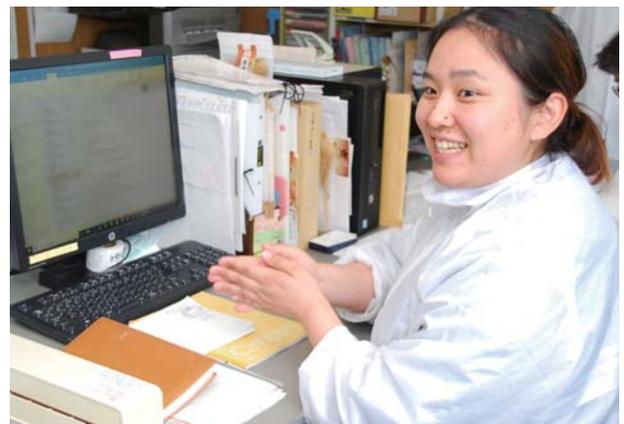
## 加工度を高めるよりも、一次加工の質を高める

「回復状況は9割ほど」だという大濱正商店。最終製品の試作も始まり、今後は加工度を上げていくことにシフトしていくかと思いきや、今のところそこまでは考えていないようです。

**晴美さん**「今の状況から、一次加工でよりいいものを出していくことを考えるのが現実的であると思います。二次加工をする加工会社から、『カネセ（大濱正商店の屋号）のものなら安心して使える』と言ってもらえるようなポジションを確立していきたいですね」

まずはじっくりと足もとから固めていく。大濱正商店にUターン就職した友起さん、千佐喜さんの二人も、考えは同じようです。

**友起さん**「新しい機材の導入は、費用もかかるので難しい。それよりも現在の機器の不具合箇所を順次直して、品質や効率を高めてゆくことを考えています」



仕入れ担当として市場にも顔を出すという千佐喜さん

経理からはじめて、原料の仕入も担当しているという三女の千佐喜さんは、「市場で女性は少ないので、私は周りからとても優しくしてもらっています。セリで声を上げたら、最初は『買わせてやれー』という感じでした。市場では初心者マークを付けて歩いているようなものですが、もうすぐ一年経つのでもっとしっかりしないと、と思っています」

もともと、会社が以前のような状態に戻ってから、子供たちには戻ってきてもらうつもりだったという晴美さん。しかし、知人から「苦勞するところからやらなければ意味がない」という助言を受け、考えが変わったのだそうです。初心者マークの取れた二人とともに、本格的な再建を目指します。



株式会社 大濱正商店

〒027-0044

岩手県宮古市上鼻 2-1-33

自社製品：冷凍イカの一次加工（業務用）ほか

# 選別スピードの向上で、 鮮度維持と国際競争力を強化

東和水産株式会社

午前の光を浴びて銀色に輝くサンマが次々に工場に運ばれ、滞りなく選別ラインに流されていきます。ここは全国屈指のサンマの水揚げ量を誇る岩手県大船渡市内。鮮魚出荷や水産加工を営む東和水産の大船渡工場も、サンマの季節が一年で最も忙しい時期といます。

選別ラインでは、市場で買ってきたサンマを大きさごとに振り分けていきます。同じ大きさに揃えて箱詰めすることで、販売時の付加価値が高まるからです。ただし、この作業に時間はかけられません。鮮度を保つ

ためには、1分1秒でも早く選別しなければなりません。それも「正確に」です。東和水産ではこれまでローラー選別機という機械によって選別を行っていましたが、効率性と正確性を高めるため、販路回復取組支援事業の助成金を活用してコンピューター制御による自動選別機（さんま・さば兼用機）等を導入しました。ローラー選別機と自動選別機を各種コンベア連結することにより、以前よりも効率と正確さが飛躍的に向上したといます。



市場から工場に届いたサンマはすぐに選別にかける



ローラーとローラーの隙間から小さい魚が落ちて選別される（ローラー選別機）



トレイに魚をセットするだけで重さごとに振り分けてくれる（自動選別機）

**田村さん**「特にさばに関しては300グラムから400グラムの箱の中に違う大きさのものが混ざっていたら、売るときに鮮魚の単価が下がってしまいます。ローラー選別機だけだと大ざっぱにしか分けられませんが、今回導入した自動選別機はグラム単位で重さを量ることができるので、選別の処理が正確になりました。選別処理のスピードも早いので、出荷時の鮮度や冷凍加工の品質も上がっています」



自動選別機の導入効果に手応えを感じる田村正寛さん

これまで10人ほどで選別作業をしていましたが、自動選別機の導入により5人ほどでできるようになったそうです。また、余った人員を箱詰め作業などに異動させることで、工場全体の生産性が向上しました。

## 魚の大小にかかわらず市場で買える強み

1956年（昭和31年）に、東京・築地で営業を開始した東和水産。大船渡に営業所ができたのは1973年のことです。鮮魚出荷を中心に事業を営んできた会社ですが、最近はその割合も下がってきているようです。

**田村さん**「以前は全体の7割ほどが鮮魚出荷でしたが、最近はその割合が3割ほどにまで下がりました。ただ、入ってくる魚の大きさにもよるので、5割ほどになることもあります。大きい魚はだいたい鮮魚で出荷しています。それ以外は凍結、冷凍保存して、一年中いつでも出荷できるような体制を敷いています」

同社が扱う魚は主に、サンマ、サバ、イワシ。2017年はそれぞれ概算で900トン、1,500トン、1,200トンほどを扱ったそうです。2018年はサバが伸び悩んだものの、サンマは好調。ただし、魚の小型化により、その扱いにも変化があるようです。

**田村さん**「100グラムから200グラムの小さいサバは餌用に加工しています。イワシも小さいものは輸出用に使います。東南アジアで缶詰用として需要があるようです」

同社の強みは、どんな大きさの魚も扱えるということ。大きい魚は鮮魚として。小さい魚は餌用として、あるいは輸出用として。また工場隣に鮮度維持可能な急速冷凍庫と6,500tの保管用冷凍庫があるので、加工向のものは一旦冷凍保管し、必要な時期にフィーレ等の加工を行い出荷する。そのように柔軟に対応することで、工場の稼働率を高めています。



工場横にある-50℃の急速冷凍庫



-30℃の保管用冷凍庫  
(保管能力6,500t)

## サンマの水揚げ時期に間に合わせた 2011年の復旧作業

常務取締役・工場長の後藤勘二郎さんは、東和水産入社前の1960年に、チリ地震の津波を大船渡で体験していました。

**後藤さん**「東日本大震災の津波は、チリ地震の津波とはまるで違いました。私自身、軽く見ていたところもある。こんなに大きな津波が来るとは思いませんでした」



1973年（昭和48年）入社と社歴の長い後藤勘二郎さん

それでもこれまで感じたことのないほど大きな揺れだったこともあり、東和水産の従業員は揃って山に避難。津波からは逃れたものの、工場と冷蔵庫が全壊し、原料もすべて廃棄処分となりました。

**後藤さん**「建物の壁は津波で全部抜けてしまいました。冷蔵庫も3カ所ともすべてだめ。大船渡工場冷蔵庫では、流れてきたものから火が燃え移って、火災も起きました。津波が引いた後、私たちは冷凍原料の廃棄作業や機械を直す作業に追われました」



津波被害を受けた工場内の写真。  
右上は火災に見舞われた大船渡工場冷蔵庫

それでも東和水産は、震災の年の9月12日に、工場の再開に漕ぎ着けます。なんととしてもその時期までに復旧させなければならぬ理由がありました。

**後藤さん**「サンマの水揚げ時期に合わせるためです。うちはサンマで食べているので、この時期を逃すわけにはいきません。当時はまだ隣の宮城県の港が機能していなかったため、北海道などから来たサンマ船が、岩手の港に続々と入ってきました」

東和水産は看板魚種のサンマから再出発し、今に至っています。

## 新しい技術を取り入れて国際競争力を高めていく

東和水産の軸は今後も鮮魚出荷。前浜の魚を、良い鮮度で出していくことに注力していきたいといいます。



短時間で選別された新鮮なサンマの箱詰め作業



箱詰めしたサンマをすぐにトラック輸送する  
(防潮堤の横は大船渡湾)

**後藤さん**「今は手作業で魚の梱包を整えています、それを助ける機械があるとより効率を上げられるのではないかと考えています。自動選別機のように、いい鮮度で出せる新しい技術があれば取り入れたいですね」

加工はあくまで水揚げがない日の作業になりますが、そちらも稼働日数としては1年の半分ほどになる大事な事業であることに変わりありません。現在東和水産では、イナダやサバのフィーレ加工やイワシの開き加工、釣り餌用にイサダなどの加工も手がけています。ただ、加工部門にも大きな課題があるといいます。

**後藤さん**「当社は輸出も行っていますが、震災の前後で海外の環境も大きく変わりました。衛生基準が厳しくなったことと、海外の工場の量産体制により、当社の国際競争力が相対的に弱まってしまった。再び輸出部門を伸ばしていくには、品質を高めて生産量を確保することが大切で、そのためには新しい技術を取り入れることも必要です。自動選別機はその一つ。あとは人を増やしていければ、鮮魚をしながら加工品もどんどん進められると思います」

機械の恩恵を受けながらも、頼みの綱は「人」。さらなる新技術の導入と人員確保が、同社の復興のキーワードとなりそうです。



#### 東和水産株式会社

〒104-0044 東京都中央区明石町 1-1 東和明石ビル（本社）

〒022-0002 岩手県大船渡市大船渡町砂子前 116-1（大船渡工場）

自社製品：鮮魚（サンマ、イワシ、サバ）、加工原料、養殖餌料ほか

◀大船渡工場



**小谷さん**「会長はそこから工場に戻ろうとしましたが、海岸側の道路はすぐに通行止めになり、山のほうから遠回りしてこの地区に入りました。しかし津波で運ばれてきた瓦礫がすごくて、工場にはたどり着けませんでした。このあたりは津波でどこも2階部分まで浸水。周りの民家は全壊し、うちの工場も海側は壁が破壊されました。目の前の川と近所の小学校の校庭は瓦礫でいっぱいでした」

コタニの従業員は、山の上の中学校に避難していたため無事でした。小谷さんは普段は東京の本社で執務し大船渡の工場にはいないため、日頃から「津波注意報が出たら避難するように」と指示していたそうです。善次さんは夕方には従業員らと合流したものの、交通機関がストップしたため、1週間ほど東京に帰ってこれなかったそうです。

**小谷さん**「私自身は、4月上旬になってようやく車で大船渡に来ることができました。3日か4日大船渡に滞在して、東京に戻って営業活動を行い、また1週間後に大船渡に来るということを、2ヶ月あまり繰り返していました。でも泊まる場所がないので、来た時はいつも車で野宿です。従業員たちは、家か避難所で生活をしていました」

小谷さんと従業員らの間でまず話し合ったことは、今後も仕事を続けるかどうかということ。津波で工場は全壊し、機材もそのままでは使えない状態。それでも「自分たちも頑張ろう」と話がまとまり、工場の存続が決まりました。

**小谷さん**「幸いだったのは、この地区の土木建築業者が市の要請が来る前から、海のほうから順に片付けを始めていたことでした。そのため瓦礫の撤去自体は早かったと思うのですが、インフラ整備には時間がかかりました。一般家庭への復旧が優先だったこともあって、工場に水が通ったのは震災から約1ヶ月後、電気が通ったのは7月くらいです。9月下旬になり、工場の一部を再開することができて、やっと先が見えてきたという感じでした」

修理に時間を要する機械も多く、工場で主要な機械を動かせるようになったのは12月のこと。翌年の2月になってようやく、岩手産の原料が収穫されていない事もあり、九州産のワカメを使って本格稼働に入りました。

**小谷さん**「原料のワカメの価格は、震災前に比べて1.5倍ほどに上がっています。また収穫量は、震災の前年がたまたま少ない年で、今はだいたいそれと同じくらい。ですので、震災前の収穫量の多かった頃と比べると、まだ量は少ないなという印象です」

## 人手不足や従業員の高齢化に合わせた生産効率化の機材を導入

震災から数年が経ち、取引先からの注文は徐々に回復していましたが、生産量を増やすために求人募集をかけてもなかなか人が集まらない状況が続きました。また、ベテラン従業員の高齢化も進み、力仕事が多い生産工程を見直す必要がありました。そこで小谷さんは販路回復取組支援事業の助成金を活用し、海藻類の加工に欠かせない攪拌機（塩からめ機）や脱水機とともに、従業員の作業負担を軽減し効率を高めるための機材を導入しました。

**小谷さん**「原料のワカメを機械で洗浄した後、脱水機にかけますが、脱水前のワカメは重いので、それを移動させるだけでも大変な作業でした。製品化してそれを詰めたダンボールも

1箱15キロあります。これまで重いものを人間が運ぶ作業が多かったのですが、移動が簡単にできるように製造ラインにローラーコンベアや移送ベルトを導入しました。また、ダンボールに封をする封函機（カートンシーラー）やウエイトチェッカーの前後にも移送ベルトを導入し、作業の負担軽減につなげています」



運搬用パレットから封函機までの間にローラーコンベアを導入



脱水機と乾燥機の間にもローラーコンベアを導入

**小谷さん**「攪拌機にワカメを入れる口は少し高い位置にあるので、これまでは従業員がワカメを持ち上げなければなりませんでしたが、しかし昇降機を導入したことで、低い位置から持ち上げる必要はなくなりました。これにより力仕事に不安のある年配の従業員でも、作業しやすくなりました」



作業しやすい高さまでコンテナを持ち上げるための昇降機

## 全国チェーンの飲食店にも 徐々に進出していく

販路回復取組支援事業の助成金を活用した導入機械の中には、新製品の開発につながるものもありました。乾燥させたワカメを細かくする粉碎機には、従来のものとは異なる替え刃を導入しています。

**小谷さん**「海藻類を細かくカットしたものが欲しいというお客さまの要望があり、粉碎機用の新しい替え刃を導入しました。従来のものは、材料をすりつぶしてしまうような刃でしたが、具材の形状を残して細かく加工するための特別な刃です。これを使えば、たとえばふりかけ用の細かくてやわらかいカットワカメを作れます」



特注品の替え刃で製造したカットわかめ

従業員が高齢化しても働きやすくするための機械が入り、新製品を作るための機械も入った。続く課題は、営業面の強化です。

**小谷さん**「2、3年前から取り組んでいるが、外食企業への営業です。すでに居酒屋チェーンやうどん店などでうちのワカメを使ってもらっている事例もあります。季節限定メニューのケースもありますが、短期間でも『よかったね』という評価をもらえれば、全国に広がっていくんじゃないか。海藻類は惣菜や煮物にも使えるので、需要の拡大している中食市場にも可能性があると思います。岩手のワカメはおいしいと自信を持って言えるので、もっと広めていけたらと思います」

年に何度か物産展にも出店している小谷さんは、その場で『お宅の製品はお店で買えないの?』と聞かれることもあるのだそうです。コタニの製品は小売店には置いていなかったため、そうした要望に応じて通信販売も開始。今後は自社製品をさらに広めるため、百貨店や駅ナカなどの開拓も視野に入れながら、岩手産ワカメをはじめとした自社製品の拡充を図ります。



#### 有限会社コタニ

〒157-0064 東京都世田谷区給田 4-30-22 (本社)

〒022-0211 岩手県大船渡市三陸町綾里字平館 10-3 (岩手工場)

自社製品：乾燥ワカメ、生ワカメ、各種海藻類製品

◀岩手工場

# 「徹底的に手間をかける」 愚直な商品づくりで 魚の街・塩釜の発展を支える企業をめざす

株式会社ヤママサ

古くから漁業基地として、また水産加工業で栄えた宮城県塩釜市に本社工場を構える株式会社ヤママサ。「真ダラ」を中心に、鮮度が高く高品質な製品だけを一貫して製造、販売してきました。

「代表取締役の三嶋政人さんは、「安全でおいしいものを供給することで社会貢献をする。それが私たちの使命、とずっと努力を積み重ねてきました」と語ります。

同社は太平洋戦争終戦からまもない1950年に三嶋さんの父、三嶋政之さんによって創業。創業当時は、マグロはじめ、さまざまな魚種の加工、干物や笹かまぼこほか練り製品の加工販売を行っていたそうです。

1990年代から「真ダラ」の加工販売に特化した取り組みを開始します。これまで日本で主に流通してきたタラは、塩分が非常に強い「塩タラ」。手間がかかるうえに、鍋物以外には向かない、というイメージが根づいていました。塩を使わない「生タラ」は、鮮度と味が落ちたものもあり、日本ではタラの本来のおいしさが、十分に理解されていない現状があったと言います。

そこで、同社は古くから続く「タラ」の食文化を守り発展させる、と目標を掲げ徹底した品質管理に取り組みます。

同社の指定船がベーリング海で漁場で行っているのは、魚を一尾一尾釣り上げるはえ縄漁。網の目で身質を痛めず、漁を始めてから早い時間で釣り上げるため、鮮度を保ちやすい漁法です。船上活じめで、数時間内に急速冷凍します。このスピードが品質の決めてになるそう。

塩釜に運ばれてからは、風による冷凍焼けのないマイナス30℃以下のコイル式冷凍庫で保存。冷凍保存されたタラはすべて加工当日の朝に解凍します。解凍時は循環させる水を蒸気で煮沸殺菌しながら、低温での高速解凍を行うため、ドリップが出にくく身質のパサパサ感が防げるのです。

さらに、塩タラの加工に使われるのは、塩だけ。保水



代表取締役・三嶋政人さん。  
柔らかな情から語られる言葉はまっすぐで力強い



自社工場で凍結から出荷まで一貫管理。  
品質には定評のある「マダラフィーレ」を生産中の  
ヤママサ本社工場

剤や酸化防止剤などの添加物は使用しません。タラがいちばんおいしい約1%という塩加減を追求しました。厳重な鮮度管理を行っているからこそできる控えめの塩加減です。そのため、そのまま料理に使い、鍋物以外、ソテーやフライ、蒸し料理にも合うフィーレなのです。

「経営の厳しいときも、あらゆる努力を払って、この基本は変えないことにこだわってきました」と三嶋さんは言います。

## 震災でタラを避難所に配った経験からすぐに食べられる商品に注力

こだわりぬいた商品が認められ航空会社のビジネス／ファーストクラスでの機内食やレストランなど品質にこだわる顧客のニーズに応えてきた会社ですが、新たな販路開拓や新しい商品を開発するきっかけとなったのが、2011年の東日本大震災でした。

津波による浸水はまぬがれたものの、地震による被害は大きく本社工場は半壊。壁や床には亀裂が入り、機械類も損傷し、製造はストップします。

**三嶋さん**「まず、丹精込めた商品を生かさなければと思いました。出荷を待って発泡スチロールに梱包されていたタラをトラックに積んで避難所を回ったのですが、震災直後は、火を使わずにすぐ食べられるものを、と断られたりもしました。3、4日後、避難所に物資が届き始めてからは鍋に入れられると喜んでいただいたのですが、その時の経験は現在の商品開発につながっていますね」

震災当時の混乱、操業がストップしたなかでも、自社製品への品質へのこだわりを追求しました。

**三嶋さん**「こんなときでないとテストもできないと思ったので、氷の入った発泡スチロール箱の中に保管していたタラの一部で、品質の変化をテストしました。1週間、10日間たってもおいしく食べられる。20日ほどしたものをおそろおそろ食べてみたのですが、まだふんわり感があって、匂いもせずおいしく食べることができました。自社製品の鮮度、品質にあらためて自信を持ちました」

震災後、従業員全員で工場の清掃からはじめ、約1カ月後、操業を開始します。しかし、1ヶ月供給がストップした取引先の売り場は、他メーカーの代替商品に変わり、取引の再開は容易ではなかった、と三嶋さんは話します。

1995年、三嶋さんが代表取締役役に就任後、海水ろ過プラントを導入、深層海水塩を使った特許製法「天然うしお造り」は同社の看板でもありましたが、震災によるプラントが使用不能に。復旧を目指すも、多大な犠牲があった塩釜沿岸の海。その海から海水をくみ上げて使うということに抵抗もあり、同社の「天然うしお造り」はストップしてしまいます。そのため、同製法をうたった商品パッケージの交換を強いられるなど、大きな損失となりました。

**三嶋さん**「多くの顧客を失うなかで、当時の売り上げ構成としてはわずかだった調理済みの煮魚や惣菜などをおさめていた取引先は、また売りたい、継続してほしいと言ってくれたところが多くありました」

震災以前から、少量個包装、すぐに食べられる簡便な個食対応商品のニーズはつかんで商品開発・

販売を始めていた同社。2005年には個食対応の商品を扱う個人客向けネットショップ「ナチュラル・キッチン・たらや」をスタートさせていました。

震災当時、避難所ですぐに食べられる商品が求められたことに加え、今後、ますます個食対応商品のニーズが高まっていくと確信したことから、同社は、従来の主力商品である業務用の真ダラフィーレに加えて、個食対応商品の開発に注力します。

**三嶋さん**「なにかアクシデントがあったときにも、ゆらがない経営。震災以前は、業務用商品が主力でしたが、エンドユーザーまでわかる商品ががちりつつくっていかないといけない、と思いました」

## 「徹底的に手間をかけよう」調味料ひとつまで吟味して付加価値を高める

他メーカーとの差別化を図り、価格競争に埋もれないための付加価値をつけるため、商品コンセプトは、これまでの「真ダラ」を軸にした品質へのこだわりを踏襲します。

鮮度にこだわり、それぞれの魚の味の特徴がわかるような味つけ。保存料はいっさい使わない。こうして、新商品のコンセプトを固めたのは、震災から約2年後2013年頃のこと。煮魚などの調理済みの商品は、原料の凍結、加工、味付けなどの工程の一部分だけを担ったり、味付けは外注したりするため、4回、5回と凍結するところも多いのですが、同社は漁から凍結まで、さらに加工、味付けからパッケージ、発送までを行います。パック詰めした商品は、細胞を破壊せず凍結する「CAS」システムを用いて凍結しています。

「原料凍結から全行程をひとつの工場で行うのは、コストも労力もかかるのですが、ここまで手間をかけているのだから、徹底的に手間をかけよう！」

と。調味料ひとつにいたるまで吟味し、天然醸造のものだけを使って、家庭と同じように鍋でひと品ひと品を炊き上げています。

2017年からは、地元宮城県産の食材にこだわった「金華さば仙台みそ煮」をはじめ、新商品のラインナップを展開します。これらの商品は、百貨店はじめ、ネット通販でも全国の消費者から大変好評を得て、「金華さば仙台みそ煮」は、第28回全国水産加工品総合品質審査会において、「東京都知事賞」と大学生が選ぶ特別賞「若者大賞」をダブル受賞しました。



宮城県のブランドサバ「金華サバ」を使用、東京都知事賞と若者大賞を受賞した「金華サバ仙台みそ煮」



調理は鍋で、火加減、味加減を確かめながら炊き上げる「ことこと煮魚」はセット商品もある。火を使わずレンジで調理できるため、遠方に住む高齢の親への贈答品としても人気



宮城県産の米麴を発酵させ、仙台味噌と西京味噌を合わせて漬け込んだ漬魚。従来商品を2017年7月にレンジ対応にリニューアルした

## 生産性の向上とニーズにきめ細かく応えるため新機器導入

続いて、同社は、増え続ける一人暮らしの高齢者にマッチし、食べ残しがでない食べきりサイズ商品として、2切れパックの商品を1切れパックにするなど、個食用のさまざまなニーズに応える商品開発に取り組みます。そのためには、品質を維持しながらの生産性向上が急務でした。そこで導入したのが、鮮度を保ち、パッケージを高速に行う、「ガス置換トレーシーラー」です。この機器の導入により同工程に携わる辞任を従来の4人から3人に。生産性は1.5倍向上しました。さらに、金型が変えやすいことも特徴です。従来使用していた機器では、金型の交換は大がかりで2人で行う必要があり、1日の作業で、金型を交換する生産計画はたてられなかったと言います。

**三嶋さん**「この機器はワンタッチで金型交換ができるので、顧客の注文に応じてきめ細かな生産ができます。また、お年寄りのお客様から手がすべってシールが開けづらい、という声をいくつかいただいていたので、ここも改善したい。シール強度を安定させ、握力の弱ったお年寄りでもあけやすいパッケージ、という点も重要視して選びました」

細部にわたるまで、ていねいな商品づくりを行っている同社。今後は、輸出も視野に入れ2019年をめどに HACCP 取得に向けて取り組む予定です。



よりきめ細かいニーズへの対応と生産性向上のために導入した  
ガス置換トレーシーラー

## 日本の食文化を進化させ、「魚の街」として塩釜の付加価値を高めたい

工場に入ると、工場働く従業員の方が「いらっしゃいませー」とすがすがしい声で迎えてくれました。

**三嶋さん**「手間暇かけて一品一品手づくりで作っていますので、大切なのは人材を育てることです。私達は店舗を持っていませんので、お客様に接する機会は多くもてません。工場に来て下さるお客様は一期一会。取引をしていただいている常日頃の感謝の気持ちを伝えよう、当社の心意気を伝えましょう、と繰り返し話しています。従業員にもよく理解してもらっています」

工場近くの塩釜仲卸市場での商品販売に現場の従業員も試食販売に出向き、直接消費者の声を聞く機会も設けているのだとか。

**三嶋さん**「地元の方に認められることが、全国に当社の商品を広めていく、いちばんの近道だと思っています。現場の従業員もおいしいという声を聞くことで自分の仕事にも誇りをもてた、と言ってくれています。震災後、落ち着いたころ、避難所で食べたタラが本当におい

しかったと、わざわざ御礼にきてくださる方もいて、私も今でも励みになっています」

三嶋さんは、被災地の企業として、塩釜の歴史、そこで育まれたものを進化、発展させ販回を取り戻したいと話します。

**三嶋さん**「日本には刺身だけではなく、煮魚や漬け魚はじめ魚のおいしい食べ方がたくさんあります。おいしくて安全な商品を提供し、塩釜をそうした日本の食文化を発信する地として発展させていきたいですね。そのためには被災地という状況に甘えることなく、商品をグレードアップし、付加価値を高めていかないとけません」

愚直に、真摯に仕事に取り組む、という言葉がそのままあてはまる。ヤマサは、塩釜の、そして日本の食文化を支える企業として、その歩みをつづけていくことでしょう。



株式会社ヤマサ

〒985-0001

宮城県塩釜市新浜町3丁目7番15号

自社製品：塩タラフィーレ、切身、魚漬、煮魚

# 「魚屋さん以上、大手工場未満」でスキマを狙う

株式会社 MCF

**千葉さん**「大きな地震があった後、すぐに従業員を帰らせました。でも私はというと、工場に残って、のんきにマグロを冷凍庫に仕舞っていました。悪くしてしまっただけじゃない、と思い……」

東日本大震災当日をそう振り返る、宮城県気仙沼市のMCF社長、千葉豪（たけし）さん。当時、同社の工場は、道路を挟んで目の前が海という場所にありました。



命からがら津波から逃れたMCF社長の千葉豪さん

**千葉さん**「停電のため車載テレビの映像を見ていたので、気仙沼にも来るだろうな、とは思っていましたが。それでも床上浸水くらいだろうと甘く考えていたこともあって、マグロの他にも、フォークリフトや車を周りよりも少し高い場所に移動させていました」

千葉さんがようやく危機感を持てたのは、その後に続いた強い揺れで工場の天井が抜けた時でした。

**千葉さん**「これはまずいと思って、事務所の通帳を持って急いで避難しました。海を見ると、これまで見たこともないくらいに潮が引いていた。これは大きな津波が来ると思い、海沿いに車を走らせましたが、渋滞していたので引き返して別の道から山に向かいました。しかしその道でも、私は渋滞の最後尾になりました」

その時千葉さんの目には、津波が川を逆流している様子が見えていました。津波がすぐ背後まで来ているという状況で、千葉さんは決断をします。

**千葉さん**「渋滞はしていても、海に降りてゆく反対車線は車がまったく走っていませんでした。普段ならやってはいけないことですが、津波にのまれるかどうかという切迫した状況だったので、反対車線を駆け上がりました」

千葉さんが車を停めて山から街を見下ろすと、ゴーツという轟音とともに、水しぶきが空に舞い上がっていました。街はいつもとは全く異なる景色に変わり、自分の工場がどこにあるかも分からないほどでした。

**千葉さん**「工場ごと流されてしまったので、津波の後は片付けするものも特にありませんでした。その工場は自宅兼工場でもあったため、私は住む場所も失い、しばらくの間は仮設住宅での生活を余儀なくされました」

## 自社製品の比率を上げて売上回復を図る

震災から1カ月後、千葉さんは山あいにある工場を知人から借りて事業を再開しました。15人いた従業員は5人だけに。規模を縮小せざるを得ませんでした。それから2年後、千葉さんは新しい工場を建てます。

**千葉さん**「資金は不足していましたが、無借金経営だったことが幸いして、建設費や機材費、運転資金の融資がスムーズに受けられました。海の近くに新しい加工団地ができるという話は聞いていましたが、それがいつになるのかはわからないので、結局海から離れた山沿いの場所に建てました」

現在の地に工場を建てたことで津波の心配はなくなりましたが、周りには田畑も多いため、排水には以前よりも気を遣うようになりました。千葉さんの工場では排水をそのまま流すのではなく、ポンプで汲み上げて田畑のほうに流れないように配慮しています。

MCFの社名の由来は、千葉さんの父親がかつて経営していた水産加工会社の屋号「丸舞」から。丸舞(M)、千葉(C)、ファクトリー(F)と、それぞれの頭文字を取っています。

**千葉さん**「2008年に起業し、2010年に会社を設立しました。震災まで、仕事は順調でした。当時は中国の食品問題が大きく取り沙汰されていて、『食べるものは日本で作ったほうがいいんじゃないか』という風潮がありました。当社はその流れにうまく乗っていたのです。工場では主に、サンマフライやアジフライ、イカリングなど、スーパーに並ぶフライ製品の下請け加工として粉付けの作業を行っていました」

震災により売上は激減しましたが、その後自社製品の比率を高めるなどして売上回復を図っています。

**千葉さん**「震災前は、ほとんどが下請けの仕事でしたが、震災後は自社製品も積極的に手がけるようにシフトしました。最近ではタコやカニの加工も始めました。気仙沼では毛ガニが結構取れるけれど、大手が手を出せるほどの量はないので、うちの規模でも買えるんです。今も竜田揚げ製品を中心に下請けの仕事は受けていますが、自社製品比率は4割ほどまで高まり、その売り上げも順調に伸びています」



ショッピングサイト(後述)や大手デパートなどで販売している毛ガニ

## 生き残るために、他がやらないこと、難しいことをやる

現在、MCFの従業員は震災前を上回る22名。しかしその数字は年々減っているものだといいます。

**千葉さん**「従業員は一時的に増えましたが、高齢で辞めていかれる方も多く、震災前から残っ

ているメンバーは2人だけになりました。今は求人広告を出しても連絡すら来ないような状況です。人手が足りず、注文を受けたくても受けられないこともあります」

そこで千葉さんは、販路回復取組支援事業の助成金を活用し、少人数でも自社の特色を活かせるフィーレマシンを導入しました。

**千葉さん**「水揚げの多い魚では大手に勝てないので、当社は小ロットで多品種を扱っています。魚屋さん以上、大手工場未満、といったところでの勝負です。一般的なフィーレマシンは、サンマならサンマ用、サバならサバ用というように魚種に特化していますが、私たちが導入させていただいたフィーレマシンは特定の魚種に特化したものではなく、中型サイズのものであれば魚種が異なってもさばけます」



さまざまな魚種の加工に対応できるフィーレマシン

たとえば近年小型化しているサバも、同社が導入したフィーレマシンであれば柔軟に対応が可能です。

多くの魚種に対応できるのはこの機械のメリットといえますが、MCFが扱う魚は日によって異なるため、頻繁に設定を変える必要もあります。

**千葉さん**「同じ大きさの魚を大量に加工するのであれば、一度機械の設定しておけば、しばらくそれを変える必要はありません。しかしうちは大手が扱わないような規格外の魚を扱うことも多いので、機械の設定を変える頻度も自ずと多くなります」

機械の設定まで自ら行う千葉さんは、経営者でありながら職人肌なところもあります。「生産効率では大きな設備を持つ会社に勝てないので、誰もやっていないこと、難しいことをやっていくことが自分たちの生きる道」と話す千葉さんは、職人技が求められる穴子の加工も始めました。

**千葉さん**「穴子の加工は全部自分がやっています。知り合いの社長にお願いして、その技術を2年がかりで教わったのです。調味液も、地元の酒と醤油を使うなど、地産のものにこだわっています」



技術が必要なアナゴ加工は千葉さん自ら行っている

## 同郷の仲間とともに地域活性化にも尽力

千葉さんは2016年に、経営についてより深く学ぼうと、東北のリーダー育成のために設立された「東北未来創造イニシアティブ」の「人材育成道場」の門をたたきました。そこで出会った年齢の近い同郷の水産業従事者らとじっくり話をしてみても分かったのは、地域に対する問題意識がそれぞれ共通していたということ。千葉さんは同じ人材育成道場に通っていた仲買人、ワカメ漁師と

ともに、地元の水産物や加工品をPRし販売もする『三陸未来』というショッピングサイトを2017年11月に立ち上げました。

**千葉さん**「仲買人と漁師、そして水産加工の私で、それぞれ自分たちの強みを生かして同じショッピングサイトを運営しています。現在は自分たちの製品をサイトで販売したり、三陸未来の名前で展示会に参加したりしています。後々はこの3人で、飲食店なんかも開いてみたいですね。直営店があれば、自分たちのモノを少量からでも売れるし、消費者の声も直接聞ける。もちろん、どこよりもおいしいものを出せる自信もありますよ」



展示商談会での『三陸未来』のブース

MCFとしては、今後は営業力の強化が鍵になるという千葉さん。現在、自らも営業活動をしているが、新しく営業担当社員を入れて販売網を増やしていきたいといいます。

**千葉さん**「隙間を狙っていくためには、営業力が必要です。今後は物販も増やそうと思っています。催事などで自社で加工したカニやアナゴの製品を対面で売ってみたいですね」

自社製品の中でも期待が大きいのは毛ガニ。「来年の春はもうちょっと気合いを入れて仕入れようかな」と、シーズンを心待ちにしています。



#### 株式会社 MCF

〒988-0173 宮城県気仙沼市赤岩長柴 20-4

自社製品：煮ダコ、煮アナゴ、毛ガニ、各種フライ・竜田揚げ製品

# 創業 120 年の老舗が挑む新たな食品加工の道

島和水産株式会社

マスクをしていても伝わってくる、さんまの焼けたいい香り。「ここに箸と白ごはんがあれば……」と思わずにはいられないところですが、ここでは焼きたてのサンマを味わうことはできません。ここは食堂ではなく、サンマの加工場だからです。



香ばしい焼きたてのサンマの匂いが漂う

宮城県気仙沼市の島和水産の食品工場。さまざまな加工技術を駆使して絶妙な焼き加減を実現していることから、焼きサンマは同社伝統の一品かと思いきや、東日本大震災後に始めた比較的新しいものなのだとか。

**島山さん**「当社は明治 32 年（1899 年）創業。もともとは船問屋を営んでいて、その後かつお節の製造を始めました。昭和 30 年代から気仙沼市の鹿折（ししおり）地区で水産加工業を始め、昭和 42 年には東北で初めて超低温冷蔵庫を導入して冷凍マグロの加工品の製造と販売をして参りました」



島和水産 4 代目社長の島山和貴さん。島山家の長男の名前は代々、社名にも使われる「和」から始まる

震災前はマグロ船で取れる魚のみでやってきたといいますが、震災後は多様な魚種で展開していく必要がありました。サンマの焼き加工はそのうちの一つだったのです。

## 被災のため青森県弘前市でマグロ加工を再開

東日本大震災では山への避難で人災を免れたものの、津波で全施設（本社ビル、直売所、2つのマグロ加工場、2つの冷蔵庫）が全壊し、また冷凍庫に保管していた原料のマグロもすべて廃棄となった畠和水産では、仕事をすぐに再開できる状況ではありませんでした。しかし1日でも早く再開するため、3月時点ですでに全国各地を回っていたのだそうです。

**畠山さん**「最終的に取引先のお客さまに援助していただいて、青森県弘前市の工場でその年の7月から仕事を再開することができました。一緒に付いてきてくれた従業員5人と一時的に弘前に移住し、最初はマグロのカット、ネギトロの加工から始めました」

弘前での生活は、2012年10月に畠和水産の新しい冷凍マグロ工場（気仙沼市赤岩四十二）ができるまで続きました。その後、2016年に食品工場（気仙沼市本浜町）が完成し、現在に至ります。

**畠山さん**「震災前から気仙沼港に揚がる魚の加工場を建てたいという構想はありました。それがようやく実現した形です。当社はマグロの工場でHACCPを取得しており、そのノウハウを生かして食品工場を稼働させています。食品工場では魚の焼き加工のほか、竜田揚げの粉つけ加工も行っています」

しかしまだ、食品工場はフル稼働の状態ではないそうです。25人から30人が作業できる規模ではあるものの、実際には10人ちょっとでの稼働。稼働量を増やすためには、何より販路の開拓が不可欠です。

## シュリンク包装ラインにより新しい製品が誕生

販路開拓を進めるため、畠和水産では販路回復取組支援事業の助成金を活用し、焼き魚をトレイにシュリンク包装するための機器を導入しました。冒頭で紹介した焼きサンマにも、この機械が使われています。

**畠山さん**「当社の工場から出荷したそのままの状態店頭で並べられるので、量販店を中心に注文が増えています。当社の焼き魚は、この機器の導入によって生まれた製品といっても過言ではありません」



熱収縮するプラスチックフィルムにより密封包装するシュリンク包装ライン

魚価が上がっているため厳しさは増しているものの、気仙沼港に揚がるサンマ、イワシ、サバなどの塩焼きを、今後もシュリンク包装機を活用して増産していくのだそうです。

## 新しい取り組みをマグロと並ぶ事業に

畠和水産の震災後の回復度合いは、まだ5割ほど。今後は食品工場の売り上げをどれだけ伸ばせるかが鍵になると畠山さんは言います。

**畠山さん**「マグロ工場と食品工場の売り上げ構成比はおよそ8：2。これが5：5になるくらいまで食品工場の売り上げを伸ばしていきたいと考えています」

そのために必要なのは、さらなる商品開発と販路の開拓。今後は取引先の要望を受けながら、最終加工品の生産割合も増やしていくつもりなのだそうです。

**畠山さん**「現在大きなウエイトを占めている竜田揚げの粉付けも、将来的にはその先の調理までできるように、設備の整備も進めています」

2019年に、創業120周年を迎える畠和水産。2016年に完成した食品工場での新しい取り組みが、また新たな歴史を作ることになりそうです。



### 畠和水産株式会社

〒988-0003 宮城県気仙沼市本浜町2-95-1（食品工場）

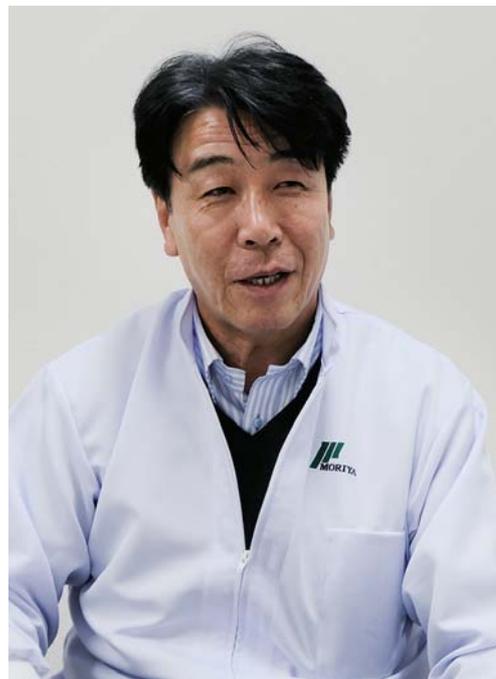
自社製品：マグロ加工品、焼き魚（サンマ、イワシ、サバなど）、サンマ竜田揚げ

# 独自製法で骨の脆弱化商品を開発 気仙沼発の食文化をつくる

株式会社モリヤ

古くから漁業基地、また水産加工の町として歴史を刻んできた宮城県気仙沼。株式会社モリヤの創業は1991年(当時モリヤ食品)。気仙沼出身・現代表取締役守屋守昭さんが、30歳のときゼロから起業しました。父親はマグロはえ縄船の船頭。次男だった守屋さんは、体育大学に進み体育教員を目指していましたが、採用試験の勉強中に水産加工業でアルバイトを始めたのがこの業界に入る契機となったそうです。

**守屋さん**「創業時は切身加工を主な商品に従業員5名よりのスタートでしたが、現在は従業員も50名に増え、魚種を絞り込まずに旬の魚を仕入れ、お客様のオーダーをもとに、一次加工をはじめ干物から漬け物まで、多彩な二次加工の技術で「少量」「多品種」「短納期」に応える製品作りを進めています」



株式会社モリヤ、代表取締役・守屋守昭さん

## 本社、第二工場ともに津波で流出 第二の創業期に位置づける売上回復を図る

2011年東日本大震災が起きた際、守屋さんは商談のため東京に出張中でした。東京でも大きな揺れが起こった直後、本社に電話。「すぐに避難するように」と指示を出しました。約15分後の15時頃、工場から電話があり「みんな帰宅させましたが、男性従業員は、工場を片付けてから帰ります」との連絡に守屋さんは再び伝えます。

**守屋さん**「すぐに逃げて！」

守屋さんの指示もあって出勤していた従業員の人的被害はなかったものの、本社工場、併設していた第二工場ともに津波で流出。気仙沼は大規模な火災に見舞われます。

守屋さんは、翌日も余震が続き混乱していた東京で、築地の卸売市場に行けば気仙沼まで戻る車があるはずと判断、宿泊していた日暮里から築地まで徒歩で向かいます。翌日12日、取引先の社長の好意で、取引先の社員2名に一ノ関迄送っていただくことになりました。しかし当日の午後、福島第一原発の水素爆発により4号線を北上すると危険であるとの連絡を受け、思案に暮れていたところに、守屋さんの友人の会社の車を発見し乗り継いで、13日の朝気仙沼にようやく戻りますが、守屋さんが故郷の変わり果てた光景を目にしたときは、「これは夢なのか、現実なのか……」と思ったそうです。

それでも守屋さんは、まず家族と従業員の無事を確認し、少し落ち着きを取り戻したあと、こう自分に言い聞かせました。

**守屋さん**「30歳のときに起業した時もゼロからの出発だった。20年たってまた出発点に戻ただけだ」

守屋さんは、震災後の復興を第2の創業と位置づけます。

## 海外で感じた脅威 付加価値の高い商品をつくらなければ

震災前、同社は単純加工の切り身を主力としてきました。しかし、それらの仕事は震災後、中国などの海外へとってかわり顧客も失います。

**守屋さん**「30歳半ばから40代前半、商社のお手伝いで、おもに中国で水産加工の技術者として働いていたことがあります。そこで脅威と危機感を感じました。1つは中国の規模の大きさに、やがて日本の単純加工の仕事はとってかわられるということ。もう1つは、魚の旨みも味も損なわれる加工現場を見て、日本は古くから魚食文化があるのに、こんな魚を食べさせていいのかということ。常に自問自答していました」

かねてから感じていたそうした危機感から、「工場を再建しても、これまでの単純加工が中心の利益率ではやっていけない。付加価値の高い商品をつくって、再出発しないといけない」と守屋さんは考えます。

簡便性が高く最終調理加工品。さらに既存にはない魚の味も栄養も損なわない商品。震災が起きた同年、2011年夏には、新商品開発の方向性を固めました。

## 栄養も味も損なわない 魚骨を脆弱化した商品の開発

同社は、前浜に水揚げされる新鮮な魚を活用し骨も身もやわらかく丸ごと食べられて、カルシウムやEPA、DHAなどの栄養も魚本来の味も損なわない、魚骨を脆弱化した商品の開発をめざしました。それは、従来ある「缶詰」や「レトルト」商品とはまったく異なる製法です。

2012年4月には気仙沼長磯二本松に建てた仮設工場で生産を再開、魚骨脆弱化商品の研究開発に本格的に乗り出します。大学の研究者らに協力を依頼し、あくまでもおいしさ、栄養分を損なわないことにこだわり試行錯誤を重ねました。

**守屋さん**「昔から、この原料をこの加工法で調理したらどうなるかな？ じゃあ、今度はこうしてみようなどと考えると夢中になる。研究や開発にかかわるのが好きなんですよ。魚は原料に工業製品と違って、原料のサイズや質もバラバラ。海外で技術指導をしていたときも、作業する人が変わっても、規格通りの品質を保つために、仕上りの商品モデルを数値化すること。そこに注力しました。新商品開発でも、研究者の先生方の指導で栄養成分の分析では客観的な数値を出すようその方法を徹底しました」

何度も何度も失敗を重ねたといいますが、「会社を震災以前に戻す復旧ではなく、復興。新しいチャレンジをしなければいけない」という気持ちにぶれはありませんでした。

そして、2015年1月、新商品開発を決めてから4年目、取り組んできた魚骨を脆弱化した商品が



骨まで食べれるふっくら煮魚シリーズ／さば味噌煮



骨まで食べれるふっくらシリーズ／秋刀魚筒切

完成。「骨まで食べれるふっくらシリーズ」  
として、試験販売を開始します。

**守屋さん**「既存の脆弱化商品のように  
身がパサパサしたものと見  
られていたので、はじめは相手にし  
てもらえなかったですね。それでも食  
べてもらおうと『全然違う、身がふっ  
くら、しっとりしていておいしい』  
という好評価をいただきました」

同シリーズは、化学調味料無添加の調味液  
で煮つけた味噌煮や生姜煮などの煮魚のラ  
インナップのほか、塩で味付け加熱調理し  
ただけのラインナップなども。塩だけで味付けしたアイテムは、自然解凍すれば焼魚として、塩分  
控えめなので煮つけにしたり、天ぷらにしたりとアレンジしたレシピも可能。1つのアイテムから  
いくつものレシピがつけられる汎用性の高さが特徴です。

塩分控えめなので、天ぷらや煮つけのほか、ごはんと一緒に  
炊き込んだ「サンマご飯」などアレンジレシピが可能

## 販売価格を抑えるための経費節減。太陽光導入で気仙沼のモデルケースに

「骨まで食べれるふっくらシリーズ」は、栄養成分の高さや簡便性、味の良さから医療施設、老健  
施設、学校給食に営業を展開、新たな顧客を獲得します。一度仕入れた顧客からは、注文数も伸び、  
毎期5%ずつ売り上げも伸ばしています。ですが、価格が高いという声が多くさらに販路を開拓  
するためには、コストを削減し価格を抑えることが課題となっています。

2016年10月には、気仙沼市赤岩港に旧本社工場の9倍の広さをもつ新工場が完成します。

**守屋さん**「かかる維持費もこれまでとは比べ物になりません。でも、従業員みんな新しい  
工場になって何かしたい、という機運も高まっていましたね。まず、商品の販売価格負荷を  
減らすために土台を固めなければと、経費削減に取り組みました」

1年目はまずDATAを取り、水道、電気、ガスすべてのDATAを蓄積。2年目に新電力事業者  
に変え、1年目最大月に150万円かかっていた電気代を120万円に抑えることができました。

新商品開発や省人化を図るために販路回復取組支援事業を活用して導入したのが、「高温高圧調理  
殺菌装置」「深絞り真空包装機」「粉付けラインコンベアー」です。高温高圧調理殺菌装置で調理後、

さらに独自の製法で骨の脆弱化商品に仕上げます。深絞り真空包装機は、同商品の包装用ゴミを減らしトレイを用いず袋入りの商品として真空包装を行い、顧客それぞれのニーズに合うような商品形態を作れる体制を整えました。

粉付けラインコンベアーの導入で、これまで粉付け加工ラインから凍結ラインに移すのに2人の人員が必要だったところが、自動化され、省人化を実現しました。

現在、直近の売上は震災前の約60%。さらなるチャレンジが必要です。守屋さんが着手しているのは、海外輸出。そのために2018年9月にはHACCPも取得しました。

また、2019年3月をめどに、国の補助事業を利用した太陽光の導入にも取り組んでいます。



深絞り真空包装機。顧客のニーズに合わせて包装用のゴミを減らす目的で導入

**守屋さん**「商品を増産したさいの電力コストを抑えることが目的です。結果お客様が買っていただきやすい商品価格に還元ができます。自社の利益追求だけではなく、公共性が問われる事業になりますので、当社が気仙沼の第1号として認められれば、気仙沼市とも協働し、地域のモデルケースとなることをめざしています」

20年前にゼロからスタート。20年後に第二の創業を果たした同社は、チャレンジし続ける企業として、気仙沼の復興を支える存在となっていくでしょう。



#### 株式会社モリヤ

〒988-0103 宮城県気仙沼市赤岩港 168-7

自社製品：さんま生姜煮、さば味噌煮、さけ塩焼き、各種漬け魚など。

# 「魚屋」としてのスキルを磨きながら探す 「大事なこと」

株式会社千葉喜商店

**千葉さん**「魚屋の仕事は朝早い。きつい。魚のにおいも付く。子どもの頃からそんなイメージを持っていたので、学生時代は『魚屋の仕事は継ぎたくない』とっていました」

鮮魚仲買と水産加工を営む千葉喜商店（宮城県気仙沼市）の常務取締役・千葉裕樹さんは、大学を卒業後、東京の水産商社に就職しました。エビの輸入や海外生産の企画など、そこでの仕事はダイナミックでやりがいがあったそうです。しかし震災からの再建を目指している両親を助けるため、千葉さんは10年間勤務した水産商社を辞め、千葉喜商店で働き始めます。



千葉喜商店の常務取締役・千葉裕樹さん。  
名刺には「魚や」とある

**千葉さん**「前職の社長からは、私がまだ学生だった頃に、『魚屋さんの仕事も面白いと思うよ』と言われたこともあります。正直まだそこまでは思えていませんが、スリルを感じることはあります。うちは規模の小さな会社ですが、仲買として魚を大量に扱うため、帳簿上はものすごい金額が動きます。買った魚が必ず売れるとは限らないので、売り買いではとても緊張感があります」

千葉喜商店の創業は、終戦間もない1946年（昭和21年）。千葉さんの祖父・千葉喜一さんが気仙沼で鮮魚店を開いたのが始まりです。今よりも水揚げの多かった時代は、商売も繁盛していたといえます。

**千葉さん**「従業員数は現在20人弱ですが、私が小学校の頃には50人ほどいて、大きな工場も建てました。しかしその工場は東日本大震災の津波により全壊しました。私は東京で働いていたので被災はしていませんが、震災から2カ月後に気仙沼に戻った時に、工場にはその残骸が残っているだけ。ただ、周りも同じように壊滅的な状況だったので、『うちの工場がなくなってしまった』というよりは、『街がこんなことになってしまったのか』という心境でした。正直、この状況から会社を立て直すのは難しいだろうな、と思いました。でも父はまだあきらめていませんでした。だからここまでやってこられたというのもあると思います」

2012年1月、千葉喜商店は新しく建てた工場から再出発しました。しかし千葉さんが東京の水産商社を辞め千葉喜商店に合流した2013年3月時点でも、先行きがまだ不透明だったといえます。

## 加工事業を伸ばして計画的な生産を目指す

千葉さんはまず、震災後に建てた工場の稼働率を高めるため、千葉喜商店が以前から手がけていたエビの刺し身加工の生産量を増やすことから始めました。エビの刺し身加工は、もともと水揚げがない日の従業員の仕事として震災以前から行っていたもの。千葉さんは前職の人脈を頼りに、売り先を広げました。

**千葉さん**「海外産のエビの殻をむいてパック冷凍にしてから、ホテルや仕出し屋さんなどに出荷しています。刺し身用のエビはマーケットが限られていて、国内加



四反田工場の作業風景



四反田工場で生産している「おさしみ用甘海老」

工においては専門会社も少なく、大手が手を出しにくいジャンルなので、今後も続いていくと思います」

さらに、鮮魚の販路についても見直しを図りました。従来は鮮魚を市場に納めていましたが、水揚げ量などの状況によりその時々で値段が変わるため、自分たちで値段を設定して問屋にも卸すようにしたのです。他にも経費の見直しや他の魚種への転換、在庫の削減などに着手します。



潮見町工場より鮮魚出荷されるカツオ

**千葉さん**「やり方次第でまだまだできるんじゃないか」

そう手応えを感じた千葉さんは、加工事業の充実化を図ることにしました。今も事業の柱はカツオをはじめとした鮮魚の仲買ですが、鮮魚は買いつぎると余らせてしまうし、買わないと商売にならない。損が出ることも珍しくない商売のうえ、近年は水揚げ量も減ってきたため、新しい流れを作ろうと模索しているのです。

## 冷凍機の導入で水揚げに左右されない計画的な生産が可能に

加工事業のベース作りを進めるため、千葉さんは販路回復取組支援事業の助成金を活用して、冷凍機（ブラストチラー&フリーザー）を導入しました。急速冷凍が可能な冷凍機で、凍結時の魚へのダメージを減らしてくれるのだそうです。



急速冷凍により魚加工品のダメージを減らす



「戻り鯉こうじ漬」は主に地元のスーパーやギフト用に出荷

この冷凍機は、2016年に気仙沼市潮見町に建てた新しい工場に設置。市場から買い付

けた魚の加工場として稼働している潮見町工場では、戻り鰹こうじ漬やホヤなどの冷凍加工品を生産しています。その時の水揚げ量によって価格が大きく変動する鮮魚を多く扱う千葉喜商店にとって、季節に関係なく計画的に生産でき、価格も安定している冷凍加工品は今後も増やしていきたい製品です。

## 海外展開の夢を持ちつつ、プロとしての足固めをする

経営改革に前向きな千葉さんは、「職人氣質」の父・英喜さん（千葉喜商店社長）と、経営方針について意見を交わすこともあるといいます。

**千葉さん**「父は魚をたくさん買えた日は元気がよく、あまり買えなかった日はシュンとしている。お金のことはあまり気にしていない様子で、たくさん買えたかどうかにかかわっています。よく言えば職人氣質なんですけど……。父は『お前はお金のことばかり話すけれど、もっと大事なことがあるだろう』と私に言います。もちろん私もそれは分かっているつもりだし、お金以外のことを大事にしている会社が成功していることも知っています。魚の水揚げ量が多かった時代はそれでもよかったが、収益をしっかりと確保するということがこれからは意識していかないといけない」

そうは言うものの、千葉さん自身も、「魚屋」としてのアイデンティティーを放棄しているわけではありません。むしろそれは、千葉喜商店が決して捨ててはならない土台であると強調します。

**千葉さん**「うちがなぜお客さまに支持されているのか。それは当社の品質を評価してくれているからだと思います。魚屋としての鮮度を保つノウハウ、目利きのスキルが、品質の良さにつながっている。事業を広げるにしても、魚屋としてプロフェッショナルの部分を捨ててはいけないし、自分もここを極めてみたいと思います」

今はまだ、「お金以上に大事なこと」を探している段階だという千葉さんですが、ある夢があるといます。それは海外展開。海外からの輸入に携わる仕事をしてきた前職の経験やノウハウを活かしてみたいのだといいます。

**千葉さん**「当社のこれまでの事業と合致するかどうかは分かりませんが、夢があったほうが働いていて楽しいでしょう。周りの人から見れば、『こんな小さな会社でそんなことできるわけない』と思われるかもしれませんが、だからこそ『やってみたい』という気持ちが湧いてきますね」



### 株式会社千葉喜商店

〒988-0063 宮城県気仙沼市四反田 80-4（本社・四反田工場）

〒988-0031 宮城県気仙沼市潮見町 2-102-3（潮見町工場）

自社製品：鮮魚・冷凍魚（カツオ、メカジキなど）、冷凍食品加工（エビなど）

◀潮見町工場

# 製品開発を止めるな！ 「食べ物は飽きられるから新しく作る」

株式会社超冷

宮城県気仙沼市の水産加工会社、超冷の歴史は、社長の泉雄治さんが以前勤めていた会社から工場や冷蔵庫などを買取ったことから始まります。

**泉さん**「マグロ漁業と水産加工を兼業していた前身の会社が清算される時に、冷蔵部門の責任者だった私が、銀行からの借入などにより冷蔵庫と食品工場を買取って、平成6年（1994年）に新しい会社としてスタートしました。前身の会社ではサンマ、サバ、イワシなど前浜の魚の冷凍出荷もしていましたが、超冷では原料や製品加工の幅を広げていきました」



勤めていた会社から工場などを買取った超冷社長の泉雄治さん

泉さんは前身の会社から引き継いだ4つの冷蔵工場と1つの食品加工場で水産加工業を続けましたが、それらの建物は2011年の東日本大震災ですべて失ってしまいました。保有していた在庫の被害も甚大でした。

**泉さん**「しばらくの間、私や従業員たちは避難所生活をしていました。金庫や書類も津波で流されてしまいましたが、なるべく早く再開することをまわりに伝えました。時間が経つほどお客さまが離れて、従業員も不安になりますので」

泉さんは仮事務所を借りて、事業再開に向けて準備を始めました。そして震災の年の9月に、山あいにある他社の工場を借りて、一部の加工品から生産を再開させたのです。

**泉さん**「生食用のマグロなどを、以前から付き合いのある会社から手配してもらいました。機械を津波で失い、インフラなどもまだ十分に整っていませんでしたが、少量ずつでも生産をしていました。取り引きが一旦途切れてしまうと、それを元に戻すのは大変だからです」

震災の翌年には、2つの冷蔵庫の修理が完了し、食品加工場も再開。しかし残り2つの冷蔵庫は閉



生食用のマグロは超冷が得意とする製品

鎖することになりました。また、震災後に再開した施設は三陸沿岸道路の建設工事のため立ち退きとなり、現在は2016年に気仙沼市赤岩地区に建てた新しい食品加工場と冷蔵庫を主要拠点としています。

## 飛び込み営業で外食チェーンの販路を開拓

超冷では震災前から外食産業への販路開拓を進めていました。泉さんと一緒に飛び込み営業で各地を回っていたのは、加工部本部長の小松憲治さんです。

**小松さん**「津波で機械がなくなったので今はやっていませんが、焼き魚の冷凍、冷蔵製品を作って販路を開拓していました。当時はまだ他社がやっておらず、うちが先駆け的な存在として外食チェーンのお客さまなどに使ってもらっていました。漬け魚や寿司ネタなどの製品も徐々に増やしていき、現在も外食チェーンのお客さまなどに使ってもらっています」



泉社長とともに販路開拓を進めてきた小松憲治さん

震災後、他社にシェアを奪われてしまった既存商品もあります。機械が揃っていないため、以前と同じものを作るわけではありません。そこで機械がなくても作れる新製品として、サンマなどの竜田揚げ製品を試作販売したところ、販売量が順調に増加。今度は一転、人員不足により注文に応じられない状況が発生したため、超冷は販路回復取組支援事業の助成金を活用して新たな機械を導入することにしました。

## 売上アップと省人化の効果をもたらした「小型腹骨取り開き機」

超冷が新たに導入したのは、小型腹骨取り開き機。サンマ、イワシ、サバなどの開き加工をする機械で、中骨や腹骨も除去します。

**小松さん**「これまでは6人体制で手作業で開き加工をしていましたが、この機械を導入して3人で作業ができるようになりました。また一日あたりの生産量も、従来の200パックから400パックに倍増しています」

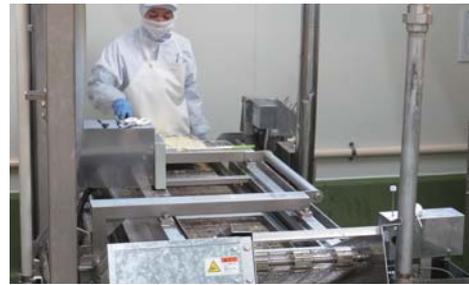


ほぼ毎日稼働しているという小型腹骨取り開き機

この機械によって原料の骨を除去した後は、竜田揚げ用の大きさにカットし、下味を付けてからパン粉を付けて、凍結しています。さらに、注文に応じて超冷の工場内で揚げ加工まで行っています。現在、竜田揚げ製品の原料はサンマを中心に、タラ、カレイ、サバ、アカウオなど7種類から8種類を扱っています。



竜田揚げ用のパン粉付け加工



注文に応じて行う揚げ加工

## 「食べ物は飽きられるもの。新しいものを作り続けていく！」

超冷の経営理念は、「世界のシーフードを創造する」。その言葉通り、原料の調達先、そして販売先として、世界に視野を広げています。

**小松さん**「前浜の魚だけでは調達が間に合わないので、三陸だけでなく北海道などからも原料を調達しています。また、魚種によっては海外のものも使っています。展開はどんどんグローバルになっていますし、今後は製品の輸出も考えています。すでに輸出向け製品も出来上がっており、これから営業に入っていくところです」

外食チェーンへの焼き魚の展開など、これまで他社に先駆けて未知の領域を開拓してきた超冷。社長の泉さんは、どこからそのヒントを得ているのでしょうか。

**泉さん**「市場に行っても、消費者のニーズやトレンドは分かりません。しかし外食産業などの消費者と接点のある取引先の方と話していると、それが分かる。そこからヒントを得て、『これからはこれだ』と確信したところに投資しているんです」

会社の資源をそこに集中するため、従来の成功体験からの“卒業”も厭（いと）いません。

**泉さん**「昔は1次加工を手がけていましたが、2次加工、3次加工へと取り組んでいきました。また他社に先駆けて始めた焼き魚の冷凍・冷蔵品も、震災で機械を失ったことを機に生産をやめました。今のところ再開の予定もありません。それらは一旦卒業。食べ物というものは、すぐに飽きられてしまいます。ずっと継続して売れるものはなかなかないので、製品開発は今後もずっと続けていきます」

現在、超冷の売上は震災前の9割ほど。震災前に比べて冷蔵庫が2つ減ったことを考えれば、もっと厳しい数字になっていてもおかしくないところですが、製品の付加価値を上げてきたことがここまでの回復につながっているのかもしれない。超冷の「世界のシーフードを創造する」取り組みはこの先も続きます。



### 株式会社超冷

〒988-0103 宮城県気仙沼市赤岩港 128-3

自社製品：サンマ竜田揚げ、生食用マグロ、各種フィーレほか

# 安全でエコな生ガキを、ラムサール条約の地から

株式会社丸壽阿部商店

2018年10月に、海藻の藻場としては国内で初めてラムサール条約に登録された、宮城県南三陸町の志津川湾。暖流と寒流の影響を受けるリアス式海岸の湾内では、カキ、ワカメ、ホヤ、ギンザケなどの養殖が盛んに行われてきました。

東日本大震災の津波により養殖施設は壊滅的打撃を受けましたが、その年の秋には一部施設で養殖が再開。現在は震災前よりも規模が縮小しているものの、自然との調和を重視した養殖事業が行われています。

その志津川湾を望む高台で、生ガキやワカメ、コンブの加工を営む丸壽（マルジュ）阿部商店。同社専務の阿部寿一さんは、地元水産物への自信を隠しません。



志津川湾上に浮かぶカキの養殖用ブイ



環境の良さを語る丸壽阿部商店専務の阿部寿一さん

**阿部さん**「宮城県のカキ産地といえば松島などが有名です。松島では江戸時代からカキの養殖が行われているようですが、実は南三陸町にもカキにまつわる古い歴史があるんです。町内には縄文時代の貝塚が複数あり、復興の工事をしようとした時にも出てきたほど。生ガキの味の評判もよく、他県のカキ産地から『そっちのカキがおいしいから』と注文が入ることもあります。リアス式の山々から志津川湾に注ぐ川の水がワカメなど海藻類の生育にいい影響があるとも言われますし、志津川ダコなども有名ですよ」

丸壽阿部商店の創業は1975年（昭和50年）。社長である阿部さんの父・壽征（ひさゆき）さんが、地元のカキの買受人となることで事業が始まりました。同社はカキの生産者から原料を買い取り、自社工場で洗浄、選別、梱包をして出荷しています。

**阿部さん**「志津川湾や気仙沼湾などで生産される、宮城県産の生ガキが主力製品です。それ以外にワカメの加工も行っています。カキの水揚げのピークが10月から翌2月、ワカメの水揚げのピークが3月から4月なので、生産者も私たち加工業者もワカメとカキの両立が可能です。どちらかが悪い年でもどちらかがよかったでするので、リスク分散にもなっています」

## 環境に配慮された「エコな養殖ガキ」を扱える認証工場

南三陸町に隣接する気仙沼市にあった丸壽阿部商店の冷蔵工場は、東日本大震災の津波により大規模半壊となり、閉鎖を余儀なくされました。南三陸町の本社工場はもともと高台にあったため津波被害を免れましたが、揺れによる被害があったほか、道路や水道などのライフラインの寸断により地震直後は操業できない状態となっていました。

**阿部さん**「電気が通ったのは4月末、洗浄用水が通ったのは6月、飲料水が通ったのは8月のことでした。それでも発電機を借りたり、内陸の登米市まで水をもらいに行ったりして、2011年5月から1割ほどの規模ながらワカメの出荷を始めました。水を運べたのは、大きな給水タンクを持っていたからです。それをトラックに載せて、片道50キロの道のりを1日3往復していました」

震災後、カキの生産者が減ったため、原料の供給不足は今も続いています。しかし養殖を続ける生産者の間では、大きな動きもありました。2016年に、同じ南三陸町の戸倉のカキ養殖場が、海の自然に配慮して育てられた養殖水産物であることを示す「ASC認証」を日本で初めて受けることになったのです。これを機に「南三陸戸倉っこかき」というブランドも誕生しましたが、加工業者がASC認証のシールを貼って出荷するには、工場が「CoC認証」を受けていなければなりません。CoC認証とは、認証水産物が適切に加工、保管、流通されていることを示すもので、丸壽阿部商店でも「南三陸戸倉っこかき」を扱うためにこの認証を取得しました。

**阿部さん**「CoC認証の取得は難しくありませんでした。というのも、うちは震災前に同業者で初めて『みやぎHACCP』を取得しており、もともときちんとした基準に基づいて製品を管理していたからです。一般消費者が腹痛を起こした時に、生ガキは真っ先に疑われる食材ですから、こうした厳しい基準で管理することは必須条件であると考えています。どうすれば安心して食べてもらえるかを求めた延長線上として、HACCPやCoC認証を取得したというわけです」



「海のエコラベル」と呼ばれるASC認証を受けた「南三陸戸倉っこかき」

環境に配慮した南三陸戸倉っこかきについては首都圏の量販店から、「ぜひ販売したい」と引き合いがあるのだそうです。

## 人間では敵わないコンピューターの分配処理

原料の供給難、原発事故の風評被害、そして労働力不足と、震災後の丸壽阿部商店は同業他社と同じく厳しい経営環境に置かれています。この状況を打破すべく、同社は販路回復取組支援事業の助成金を活用し、生カキ加工ライン一式を導入しました。この加工ラインには、金属探知機や全自動包装機などが含まれますが、中でもひときわ目を引くのが7等配計量器です。



生産効率の向上に大きく寄与している7等配計量器

**阿部さん**「生カキの一粒一粒は重さが異なります。1パック100グラムで作るとしたら、100グラム（超過は1～2%以内）になるにはどのカキの組み

合わせが最適かを考えながら計量する必要がありますが、これまではそれを人間が行っていました。7等配計量器は、グラム数を指定しておくだけで、最適なカキの組み合わせを計算して7つに分配してくれます。人間では敵わないほどの精度とスピードです」

新しい生ガキ加工ラインの導入により、これまで10人で行っていた作業が、7人で行えるようになったそうです。1時間あたり2,500パックの生産能力も、3,500パックまで向上。より多くの注文に対応できる生産体制が整いました。

**阿部さん**「通常、前日うちの工場に運ばれてきたカキは、昼には工場から出荷されます。生ガキは消費までの時間が短い食材なので、首都圏の店頭に翌朝から並べてもらうにはその時間までに加工処理しないと間に合いません」

つまり、午前中にどれだけ作業できるかが勝負の分かれ目だということ。短時間でより多く生産できる新しい加工ラインは、同社の販売量に大きく貢献しているのです。

## 「良い原料」があるからここまで来た

震災前は地元産のカキにこだわっていた丸壽阿部商店ですが、震災で地元のカキの供給が滞った時は、他の産地からカキを仕入れて、パック詰め作業を行っていました。

**阿部さん**「現在も、他の産地から仕入れることがあります。地元のカキも生産量は安定してきましたが、それでも震災前に比べればまだまだ少ない。報道などでは5割くらいと伝えられていますが、震災前年と比較するとまだ4割程度の水揚げしかありません。生産者は廃業や転業により5割ほどに減っていますし、その中でも後継者不足などの問題があります。買う側の私たちも、生産者を支えていく必要があると思います」



生カキの販売実績が認められ地元の漁協からも感謝状が贈られている

原料を供給する生産者とともに、持続可能な産業を目指す丸壽阿部商店。今後は販売力を活かして、他社も含めた新たな展開も考えているといいます。

**阿部さん**「うちの強みはしっかりした商品の見極めができる取引先があるということ。そして地元の良い原料があるということ。引き続き、おいしいカキを全国に届けていきたいと思っています」



### 株式会社丸壽阿部商店

〒988-0441 宮城県本吉郡南三陸町歌津田の頭 39  
自社製品：生ガキ、湯通し塩蔵ワカメほか

# 歌津地区の「おふくろの味」をもっと長持ちさせるパックシーラー

有限会社橋本水産食品

サンマやサバの昆布巻き、塩ウニ、ホタテの煮物、メカブ漬など、三陸の水産物を使った商品がズラリと並ぶ店内。ガラス越しには昆布巻を作る工場見学もできてしまうこのお店は、いったい何屋さん？



工場併設の橋本水産食品の直営店



三陸産原料を使った豊富な商品ラインナップ

**千葉さん**「当社は三陸で取れるサンマやサバ、ウニ、ホタテ、ホヤなどを使った製品の加工と販売をしています。何屋さんかと聞かれたら、『サンマの昆布巻き屋です』と答えています」

水産加工食品ブランド「漁師 歌津小太郎」を展開する橋本水産食品（宮城県・三陸町）では、ニシンやサバの昆布巻も作っていますが、サンマが主力となっているのは地域的な背景があるからだそうです。全国有数のサンマの水揚げを誇る気仙沼港と女川港の、ちょうど中間地点にある南三陸町の歌津地区には昔から、サンマ漁船の乗組員として働く人が多くいます。千葉さんによると、サンマの昆布巻きは、その乗組員たちがサンマを家に持ち帰ったことから地域に定着したといえます。



代々漁師の家で生まれ育った橋本水産食品の千葉孝浩さん

**千葉さん**「今はそういう話を聞きませんが、昔はサンマ漁船の乗組員たちが、給料とは別にサンマをたくさんもらって持ち帰ったそうです。まだほとんどの家庭に冷蔵庫がない時代で、自分の家だけでは腐らせてしまうので隣近所にも配り、さらに日持ちさせるために佃煮や昆布巻きにしていました。それが家庭料理となってこの地域に定着したのだそうです」

橋本水産食品がサンマの昆布巻き加工を始めたのは、今から30年ほど前のこと。当時まだ子供だった千葉さんは、「消費税が導入された年」と記憶していました。

**千葉さん**「千葉家は代々漁師の家系で、私の父、千葉小太郎（社長）は77歳の今も現役の漁師として、ウニ漁、アワビ漁の解禁日には海に出ています。以前はワカメやホヤなども取っ

ていました。漁業と並行して水産加工業を始めたのは、父が水産加工場を建てた昭和50年(1975年)のことです。消費税が導入された平成元年(1989年)に、何か新しい加工品を作ろうという話からサンマの昆布巻き加工をすることになりました」

その後、「漁師 歌津小太郎」として自社製品をブランド化させると、今度は仙台の百貨店でテナントを持つようにもなりました。しかしそのテナントも、東日本大震災により撤退を余儀なくされます。

## 再開待つ従業員の言葉が再建の支えに

震災当時、今とは別の場所に工場を構えていた橋本水産食品。太平洋に面した工場は、震災の津波により流失してしまいました。

**千葉さん**「私は仙台のテナントにいたので、直接津波を見ていませんが、歌津に戻ると工場は跡形もなくなっていました。周辺にいくつかうちの資材が落ちていたくらいです。工場では年に1、2回、抜き打ちで避難訓練をしていたこともあって、10人弱いた従業員は無事でしたが、この地域では亡くなった方もいました。私も含め、自宅が被災した人もいます。従業員の皆さんは一旦解雇という扱いにさせていただきましたが、『再開するのを待っています』という言葉をかけていただきました。工場の再開に時間がかかったため失業給付金も切れていた時期もあったと思いますが、戻ってきてくれて本当にありがたかったです。現在従業員は16名おり、うち6名が震災前から継続して働いています」

現在の場所に平屋の新工場が建ったのは、震災から2年後の2013年4月。その前の月には、震災で一時撤退していた仙台の百貨店のテナントも再開させていました。2015年には同じ敷地内に本社工場と直営店も完成しました。海の目の前に工場があった震災前とは異なり、新しい本社工場は海から300メートルほど離れていますが、この周辺も浸水した地域なのだそうです。

本社の移転にあたり、環境として大きく変わったのは水です。ウニやメカブの洗浄には海水を使いますが、これまでとは異なる方法で取水、排水をしています。



橋本水産食品本社前。塩害により低い場所の木々は枯れている

**千葉さん**「ウニは真水で洗うとボロボロになってしまうので、どうしても海水が必要です。そこで、海水をここまで引っ張ることにしました。使った水はそのまま捨てられないので、場内で処理してから排水しています」

## 容器へのガス封入により常温対応製品が実現

新工場の稼働により本格的に事業を再開させた橋本水産食品ですが、看板商品であるサンマの昆布巻きは、季節商品であり年間を通して安定した売上確保が難しいことや、またカットする手間や冷蔵庫での保管等の課題がありました。そこで、常温で長期保存が可能な小型パックの新商品

を開発するため、販路回復取組支援事業の助成金を活用して半自動パックシーラー機を導入しました。容器内に炭酸ガス、窒素ガスを封入することにより、食品の酸化を防ぎ、菌の増殖を抑制する包装機です。

**千葉さん**「これまではチルド（冷蔵）対応の製品を作っていましたが、この機械によって常温で賞味期限の長い製品をつくれるようになりました。賞味期限は6カ月で出していますが、試験では1年半でも問題ありませんでした」



食品の常温保存を可能にする半自動パックシーラー

**千葉さん**「常温で製品を出せるようになると、営業も展開しやすくなります。常温商品は冷凍や冷蔵の商品と違って、温度管理の必要がないのでいろいろな場所で扱いやすい。缶詰だと中の汁や容器を捨てるのに手間がかかりますが、プラスチック容器だけならゴミとしての出すのも簡単です。出張帰りの人がお土産屋さんでサンマの昆布巻きを買って帰る、なんてことになるとうれしいですね」



半自動パックシーラー機により包装されたサンマの昆布巻き  
(3切れ入り)



サンマの昆布巻きの切り口の見える包装紙

半自動パックシーラー機を使った新商品は、デパートなどで販売されました。取引先からは『商品ラインナップ』を増やしてみてもどうかと提案されるなど、反響もあるといいます。また、半自動パックシーラーの他に、作業の省人化のためマルチスライサーを導入。これまで8人体制で作っていたものを、6人体制で作れるようになったといいます。

## 「おふくろの味」を守りながら新展開を考えていく

工場併設の「歌津小太郎」の直営店を覗くと、作業服を着た女性がサンマの昆布巻きの試食をすすめてきました。その女性は千葉さんの母、千葉あさ子さん。あささんは、すべての商品の味付けを決定しているキーパーソン。歌津小太郎ブランドの味はまさしく「おふくろの味」だったのです。この味で育った千葉さんは、今後の展開を次のように語ります。

**千葉さん**「これまでの作り方、売り方の基本的な部分を変えようとは考えていません。ただし、市場のニーズはしっかりと聞いていくつもりです。お客さまの意見が入っていないと、商品としての魅力も弱まってしまうので、ニーズを捉えた新しい柱として常温品を展開していこうと考えています」

その一つとして考えているのが、サンマの昆布巻きのような食べきりサイズの新製品。プラスチック容器の常温保存を可能にする半自動パックシーラー機を使うことで、引き続き新製品で販路を広げることを狙います。

**千葉さん**「新しい人材の確保など、ソフト面での課題も多く残っています。全部やるのは大変といえば大変。でも震災を思えばそんなに大変なこととは思わない。楽しいと思えば、何をやっても楽しいですよ」



自慢のサンマの昆布巻きを持って、母・あさ子さんと



有限会社橋本水産食品（歌津小太郎）

〒988-0451 宮城県本吉郡南三陸町歌津管の浜 55-1

自社製品：さんま昆布巻、ほや醤油漬、塩うに、めかぶ漬、ほか

# 真夜中 11 時半の事業継続宣言から 8 年、 新製品で空白埋める

株式会社二印大島水産

**小山さん**「明日からみんな散り散りになりますけど、会社のほうはどうなるんですか？」

あまりの寒さで寝ることもできず、避難所のストーブの前で一緒に暖を取っていた従業員を代表し、統括部長の小山光宏さんからそう聞かれた二印大島水産（宮城県気仙沼市）社長の大島忠俊さんは、迷うことなくこう答えました。



二印大島水産社長の大島忠俊さん

**大島さん**「やるよ」

2011 年 3 月 11 日、日付も変わろうとしていた午後 11 時半ごろのことでした。夜は深まっているというのに、街は暗くなりませんでした。赤く燃え上がる火の手が、二印大島水産の工場の近くまで迫っている様子が見えました。

**大島さん**「ちょうど風向きが変わったので、延焼はないだろうと思いました。とはいえ周りが燃えているので安心はできませんでしたけどね」

二印大島水産では震災当時、気仙沼市弁天町内にある 4 つの工場に、110 人ほどの従業員が勤めていました。地震が発生した後、従業員は統括部長の小山さんの的確な判断により高台の気仙沼中学校に避難して無事でしたが、工場はすべて津波にのみこまれてしまいました。

**大島さん**「翌朝、本社工場のほうを見ると、建物が残っているのが確認できましたが、中はダメになっているだろうなと思いました」

## 「早急な支払い」で事業継続の意思表示

震災から 2 日後、二印大島水産総務部部長（事務長）春日広幸さんは、他の従業員とともに本社工場 2 階の事務所の様子を見に行きました。

**春日さん**「瓦礫をかき分け、はしごを使って屋根伝いに 2 階の事務所に上がりました。先に中を見てきた従業員が、事務所が残っていると言うんで驚きました」

4 つの工場すべてが全壊し、自社・委託先冷蔵庫の 800 トン近い冷凍サンマ・船凍鮪などの原料

が全損する大きな被害がありましたが、本社工場2階の事務所は無事でした。あと30センチ、階段一つ分というところで津波を被らずに済んだのです。パソコンと資料が無事であることを確認した春日さんは、避難所で待つ大島さんにそのことを報告しました。

**春日さん**「社長は『先に支払い処理をする』と判断しました。気仙沼の銀行は被災していたので、現金をおろすために内陸部の銀行まで社長とともに車を走らせました。まずは社員に11日までの給料を、そして片付けを手伝ってくれた人に御礼を支払いました」



二印大島水産総務部部长（事務長）春日広幸さん

支払いをしたのは従業員に対してだけではありませんでした。原料を購入していた取引先にも支払いを済ませたのです。被災直後にもかかわらず支払いがあったことに、取引先からは驚かれたようですが、社長の大島さんによれば、「それは復興の決意の表れでもあった」のだそうです。

その決意通り、二印大島水産は6月28日、生鮮カツオの出荷から仕事を再開させます。その頃はまだ、周辺の瓦礫もまだ撤去されておらず、地盤沈下により大潮で冠水するような状態でした。それでも8月には海から離れた山沿いの場所に仮工場が完成し、50人近くの従業員も再雇用されました。現在は、2015年に仮工場の隣地に建てられた新しい本社工場で加工を行っています。また、震災当時の本社工場は一部修復工事を行い、鮮魚出荷の拠点としています。

## 高い衛生管理基準が求められるマグロのたたきがヒット

1918年（大正7年）に、大島さんの祖父が創業した二印大島水産。創業当時は鮮魚仲買業を専門としていましたが、平成に入ってから加工も手がけるようになりました。

**大島さん**「1970年代のオイルショック、200海里水域制限、それに伴う減船の影響もあって、鮮魚仲買業が先細っていくことは明らかでした。そこで私たちも加工をしていこうということになって、マグロ、カツオ、サンマ、メカジキなど、気仙沼に揚がる魚で切り身加工を始めました。当時の気仙沼は日本一マグロが揚がる港で、その頃からうちはマグロ加工が得意分野でした。魚の水揚げが減って厳しい時代となりましたが、そんな中で始めたマグロのたたきがヒットし、1996年にはHACCP対応の第2食品工場が完成しました」

マグロのたたきは、とろみを出す加工段階で菌の入るリスクがあるため、厳しい衛生管理が求められますが、たまたま受けた抜き打ち検査で図らずも同社の衛生管理の品質の高さが証明されたといいます。

**大島さん**「第2食品工場が完成した当時、大阪・堺市で病原性大腸菌O157による集団食中毒が発生し、各地で衛生面の問題がクローズアップされました。当社も抜き打ち検査を受けましたが、工場は気仙沼地域HACCPを取得していたほか、検査室でも毎日検査をしていたので、

もともと衛生管理状態がよかった。そのことが証明されてから、東京方面からの注文が増えていきました」

前述の通り、工場は津波により全壊しましたが、その衛生管理のレベルの高さは現在の新工場にも引き継がれています。しかしまだ、以前のような活況には戻っていないようです。生産が伸び悩む要因は2つあるといいます。

**大島さん**「一つは従業員の高齢化です。人手不足で、なかなか若者が入ってきません。もう一つの理由は原料高。世界中でマグロが食べられるようになって、マグロの魚価が上がっているんです」



震災後に建てられた新工場でも高い衛生管理基準を設けている

## マグロ肉に合った充填機で効率アップと品質維持を実現

人手不足、新製品開発といった課題に対応するため、二印大島水産は販路回復取組支援事業の助成金を活用し、新しい機材を導入しました。

**春日さん**「マグロのたたきをパック詰めするための充填機を新たに導入しました。従来は、ハムやソーセージにも使われる外国製の充填機を使っていましたが、マグロ肉を扱うには押したり引いたりする力が強く、マグロの魚種によっては変色してしまう問題がありました。お客さまから、『粒の粗いものが欲しい』『手造り感のあるものが欲しい』という要望があった際には手作業で詰めていましたが、今回の機械は手作業のような品質で効率よく生産することができています」



手作業のように丁寧に、手作業よりもスピーディーな充填機

この他にも、作業の効率化を進めるために、自動包装機、自動上下貼機、ワゴンバケットなどを導入しました。



マグロの切り落としパックをラッピングする自動包装機



パックの上面と下面、同時にラベルを貼る自動上下貼機

新しい機材による生産効率の向上が、「マグロのトマトバジル味」「もっちり食感マグロ切り落とし」といった新製品の誕生にもつながりました。マグロ加工品は大手企業も手がけるジャンルのため競争が厳しく、二印大島水産は今後も引き続きオリジナル製品の開発が販路回復の鍵となっています。

## 生産量を20%アップさせて8年のブランクを埋めていく

**大島さん**「震災後もさまざまな試練がありました。特に見つかったのが、まだ仮工場で生産をしていた頃の急激な円安です。うちは国産のマグロ以外にも、東南アジアや台湾からバチマグロ、キハダマグロを輸入していますが、それらが円安による原料高となってしまった」

その後も原料不足などに悩まされている二印大島水産にとっては、先ほどの販路回復取組支援事業が大きな助けになったといいます。

**大島さん**「震災直後は主に工場再建の支援をしていただきましたが、震災では多くの機材も失っています。この支援事業のおかげで、我々が今、販路回復のために必要なものを購入することができました。感謝というほかありません」

当面の目標は生産量を20%アップさせること。原料不足などにより、震災後に立てた目標にはまだまだ到達していないものの、以前よりも見通しは明るくなったといいます。

**大島さん**「仮工場では狭い場所で生産していましたが、新しい工場、新しい機材が整備できたことで、ようやく新製品を作っていく体制が整いました。ここから販路を回復させていくためには、地道な営業活動が大切。8年のブランク埋めるために、いい商品開発、メニュー提案を続けていきたいですね」



株式会社二印大島水産

〒988-0826 宮城県気仙沼市百目木91-2

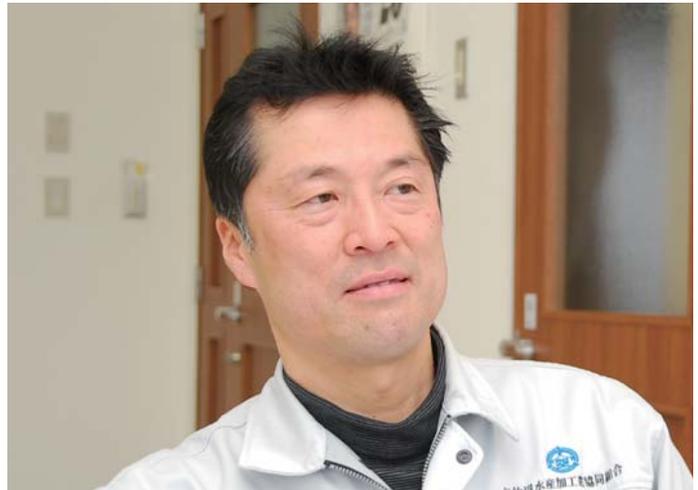
自社製品：マグロのたたき、マグロの切り落とし、ほか

# 大口注文にも対応、3トン車が4トン車になって輸送能力が4倍に？

気仙沼水産加工業協同組合

1969年（昭和44年）に83事業者（個人72，法人11）が集まり設立された気仙沼水産加工業協同組合（宮城県気仙沼市）。当初の目的は、すり身加工だったといいます。同組合総務部長の小野寺尚光さんが解説します。

**小野寺さん**「組合の設立当時は、遠洋漁業がまだ盛んだった時代で、気仙沼にも北洋の助宗タラを取ってくる船がたくさん入ってきたそうです。その船主や水産加工業者が集まって、取ってきた助宗タラを陸上の工場ですり身加工して販売することを目的に当組合が設立されました。しかし1970年代後半の200海里規制により助宗タラの水揚げ量が激減しました。現在私どもでは、助宗タラのすり身加工事業は行っておりません」



気仙沼水産加工業協同組合・総務部長の小野寺尚光さん

現在の主要な事業は2つあるといいます。一つは購買事業、もう一つは冷凍保管事業です。購買事業とは、組合員への資材や石油類の販売のほか、気仙沼に水揚げされる魚を市場で買い付けて、組合の工場サイズ選別、箱詰め、凍結を行い、冷凍保管後、出荷するものです。魚の買い付けは小野寺さんが担当しています。冷凍保管事業とは、組合員等から委託され、原料や製品などを組合の冷蔵工場で保管する事業です。

**小野寺さん**「購買事業では、サンマ、サバ、カツオ、ビンチョウマグロ、イワシなど、気仙沼で取れる魚介類全般を扱っています。以前は組合員が買付したものを委託されて選別機で選別し、冷凍保管することが多かったのですが、現在は組合が主体となって買付し、冷凍保管することが多くなっています。選別にはローラー選別機とコンピューター選別機を組み合わせ使っています。選別後は冷凍保存して、組合員及び員外の水産加工業者に原料として販売しています」



1グラム単位で計量できるコンピューター選別機

## 「建物が残っていた！」と思ったのもつかの間……

東日本大震災当日、気仙沼水産加工業協同組合の工場にいた10人ほどの職員は、すぐに裏山や市内陸部に避難し、全員無事でした。

**小野寺さん**「私は市内の別の場所にいましたが、ものすごい揺れだったので、これは津波が来るだろうな、と思いました。工場の様子を見に行っただのは、地震から2日後のことでした。川沿いで津波の被害が大きかった地区ですが、工場に近づくと、周辺でうちの工場だけ建物が残っているのが見えました。でも奇跡的だと思ったのもつかの間。私が最初に見たのは建物の側面で、その奥の部分はごっそりと消失していたんです」



旧本社工場の建物は津波により全体の5分の4が消失した

さらに、川を隔てた場所にあったもう一つの冷蔵工場は、震災から3カ月後の6月に、片付け作業中にバーナーの火花が防熱剤に引火して全焼。現在は更地となっています。本社工場は震災後に建て替えましたが、もう一つの冷蔵工場については今のところ、建て直す目途は立っていないといえます。

**小野寺さん**「組合のオフィス機能は、当時の役員との知り合いの会社のスペースを借りて3月に開設していました。そこでしばらく事務作業のみを行い、翌年5月に、仮設の水産団地に5トンの凍結庫と100トンの保管庫を建てて、小規模ながらに組合事業を再開しました。現在の本社工場が建ったのは2013年8月のことです」

## 大口注文への対応用に冷凍ボックス、冷凍パン、トラックを購入

震災前、4,800トンあった冷凍保管能力は、冷蔵工場がなくなったことにより現在の本社工場の2,600トンまで落ちましたが、現状からすると大きさとしては十分なのだそうです。むしろ課題としてあったのは、一度に大量の凍結ができるようにすること。しかし、そのためには資材が足りないため、販路回復取組支援事業の助成金を活用して冷凍ボックスや冷凍パンを新たに購入しました。

**小野寺さん**「凍結する量が増えてきて、だんだんと凍結にも時間がかかるようになってきました。これまでは朝仕入れたものを、選別してから凍結させても翌朝には凍結が完了していました。量が増えたことで朝になっても凍結が完了せず、午前10時とか11時頃に完了となってしまいます。しかし、それだとその日の入荷もあるので作業がどんどん遅れてしまうんですね。大手から注文を取るには量をこなせないといけません。



量をこなすためには2日分の冷凍パンと冷凍ボックスが必要



冷凍ボックスで凍結し、保管中のカツオ

量をこなすために必要な資材である冷凍ボックス、冷凍パンを2日分購入したところ、量をこなせるようになり、作業効率もよくなりました」

さらに、配送用のトラックも必要となっていました。ある程度のロットを運べないと、量を必要とする業者からそもそも注文が来ないという実情があったのです。

**小野寺さん**「4トン車のウイングトラックについても、助成金を活用して導入しました。中は防熱仕様になっています。だいたい1時間以内の場所に運んでいくので、保冷機能としては十分です。これまで使っていた3トン車は車幅が狭く、パレットが2つしか載せられませんでした。新しいトラックは車幅があるので8つ載せられるようになりました。実質的な輸送能力としては4倍になりました」



気仙沼近郊を走るにはちょうどいい大きさで輸送力もある

## 設立 50 周年、節目の年は積極アピールの年に

2019 年、気仙沼水産加工業協同組合は設立 50 周年を迎えます。

**小野寺さん**「これまで 50 年、山あり谷ありでしたが、これからも組合員となっている企業の皆さんの仕事の下支えができるようにしたい。設立当初、83 事業者を数えた組合員も、現在は約半分の 40 事業者。私たちとしては、規模を大きくするのではなく、この規模を維持しながら、利用してもらい頻度を上げてもらえるように努力していきたいと思います」

昨年は新しい冷凍用の資材を用意したところに、ちょうどタイミングよく、魚が多く入ってきたのだそうです。これまでの冷凍能力だったら、魚を多く買えなかったかもしれません。商機を逃さないために、冷凍作業の効率向上、配送能力の向上は必須だったのでしょう。

大口注文にも応えられる体制を整えたことで、「得意先に対するアピール、積極的な営業を展開していきたい」と、気づけば同組合職員の中で最長キャリア（2004 年入組）となっていた小野寺さんは意気込みます。



### 気仙沼水産加工業協同組合

〒 988-0103 宮城県気仙沼市赤岩港 29-5

自社製品：サンマ、サバ、カツオなどの冷凍原料

# 県外から目指す、ふるさと相馬での 「3度目の再スタート」

いちまる水産有限会社

社名の由来は、創業者の今野里茂さんが漁師時代に乗っていた船の名前。福島県相馬市の水産加工会社「いちまる」は、現在は宮城県名取市の閑上（ゆりあげ）地区にある水産加工団地の一角で工場を営んでいます。2代目社長の今野泰一（よしかつ）さんは、同社の沿革を次のように説明します。



いちまる水産2代目社長の今野泰一さん

**今野さん**「父は船から降りた当初、鮮魚の仕事をしていました。水産加工の仕事をしたのは、私が小学生頃のことです。コウナゴの天日干しから始めて、現在はシラスやサケ、タコなども加工しています」

現在、里茂さんはいちまるの経営を引退していますが、水揚げが盛んな時期になると漁師の血が騒ぐのか、「魚に触りたい」と言って、孫たちと一緒に暮らしている石川県金沢市から東北に戻ってくるのだそうです。

なぜ、相馬市のいちまるが隣県の水産加工団地に工場を構えているのか。そしてなぜ、今野さんの家族が遠く離れた日本海側の石川県に住んでいるのか。それには複雑な事情があります。

**今野さん**「当社の本社があった相馬市の磯辺地区は、震災の津波により高台以外は壊滅的ともいえる被害を受けました。市内2カ所の工場も全壊し、6キロ先まで冷凍コンテナが流されました。工場だけでなく自宅も失い、私たち家族は行くところがありませんでした。そこに原発事故も重なって、再建の見通しも立てられない。そんな時に、石川県金沢市でお世話になっていた方から、『うちの工場を使ったら?』とお話をいただき、一家で一時的に移住することにしました」

今野さんは18歳から20歳の間、金沢市で修業をしていたそうです。その後、相馬に戻ってからも、金沢の業者とは仕事を通じて関係が続いていました。



相馬から金沢へ、その後閑上に移設されたドラム式のタコみ機

**今野さん**「震災当時、当社にはパートを含めて30人ほどの従業員がいました。私が金沢で仕事を再

開するというと、5人が付いてきてくれました。タコを茹でる釜とドラム式のタコもみ機も被災しましたが、修理をすれば使えそうだったので金沢へ持っていきました。幸い金沢は工業が発達している地域なので、部品はすぐに揃って修理ができました。いろいろな方からの支援により、2011年6月には金沢で仕事を再開することができました」

## アクセス至便の開上新工場から2度目の再出発

相馬市から北へ45キロ。仙台平野の海寄りに位置する開上地区は、近くに高台や高い建物が少なかったこともあり、東日本大震災の津波では700人以上が犠牲となりました。現在、開上地区には新しい住宅も建ち始めているようですが、至るところで工事が続いています。

今野さんが開上地区の加工団地に進出を打診されたのは2014年夏のこと。金沢で仕事は続けていたものの、以前ほどの規模には遠く及ばず、子供たちも見知らぬ土地での生活に慣れるまで時間がかかっていたといいます。いつか相馬に戻ろうと考えていた今野さんは、相馬に近い開上に工場を建てることを決意しました。



開上地区につくられた慰霊碑。  
高さは地区を襲った津波と同じ8.4メートル

**今野さん**「開上の魚市場に近いだけでなく、高速道路、飛行場、新幹線停車駅にもアクセスしやすい。ビジネスをするうえでは好立地です。開上と相馬では水揚げされる魚種も異なるので、両方の魚を使えるメリットも活かせます」

2016年11月、いちまる水産は震災後、開上地区で2度目の再スタートを切りました。震災前も震災後も、扱っている魚種は基本的に同じ。しかし加工技術や作業効率については、これまでと同じわけにはいかない事情がありました。

## 少人数でも品質を維持するために色彩選別機などを導入

いちまるの現在の大きな課題は、他社と同様、労働力不足です。募集しても人が集まらない状況の中、少人数でも品質を落とさないようにするため、そしてより加工度を高めるため、今野さんは販路回復取組支援事業の助成金を活用して色彩選別機、フードスライサー、サバの骨抜き機を導入しました。

色彩選別機は、いちまるの主力であるコウナゴ、シラスの加工品の品質をより高めるための機械。以前は風力選別機と目視で不純物を除去していましたが、色彩選別機の導入でより精度の高い異物除去が可能になりました。コウナゴやシラスの加工品には、小さ



高速で正確に異物を除去する色彩選別機



選別後に箱詰めされるシラス干し

なエビや小魚などが混ざることがありますが、他の魚が混ざっていると市場で売れる単価が下がってしまいます。高度な選別をすることで、単価アップにつながるのです。



タコを薄くスライスするフードスライサーは2台導入



サバの骨抜き機を使うには、大型サイズのサバが必要だという

フードスライサーはタコを2ミリほどにスライスする機

械。いちまるではタコを刺身用にカットして出荷しています。タコは今野さんが社長になってから扱い始めた、思い入れの強い魚種の一つ。今後は酢ダコのほか、「噛む力が弱くなったけどタコを食べたい」という高齢者に声に応じて柔らか煮をつくるなど、多様な展開を考えているようです。サバの骨抜き機は骨抜き作業の効率を高める機械ですが、今年は水揚げされているサバが小さく、使用する機会が多くなかったようです。しかし骨抜きサバ自体の注文はあり、サバの大きさをえ戻ればこの機械の出番がやって来ます。

## 10年以内に実現させたい相馬・閑上の2工場体制

震災以降、相馬市にある本社跡地はさら地のままで、現在は資材置き場として貸しているようですが、今野さんはこの土地を売るつもりはないといいます。

**今野さん**「原発事故の風評被害はすぐにはなくなることはないと思いますが、なくなればすぐにでも相馬で再開したいという気持ちです。10年以内にまたに本社工場を建てたいという目標はありますが、まずは閑上で足もとを固めておきたい」

それまでにやるべきことは、震災前より減少した売上げを元に回復させておくこと。業務用が中心となっている現在の加工業務において、どれだけ自社製品を増やしていけるかが鍵だ、と今野さんはいいます。

**今野さん**「働く主婦が増えているので、レトルト製品など調理が簡単な製品をつくりたいと考えています。シラスご飯のもとやタコ飯のもと、そういったものなら当社のノウハウも活かせます」

現在、15人ほどいる従業員のうち、7人が相馬から閑上工場に通勤しています。将来的には相馬と閑上との2工場体制というプランもあるそうです。

**今野さん**「子供の高校入学に合わせて、石川に残っている両親と子供がもうすぐこちらに戻ってくるんです。それまでには会社を軌道に乗せておきたいですね」



### いちまる水産有限会社

(本社) 〒979-2501 福島県相馬市磯部字大洲 17  
 (名取支社) 〒981-1213 宮城県名取市閑上 4-177-1  
 自社製品：コウナゴ、シラス、サケ、タコなどの加工品

# 海水浴場も再開した相馬で、 好漁のコウナゴから立ち上がる

株式会社マル六佐藤水産

**佐藤さん**「最初は消防団が『4メートル!』と言って回っていた。その時は正直、何を言ってるんだ、と思って聞き流していましたが。でもそのうち『7メートル!』『10メートル!』となって、自分たちも逃げないわけにはいけなくなりました」

相馬港近くのマル六佐藤水産（福島県相馬市）の工場には、津波が来る直前まで、社長の佐藤喜成さんと奥さん、従業員2人が残っていました。大きな地震の後、従業員らには帰宅を指示したものの、まさか大きな津波が来るとは思っていなかったのです。消防団の呼びかけにあわてて、佐藤さんたちは何も持たずに近くの山へ逃げました。



マル六佐藤水産社長の佐藤喜成さん

**佐藤さん**「津波で目の前に人が流されてきたので、木のツルを使って3人ほど引き上げました。この辺りは津波の被害が大きく、うちの工場も大型の自動釜以外はすべて流されました」

少し高い場所にあるマル六佐藤水産の工場でも、4メートル以上が浸水しました。その夜、津波が引いてからは家族全員が集まり、今後のことが話し合われました。

**佐藤さん**「地元で働いていた息子が『原発は爆発する』と言うので、家族で福島から離れることにしました。山形、新潟、神戸と親戚などを頼って移動し、長崎を目指しました。当時は長崎にタコの工場を持っていたので、そこに行けば何とかなるだろうと思いました」

しかし佐藤さんは、地元の買受人組合の組合長という立場でもあり、相馬に戻らなければなりません。今後も仕事を続けるかどうか、組合の中で意思確認をしたところ、続ける意思を示したのは11社中2社。震災から2年後、佐藤さんは相馬で仕事を再開しましたが、15人ほどいた従業員はそこにはいませんでした。



工場の天井近く（4メートル64センチ）まで水位が達した

**佐藤さん**「男性従業員はみんな退職しました。彼らも生活があるので、こちらの都合で再開するまで待つてほしいとも言えない。最初は一人でしたが、組合の仲間と協働して、タコ、ツブ貝、コウナゴの加工から始めました」

## 加工の中心はコウナゴ、シラスとタコ

マル六佐藤水産の創業は1950年（昭和25年）。屋号の「マル六」は、創業者である佐藤さんの祖父・六郎さんの代から使っているものです。

**佐藤さん**「屋号の由来は祖父の名前だと思うんですけど、父（現会長の環（たまき）さん）に由来を聞いても違うという。それ以外、思い浮かばないんですが（笑）。父は89歳になりますが、どこも悪いところがなく、『来るな』と言っても市場に来るくらいに元気です」

主に鮮魚と、コウナゴ・シラスなどの加工品を扱う同社。佐藤さんが社長になる25年前までは鮮魚が中心でしたが、その後は徐々に加工にシフトし、現在は全体の7割ほどを加工品が占めています。

**佐藤さん**「コウナゴは父が社長を務めていた頃から扱っています。自動釜を導入したのも、この辺りではうちが一番早かったんです。今年はコウナゴが全国的に不漁だった中、相馬では震災前でもないほどの好漁でした。漁獲量が少ないと値段も高騰するので、その分今年は良かったです」

コウナゴ、シラスを加工したちりめんの佃煮は、自社ブランド「まるろくの釜炊き」としても販売。簡単料理レシピなどを作り、販売促進にも力を入れています。



津波にも耐えた自動釜は修理をして現在も使用

その他にはタコも同社では長い歴史があります。前述の通り、30年以上も前から遠く離れた長崎にもタコの加工場を構えていました。

**佐藤さん**「長崎では、私が30歳の時から32年間タコの加工をやりました。毎年4月から8月は長崎へ行っていましたが、水揚げ量の低下のほか現地での事情もあって、長崎の加工場は最近やめました。でも今も相馬ではタコを続けています。原料高の傾向はありますが、この辺りでもヤナギダコやミズダコが揚がるので、酢だこ、煮だこを作っています」



冷凍庫で保管されている「煮だこ」

## 風力選別機で目視で取りきれない不純物を除去

昨今の原料不足、人手不足に対応して販路拡大へとつなげるため、佐藤水産では販路回復取組支援事業の助成金を活用して風力選別機を導入しました。

コウナゴやシラスといった小さな魚の加工品には羽毛などの小



小魚製品の品質管理には欠かせない風力選別機

さな不純物が混入しやすく、それを人間が目視だけで取り除くのには限界があります。風力選別機は小さい不純物を取れるように、下から風を吹き上げて、上から不純物を吸い上げる機械です。

**佐藤さん**「大きい不純物は今も目視で対応していますが、小さいものは機械で取れるようになったので作業がだいぶ楽になりました」

人手不足の中、これから従業員が高齢化していくことを考えれば、作業負担の軽減も重要な課題。風力選別機は安全な製品づくりと、従業員の負担軽減の両面に寄与しているようです。

## 明るい話題もあるが長引く風評被害に四苦八苦

原発事故の影響が大きい福島県の漁業は、安全が確認された魚種から段階的に出荷制限が解除されています。また2018年7月には、佐藤水産の工場からすぐ近くにある相馬原釜海水浴場が、震災後初めて海開きをしました。

こうして復興前の状況を取り戻しつつある福島県ですが、風評被害は今なお続いています。水産加工業者の経営においても、風評被害が最大のネックとなっています。



2010年夏以来、8年ぶりに再開した  
原釜尾浜海水浴場

**佐藤さん**「今はまだ、福島の魚は売れにくく、当社の売り上げも震災前の半分ほどしかありません。風評被害はしばらく続く問題ですが、まずは震災前の水準まで売り上げを戻すことを第一に考えています」

そのためにはコウナゴ、シラスをメインに、加工の割合を高めていく必要がありますが、福島県の漁船は試験操業中のため、水揚げが少ない状況が続いています。

**佐藤さん**「加工の立場とすれば、もうちょっと水揚げを増やしてもらいたいところです。今年はコウナゴが好漁でしたが、他の魚種もある程度の水揚げがないと、原料価格が上がって加工も難しくなってしまう。震災前に近い数量を水揚げしてもらえれば、加工業者もある程度は何とかやっていけるので、お願いはしていきたいと思っています」

長年培ってきた加工技術には自信がある。佐藤さんは、地元の魚市場に以前のような活況が戻ってくる日を待ち望んでいます。



株式会社マル六佐藤水産

〒976-0022

福島県相馬市尾浜二合田 88

自社製品：コウナゴ・シラスの佃煮、煮ダコ、各種鮮魚

## 2本の生産ラインで「風評被害払拭」と「売上倍増」のダブル効果

株式会社マルリフーズ

**稲村さん**「ここ、肉眼では見えにくいんですが、リングのまわりに0.15ミリの隙間があるんです。この下にあるバキューム装置が、この隙間から“0.15ミリ以下の原料”だけを吸い取って、異物となる0.15ミリ以上のものを通さない仕組みになっています」

そう話すのは、福島県相馬市のマルリフーズ社長、稲村利公さん。稲村さんの言う「0.15ミリ以下の原料」とは、アオサノリのこと。この機械はアオサノリの原料から異物を除去するためのもので、同社製品の品質の鍵を握っています。



稲村利公さん。祖父から三代続けて名前には「利」が付く

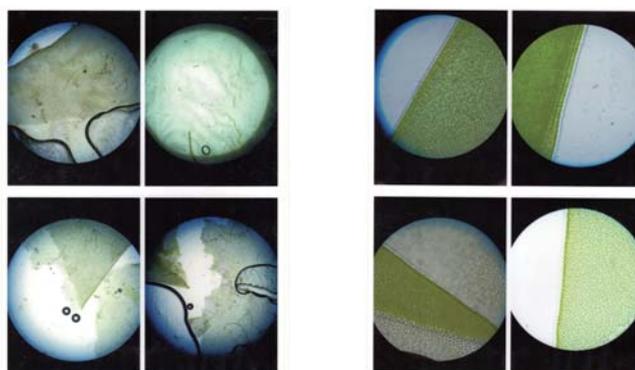
**稲村さん**「当社の異物除去技術は、業界でトップクラスの評価をいただいています。大手外食チェーン、スーパー、学校給食や病院などが主な取引先です」

海から取ってきたアオサノリには、食べられない海藻や鳥の羽などの異物が混入していることがあります。それらは肉眼でも確認できますが、実際には目に見えないほど小さなケイ藻や泥なども付いています。小さな異物をどれだけ除去できるかが加工会社の技術の見せどころとなりますが、マルリフーズが異物除去を行った製品は、顕微鏡で見ても異物は確認されません。



0.15 ミリ以上の異物はリングのまわりの隙間を通過できない

顕微鏡写真（マルリフーズ提供）



異物除去前

異物除去後のアオサノリ

## 風評被害を心配する顧客に対応すべく「別ライン」を設置

マルリフーズでのアオサノリの異物を除去する工程は、大まかに次の通りです。

- ① 洗浄タンクに原料を入れて攪拌。目に見える異物（小エビや砂など）を除去
- ② ブラッシング洗浄でさらに異物を除去
- ③ 原料を0.15ミリのリングの隙間を通して小さな異物を除去
- ④ ブラッシング洗浄（2回目）
- ⑤ 目視で最終チェック、アオサノリ以外の海藻類などを除去



アオサノリを洗浄し、異物を除去するライン

このような工程でラインが組まれています。実はマルリフーズには同じラインが2つあります。それはなぜでしょうか？

**稲村さん**「当社では、地元の松川浦産の原料と、愛知県産の原料を扱っています。原発事故の影響で、福島県産と他府県産のものを同じラインで扱うことに不安があるお客さまがまだ多く、売上を回復させるためには2つのラインに分ける必要がありました。もちろんうちでは放射線検査もしていますし、製造日誌も付けているので、安心して製品を使っていただけます。それでも心配だというお客さまには工場も見せていただいています。皆さん『これなら大丈夫』と納得して帰られます」

松川浦産のアオサノリを扱うラインは、販路回復取組支援事業の助成金を活用して導入された新しい機械によって構成されています。他府県産のラインと機能は同じですが、松川浦産のラインに導入された機械のほうが処理スピードが速く、1.5倍から2倍の処理能力があるといます。

**稲村さん**「2018年2月に、ようやく松川浦のアオサノリ漁が解禁となりました。愛知県産のものは冷凍のものを取り寄せていますが、松川浦産のものは生で入ってきます。それらを冷凍製品もしくは乾燥製品として出荷しています。2019年のシーズンは収穫量が増える見込みなので、処理能力の高いこの機械を使って、売り上げ倍増も狙えるのではないかと期待しています」



万葉集にもうたわれた松川浦では今も復興工事が続いている

## 工場を復旧させるも入ってくる原料がゼロに

マルリフーズの事務所の神棚を見上げると、木の色に変色している部分を確認できます。これは東日本大震災の津波による浸水の跡です。

**稲村さん**「地震があった後、念のため従業員を帰しましたが、まさか津波が来るとは思っ

いなかった所以我は一人で事務所に残っていました。津波が来た頃にはもう逃げ場を失ってしまい、私は事務所の中で津波にのまれました。周りのものにつかまって運よく無事でしたが、あと30センチ津波が高かったら助からなかったと思います」

津波が引いた後、稲村さんはしばらくの間、避難所や知人が経営する旅館で寝泊まりをしていました。被災した工場や事務所の片付けには3か月から4か月ほど費やし、建物の修復には約1年かかったといいます。

しかし、原発事故の影響はそれより長く、深刻なものでした。

**稲村さん**「震災前まで、相馬は全国有数のアオサノリの産地でした。しかし震災後、出荷がゼロになり、当社も仕事ができない状況に陥りました。他県の産地に原料を分けてもらえないかと頼んで回りましたが、断られるばかり。納品まで話が進んでいたにもかかわらず、土壇場で『やっぱりハンコ押せません』と話がひっくり返ることも何度かありました」

それでも愛知県の業者からまとまった原料を買わせてもらうことができたマルリフーズは、業務用加工から仕事を再開させ、徐々に生産量を増やしていきました。

## 安全を追求し消費者に安心を与える商品作りが、復興の礎となる

稲村さんがマルリフーズで働き始めたのは、44歳の時のこと。それまでは東京で水産加工とは縁のない業界で働いていました。

**稲村さん**「私は大学進学のため上京し、そのまま東京で働き続けていました。ところが父から戻ってくるようにと言われ、数年仕事を経験したのち、経営をバトンタッチしてもらいました」

他業種から入って来た稲村さんが最初に着手したのが、衛生面の強化でした。当時は今よりも衛生管理が厳しくない時代でしたが、これからは安全で消費者に安心を与える（安全・安心な）商品作りにシフトしていくべきだと早い段階で感じていたのです。



神棚に残る津波の痕跡。天井まであと数十センチという高さ



マルリフーズで製品化された愛知県産の乾燥アオサノリ

**稲村さん**「業者がうちに原料を売ってくれるのは、信用を積み重ねてきた結果。安全・安心な製品を出していることが、信用という宝になっています。今回の導入機器のおかげで、評価がさらに上がっているのを実感しています」

どこよりも異物除去にこだわっていると自負する稲村さんは、水産加工業界全体にも安全を広げたいといいます。



バック詰め作業も行われている工場内は衛生管理が徹底されている

**稲村さん**「うちはアオサノりに味を付けているわけではありません。だから売りと言えば、安全・安心な良いものを作っていくということ。これしかありません。風評被害は今も続いています。自分たちだけでなく、業界全体が安全の面でレベルアップしていけるよう行動していきたい。それが被災地を早く復興させることにもつながると思います」



**株式会社マルリフーズ**

〒976-0025 福島県相馬市岩子字坂脇 77  
自社製品：あおさのり（冷凍製品・乾燥製品）

# 孫の送迎と会長職を両立させながら こだわる仕入れ値と利益率

株式会社丸仁水産

ネット通販で自社製品を販売する水産加工会社が増える中、「うちはそういうことはやらない」ときっぱり言う丸仁水産（福島県相馬市）会長の高力秀明さん。時代に逆行しているようにも聞こえますが、それには明確な理由がありました。

**高力さん**「契約を結んでいるお客さんに確実に製品を出荷できるようにしたいから、ネット通販には手を出さないようにしているんです。『在庫がないので出せません』という状況にはしたくないので」



丸仁水産会長の高力秀明さん。社名は長男で社長の仁秀さんが由来

丸仁水産では前浜で取れる魚を仕入れて、鮮魚として、あるいは加工品して出荷しています。加工の得意分野は干物と天ぷら商材。もともと鮮魚中心の業態でしたが、市場に加工品を出荷しているうちに業者から『大量に作ってくれないか』と声が掛かり、加工品の割合も増えていったのだそうです。

**高力さん**「注文を受けるたびに、加工の技術や知識を吸収していきました。注文が安定してきたのは、単価のこともあると思います。うちは魚価が高い時は買わない。『今日はこれを買う』と決めずに市場に行き、原料が安ければ買うということを徹底して、他社があまり扱わないものを買っているのです、製品単価を抑えることができています」



市場の仕入れは長男に任せているが時折顔を出す（相馬原釜地方卸売市場で）

## 親子で方向性を探るため「市場巡礼」と「2時間ミーティング」

高力さんは水産業界で40年ほどのキャリアがありますが、丸仁水産の創業は2007年。会社としての歴史はそれほど長いわけではありません。

**高力さん**「私の実家はもともと鮮魚を扱う会社を営んでいましたが、会社を畳むことになりました。一家が路頭に迷う中、今後のことを息子と二人で話し合いました。私はまだ魚屋を続けたかったし、息子も『一緒に働きたい』と言ってくれた。そこで20代だった息子を社長に立てて、会社を立ち上げました」

その時はまだ、具体的に何をやるかも決めていなかったという高力さん親子。名古屋、横浜、東京の市場を見て回る中で、買った魚を箱詰めして市場に出荷する仕事なら後発でもやっていけそうだと考え、奥さんも一緒になって三人で仕事を始めました。

**高力さん**「魚を買いすぎてしまい、親子で夜通し箱詰め作業をすることもありました。でも当時は、やればやるだけ結果が出たので面白かった。今は容器や運賃、人件費などが高くなったので、利益率を確保するために加工の割合を増やしてきていますが、まだまだ鮮魚の仕事も続けていきたい。私は基本的に、社長である息子がやることには口を出さないようにしていますが、毎晩、結果報告だけはさせるようにしています。そして相談にも乗っている。みっちり2時間ミーティング。夜12時を回ることも珍しくないですよ」

深夜の親子ミーティングは、「俺の楽しみでもある」と高力さん。現在は経営だけでなく、地元の水産関係の会合の出席なども仁秀さんに任せているのだそうです。

創業時の苦労をともにした高力さん一家ですが、従業員が50人ほどにまで増えたところで、今度は東日本大震災の津波被害に見舞われました。

**高力さん**「工場には3メートルから4メートルほどの津波が来ていました。従業員は全員高台に避難させていたので無事でしたが、工場は建物の大部分が津波で崩壊し、柱だけ残りました」

高力さんは家族とともに半年から1年ほど内陸の福島市に避難し、2014年から15年頃にかけて、工場を復旧しました。工場は海の目の前にあるため地盤がゆるく、床から水が湧いてきたため、土間も打ち直したそうです。



丸仁水産の工場のすぐ目の前に松川浦が広がっている

## タコの生産能力を5倍に高めたタコ洗い機と煮釜

工場の復旧後は新しい機械を購入し、販路開拓や人手不足対策にも力を入れている丸仁水産。しかし、震災前の売上を回復するためには、さらなる付加価値付が必要なことから、販路回復取組支援事業の助成金を活用して省人化等の機器を導入した。タコ洗い機やボイラー、ステンレス製の煮釜などは、タコやツブ貝のボイル加工で活躍する機械です。煮ダコは従来に比べて、同じ人手でも5倍ほど作れるようになったといいます。

**高力さん**「カレイなどの干物を加工するための乾燥機も新たに導入しました。これまでは天日干しだけで作っていましたが、これからは天候に左右されずに干物加工ができます」

干物はまだ試作段階ですが、乾燥機による干物加工でもうまみ成分が十分に引き出されていることが確認できたため、これから本格的な製品開発に着手するのだそうです。



ボイル前にタコのぬめりを取るためのタコ洗い機



ボイル加工用のステンレス製煮釜



干物用乾燥機

## 機械に振り回されない、利益率にこだわる

**高力さん**「幼稚園から高校生まで、6人の孫のお迎えの仕事があります。買い物に行って夕食も作りますよ。今どきのイクメンです（笑）。海や公園に連れて行くのも面白い。そのついでに、市場にあるうちの作業場の様子を見に行ったりね。息子夫婦も私の妻も帰りは深夜になるので、孫が寝るまで私が面倒を見ています」

実は高力さんも、若かった頃は夜中まで仕事をして、自分の子供の世話を親に任せていたそうです。今になって、「親に子供を育ててもらったんだな」と実感する毎日だとか。

**高力さん**「まだ震災からの回復途上ですが、機械が増えてきたおかげで、売り上げも年々上がっています。ただし息子にも言っているのは、利益率を下げないようにすること。機械があるからといって何でもかんでも買って加工するのではなく、原料単価が安い時に仕入れて、仕入れる魚がない時に加工作業をするというのが基本。機械には頼るが、機械に振り回されないということです」

あくまでも、「安いものが手に入り、世の中に安く提供できる」ということが原料を仕入れる際の大前提だという高力さん。今夜も社長との親子ミーティングで、そのことを再確認しているかもしれません。



相馬原釜魚市場併設の作業場。鮮魚は買ってすぐに箱詰めされる



機械化で実現した丸仁水産の真空パック製品



### 株式会社丸仁水産

〒976-0022 福島県相馬市尾浜字港町 2-57

自社製品：タコ、ツブ貝、干物製品ほか

# 高温スチームが可能にした高品質な商品をもっともっと広めたい

株式会社樫寅

樫寅の創業は明治20年代。創業当時は、那珂湊港でとれた魚の加工や、廻船問屋の仕事などを生業としていました。その後、那珂湊港の水揚げが伸び悩んだ時期に、輸入原料を加工する仕事に方針転換。現在は、蒸しタコを主力製品として製造しています。

**喜之さん**「創業時は、前浜のさんま、いわしなどを扱っていたと聞きます。廻船問屋の仕事の後、輸入したシシャモの加工や、びんちょうまぐろの輸出などをしていた時期もあり、蒸しタコに行きついたのは自分が小学生くらいの頃でした。今は蒸しタコが中心で、他に蒸しエビやイカ、カニなども扱っています」



株式会社樫寅代表取締役 樫村喜之氏

樫寅の蒸しタコには、製造過程に強いこだわりがあります。そのこだわりの1つが、タコの加工で酸化防止のために用いられることが多い亜硫酸塩やミョウバンなどの添加物を極力抑えること。添加物を抑えると、色の劣化などはどうしても進みやすくなりますが、それでも味へのこだわりを優先させているのです。

**喜之さん**「添加物を使うとキレイな色は出にくくなりますが、やはり添加物は使わない方がタコ本来の味がダイレクトに出て、絶対に美味しい。ミョウバンはタコの加工には必須という認識だったので、開発する前は絶対に無理だと思っていたのですが、2年かけて抜けるようになりました。その方法は一緒に開発してくれた会社が特許をとりました」

もう1つのこだわりが、高温の蒸し器の導入。通常の蒸し器では、水を沸騰させた蒸気で蒸しますが、樫寅のスチーマーは蒸気を集積してボイラーの電気で再加熱したもので蒸し上げます。通常の蒸気よりも温度の高い完全な気体にすることで、蒸し器内部の圧力が高まり、ほぼ無酸素の状態で蒸すことが可能になるのだそうです。

樫村喜之氏のご子息で、常務取締役の樫村穰氏は次のように説明します。

**穰さん**「普通の水蒸気は白っぽい湯気のような見た目ですが、ウチのスチーマーでは、もっと高温になるので完全にクリアな気体になります。無酸素に近い状態なので、表面に一気に火を入れ、その後、中



常務取締役樫村穰氏

をじっくり蒸せるのでジューシーになりますし、色の定着も普通の蒸し器より優れています。酸化を防げるこの蒸し器があるからこそ、酸化防止剤を抜くことも出来るのです」

実際に、出来たばかりの製品を試食させていただいたら、後味までえぐみがなく、強い甘味や旨味を感じることができました。本来、タコは旨味がそれほど強くないので、ジューシーさや旨味がここまで残るのは高温の蒸し器ならではのようです。また塩もみなどの下処理をしっかりしているため、噛み切れないことが多い北海道産の水タコも非常に柔らかく、楽に噛み切れ、美味しくいただきました。



北海道産の北海タコは特に甘味が強く、ジューシー

## 風評被害で失った販路を輸出の強化で補う準備を積極的に進めている

ひたちなか市でも高台にある樫寅の工場は、壁にヒビが入るなどの損壊はあったものの、津波の影響は受けず、震災の数日後には営業の再開ができていたのだそう。ただし、原発事故による風評被害の影響を大きく受けました。

**喜之さん**「電気は3日間くらい止まりましたが、電気が復旧した3日後くらいからは、すぐに仕事を始めました。市の水道はまだ復旧できていなかったけれど、自分達で給水設備を持っていたので、水も何とか大丈夫でした。ただ、その後の風評被害はきつかったです。原料は輸入ものだから大丈夫だけれど、茨城の加工ということで、どんな水を使っているのか心配されるお客様が多かったです」

顧客には、放射能検査の結果が毎日更新されていたひたちなか市の水道局のHPを案内し、信頼性のあるデータを提供したものの「拒否反応が強い人も多かった」のだそう。風評被害の影響で、震災後の売り上げは3割ほど減少。その後も失ってしまった販路を回復するのは難しかったそうです。国内だけでなく、当時、輸出をしていたタイとの取引も原発事故の影響でストップせざるを得ませんでした。

**穰さん**「輸出の売上規模自体は、当時それほど大きくなかったのですが、今後は、輸出の力が売り上げを戻すのは大変かもしれません。国内では、風評被害の影響はほとんどなくなりましたが、海外ではまだ輸入制限区域に入っている国も残っていますから」

それでも、今後、輸出は積極的に強化しようとしているところだそう。昨年、ベトナムのフードエキスポに出展した際も、樫寅のタコはかなりの好感触。現地からの引き合いも多く、輸出に関する申請が通り次第、新たな事業を開始する予定です。

**穰さん**「ベトナムは高度経済成長の真っただ中で、非常な好景気です。もともと美味しいものを食べるのが好きで、良いものであれば高いものでも買ってくれる手ごたえもあります。アメリカも、米国FDA基準のHACCPを持っているので申請が通りやすく、今後拡大を検討しています」

ちなみに檜寅が HACCP を取得したのは、今から 17 年前の 2001 年。最初に HACCP 手法支援法が施行されたのが 1998 年ですから、かなり早い時期での取得になります。

**喜之さん**「HACCP は輸出のためではなく、工場を改築した時に導入しました。この地区での最初の勉強会に参加したので、この地域でもかなり早い方だったと思います。自分達でマニュアルを作るより、きちんとした基準があるならその方が衛生管理には良いだろうと思ったのです」



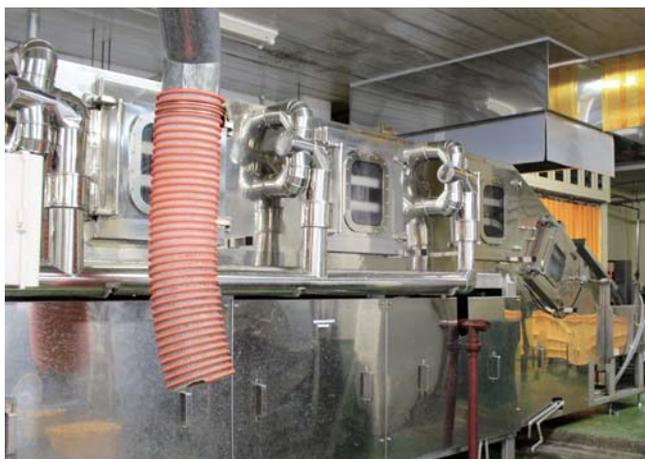
HACCP の影響で従業員の意識も大きく変わった

## 高品質の要である高温スチーマーの増強で増産と新商品開発を叶える

製品や安全性への高いこだわりを持つ檜寅が、今後の販路拡大、生産性向上のために、今回、販路回復取組支援事業で導入を決めたのが「メガスチーマー」。現在も活躍している「高温蒸し器」と同じ製品です。現在はタコが中心ですが、原料の高騰もあり、今後はタコだけでなく、エビ、イカなど製品ラインナップを拡充していなければ震災前の水準に戻らないと考えての決断でした。

**喜之さん**「今、タコは世界中で大人気で、原料が高騰しています。もちろんタコが主力製品ではありますが、他のものも増やしていかないとイケない。今まではすべて同じ機械で作っていたので、生産性が悪かったのです」

機械が 1 つだけでは、主力のタコを製造している間、他の原料を加工するわけにはいきません。そのため、今まではエビやイカは早朝や深夜などに加工せざるを得ないこともありました。今回、新たに販路回復取組支援事業で機械を導入したことで生産性の大幅な向上が見込めるはず です。



通常のスチーマーより短い間隔で、高温の蒸気を吹き続ける



蒸気を高温加熱し無色透明になるため、窓から生産中の商品が目視できるのだそう

また新たな機械を導入した背景にはコンタミに対処するという目的もあります。どれだけきちんと清掃をしても、アレルゲンであるエビやカニと他の原料を一緒に扱うより、機械や設置場所をきちんと分けた方がより安全性は高まります。この機械を利用して、エビやカニなどをどんどん製品化していきたいのだと、お二人は語ります。

**積さん**「殻がついている甲殻類は、高温で蒸すと本当にギュッと旨味が中に閉じこもるんです。また釜で茹でると温度が低いので身離れが悪くなりますが、高温で蒸すと非常に身離れも良くて、足を笹切りにする時、すっば抜けてしまうくらいです」

エビに関してもタコ同様、「亜硫酸塩、不使用」を貫きます。代わりにエビの体内に多く含まれるトレハロースを保湿剤として利用することで、えぐみを残さず、エビ本来の味や香りがしっかり味わえる製品に仕上げることに成功しました。水分がなくバサバサになってしまうのは論外ですが、保水剤を利用したプリプリ感が強すぎる感触にも違和感を持ち、何とかエビ本来の味が残せないかと試行錯誤した結果、トレハロースに行きついたのでそうです。



亜硫酸塩を使わないと黒変が出やすく選別は大変だが、その分、味に反映される

## 食べる機会を増やすことで 国内での販売拡大も目指す

自社の品質の良さをアピールし、積極的に販路を拡大するために、今、様々な工夫をし始めている榎村さん親子。まずは輸出用の袋に「亜硫酸塩、ミョウバン不使用」「高温スチーム」等の特徴と、自社のロゴや名前を目立つようにプリントし、ブランド化を図ることを検討しています。

国内向けにも、製品をただ製造するだけでなく、自ら販促物を作って、量販店に提供するなどの取り組みを熱心に行っています。実は買い物に行く時、メニューや買うものを決めている消費者は3割ほどしかないのだとか。そのため、メニュー提案などのリーフレットを置いたことで製品に関心を持ってもらい、平日の売り上げが2割も上昇した取引先もあるのだそうです。

**積さん**「食べる機会を増やしてもらうことは、とても重要だと思っています。今の季節だったら、BBQなどで簡単にパエリアが作れることを訴求したり、クリスマスだけでなく、ボジョレーの時期にもエビを食べてもらえるような提案をしたりしています。その他に、色々な原料で同じデザインのシールを貼ってブランド化し、リピートのお客様が増えるような仕組みも行っています」

今、新たに提案しようとしているメニューは榎村常務が原料視察のためアフリカに行った時、中継地点のスペインで知った「タコのガリシア風」。アフリカ視察は、かなりハードな行程だったようですが、そんな中でも貪欲に知識を仕入れています。



表面のパエリア写真で興味を惹き、裏面のレシピで簡単に作れることをアピール



半夏生の時も、メニュー提案を行った



表面のパエリア写真で興味を惹き、裏面のレシピで簡単に作れることをアピール



同じデザインのシールを貼ることでリピート需要を促す

時代に合わせ柔軟に事業を切り換え、現在も HACCP の早期取得、低添加物化への素早い取り組みなど、良いと思ったことはいち早く取り入れて行く DNA を持っている檜寅。その姿勢がある限り、今後日本国内のみならず、海外でも檜寅の製品はどんどん受け入れられ、愛されていくことでしょう。



**株式会社檜寅**  
 〒311-1211  
 茨城県ひたちなか市メキ 1110-27  
 自社製品：蒸しタコ、蒸しエビ、蒸しカニ、蒸しイカ等

# 風評被害からの回復を目指し — 生産力と品質の向上を図る

## こいち商店

「はい、次はこっち行くよ！」「次は、5kgね。準備して」

私たちが北茨城市大津町のこいち商店さんに取材にうかがったのは、13時すぎ。11時のセリで買い付けをしたしらすが、ちょうど工場に到着した時間でした。作業の指示をする活気のある声が次々と響き、声がかかるたびに、全員が手際よくキビキビと次の仕事に取り掛かります。

**鉄さん**「急に急ぎの注文が入ったもので、慌ただしくてごめんなさいね。塩の加減を見たり、機械の調整をしたり自分じゃないとできないことが多くて」

そう語るのは、こいち商店代表の鉄訓一さん。話をしながらも、機械を組み立てたり、箱詰めを行う従業員と手順を打ち合わせたり、どんどん仕事をこなしていきます。魚の中でも鮮度が重要なしらすの加工では、このスピーディーさが鍵となるのです。

手順の確認や準備が済んだら、いよいよ釜ゆで作業。鉄さんが保冷車から次々としらすの入ったケースを取りだし、大きさを選別。小さいものから順に下ろして行きます。しらすの大きさによって機械を動かすスピードや、火を入れる時間が変わってくるため、大きさごとにきちんと分けておく必要があるのです。

車から下ろしたしらすは、水洗いされた後、少量ずつ引き揚げられ煮沸装置の中へ。釜の中で8回蛇行を繰り返し、茹でていきます。この日のしらすの大きさから茹で時間を2分半に決定。毎回スマホでしっかり時間を計って調整しています。



こいち商店代表鉄訓一さん



保冷車からしらすを下ろす時に大きさを見極め、車から下ろす



煮沸装置で茹で上がったしらすを次の乾燥工程へ

## しらす煮沸装置を武器に、お客さんを獲得

こいち商店の創業者は鉄さんのお祖父さん。創業時は煮干しいわしを中心に扱い、農林水産大臣賞も受賞したのだそう。その後、先代の時代では丸干しいわしを扱うようになり、現在は主力商材を、丸干しいわしからしらすへと切り換えている最中です。

メインの商材をしらすに切り換えるきっかけになったのが、しらすの洗浄から煮沸までを行う装置。15～6年前のこと、小規模な煮釜でしらすを生産していたこいち商店に、市場でつきあいのあった知人から「中古のしらす煮沸装置を引き取って、もっと大がかりにしらすを扱わないか」という申し出があったのだそうです。この機械、実はかなりの優れもの。この機械を使っているというだけで信用してくれる取引先もいるのだそうです。

「うちで出す丸干しいわしの仕上がりがきれいだから、きっとしらすでも大丈夫だろうということ、市場の関係者さんから声をかけてもらったんです」と語るのは前田美子さん。鉄さんの実姉で、箱詰めのリーダーです。子どもの頃から加工を手伝っているの、こいち商店の仕事を誰よりも良く知っている「おかみさん」的な存在です。

**前田さん**「私は従業員というわけじゃないんだけど、今は忙しいし、毎日ここに来て働いています。いつもは5月～9月のお彼岸くらいまでがしらすのシーズンで、今（9月末）くらいは落ち着いているはずなんですけど、今年はいつもピークの6～7月が不漁だった代わりにお盆明けから、ず～っと豊漁で。今日もずいぶん水揚げがあって手が回らないので、親戚やお友達にも手伝ってもらってます」

煮沸装置は品質の高さが売り物の機械ですが、その分扱うのは難しく、原料の大きさによって塩加減や茹で時間を変えるのはもちろん、しらすを釜から引き上げる時の速度や強さを調整する必要もあるのだそう。きちんと調整しないと、しらすが上手にばらけず固まりが出来てしまったり、機械の吸い込み口にしらすが吸い込まれてしまったりするのです。機械のクセや扱い方を覚え、毎回こまめな調整を繰り返し、少しずつしらすの売り上げが増加。いよいよしらす事業を拡大しようと煮沸装置を大きくしたところで東日本大震災が起きました。



鉄さんの実姉、前田美子さん（作業前のインタビュー）



乾燥後のしらすを検査・計量の工程へ



しらすを釜から揚げる時間を細かく調整する鉄さん

## 生産力と品質向上を目指し、高性能の大型乾燥機を導入

震災時は、揺れは激しかったものの工場の造りが頑強だったこともあり、建物には被害はありませんでした。機械類も全て無事。ただし風評被害の影響が大きく、「仕事が出来ない」事態に陥りました。

**前田さん**「震災前に関西の方で大きな取引が決まっていたんです。それにあわせて大きな煮沸装置を入れて、試運転が終わった、さあこれから！という時に震災が来ました。震災後、決まっていた関西の大口取引は風評被害でダメになったし、漁をしても売れないもので港から船が出ないから、原料も全然なくて。震災前、7～8年かけてお客さんを増やして、ようやくこれから軌道に乗るというタイミングだったんですが、本当に悔しくて。」

もともとの主力製品だった丸干しいわしは冷凍の原料を買えたため生産は可能でしたが、加工が茨城であるということで、こちらも風評被害の影響を受けました。また丸干しいわしは、ニオイの強さから少しずつ市場での取引量自体が低下。そのため、しらすの風評被害がより一層大きな痛手となりました。少しでもしらすの原料を確保するため新たに保冷車を購入し、大洗港など遠くの港まで買付に行くものの、一度失った取引はなかなか戻りません。結局、しらすの売り上げは震災前に比べて半減。そのまま数年が経過しました。

そこで販路回復を図るべく、平成29年の復興支援事業を活用し、室内で衛生的に乾燥可能な大型乾燥機を導入することにしました。この機械も煮沸装置と同様にかなりハイスペックなもの。今まで使っていた煮沸装置と同じメーカーの製品であるため、釜から直接ベルトコンベアで連動でき、作業の効率化にもつながります。1度端に行くだけでもかなりの距離がある大型乾燥機ですが、これを5回往復して「冷風」（従来からある80℃の高温風力乾燥機に比べると40℃くらいの冷風）乾燥させます。それにより、滅菌効果と同時にしらすの黄色を防ぎ、高品質なしらす干しを生産できます。

**鉄さん**「菌数が大幅に減り日持ちがするし、見た目も良くなります。菌が多いと、どうしても色が変わりやすくなったり、ニオイが出ます。市場関係者が見学に来ると、『この乾燥機を入れたんだ！』と驚いたように言われます。生産量も増えるので、今後は今までより大口の受注でも対応できると思います」



生産力と品質向上のため導入した大型乾燥機

## ようやく見えてきた風評被害からの回復の兆し

新しい乾燥機を入れて、本格的な稼働はまだ3ヶ月。売上高の上昇など、目に見える成果はまだ表れてはいないものの、少しずつ変化の兆しが見えてきました。まずは関西の市場と新しく取引が決まり、他にも築地や、西日本などの市場から、少しずつ問い合わせが来始めているのです。

**鉄さん**「新しい乾燥機を入れて品質が向上したのもあるし、海流のせいかな、この辺りの港で水揚げが多い分、他の産地ではしらすの水揚げが減っているらしいですね。その影響もあって、問い合わせが増えているんじゃないかな」

注文に応じるべく、この日も親戚や友人総動員で、出荷作業に励むこいち商店の皆さん。午前中から休む間もなく手を動かし、20時すぎまでノンストップで仕事をし続けるそうです。鉄さんも、方々からの引き合いにこたえるため、生産で忙しい合間を縫って、精力的に営業活動に出かけています。

風評被害で苦汁をなめたこいち商店。そこから立ち上がるために、大きな投資をした決断を、今度は北茨城の海の恵みが応援してくれているのかもしれない。



**こいち商店**

〒319-1704

茨城県北茨城市大津町北町 3086

加工商品：しらす、小女子、丸干しいわし

---

**被災地で頑張る加工屋さん Vol.5** 平成31年3月発行

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

制作・編集：復興水産加工業販路回復促進センター  
全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）

ライター 香川 誠 大武 美緒子 柴田 佳代

---



この印刷物は、環境に配慮した紙とインクを使用しています。



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