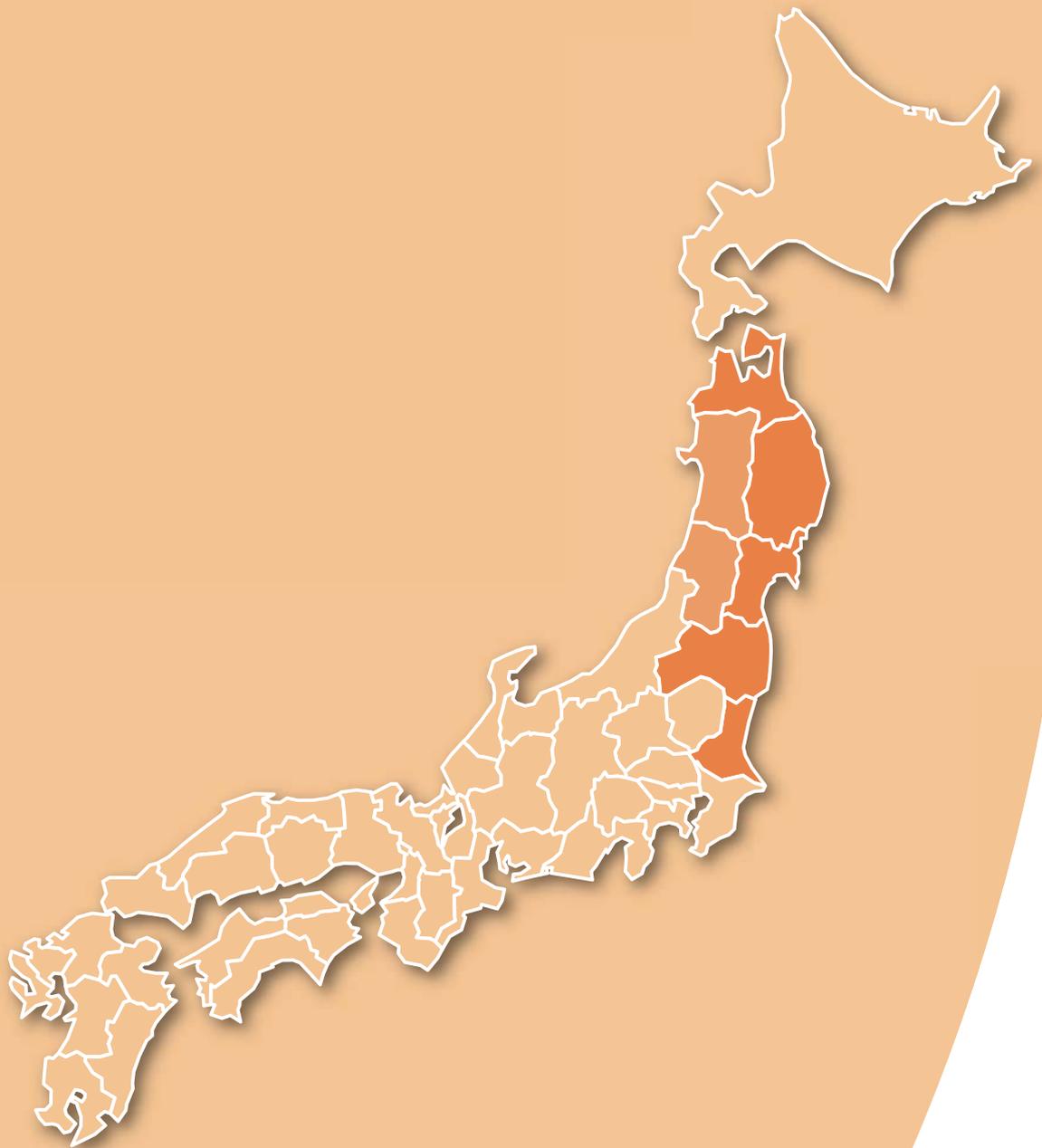


平成 29 年度

水産加工業等販路回復取組支援事業

事例集



復興水産加工業販路回復促進センター

もくじ

はじめに ————— 01

1

水産加工業等販路回復取組支援事業とは ————— 02

2

平成 29 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

平成 29 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析 ————— 45

はじめに

東日本大震災によって被災した被災地の水産加工業においては、被災した施設のそのものの復旧は進みつつある一方で加工業者等の直接の声である「復興状況アンケート（第5回）（平成30年3月2日水産庁発表）」でも分かるように、生産能力の回復に比べ売上の回復の程度が遅れており、失われた販路・売上の確保等が課題となっています。

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

平成29年度は、前年に引き続き次のような支援を実施いたしました。

- 1) 復興水産販路回復アドバイザーによる指導事業の実施。
 - ・71名のアドバイザー（平成30年3月末現在）により、被災地の事業者166社に販路回復アドバイスを実施。
- 2) 東北を中心に、販路回復に関連したセミナーを全28回実施。
- 3) 東北復興水産加工品展示商談会を、平成29年6月6日より2日間、仙台市で開催。
 - ・出展者は114社、来場者は5,700人（2日間延べ数）、個別商談会は483商談実施、セミナー参加者は328人。
- 4) 被災地の水産加工会社43社に対し、水産加工業販路回復取組支援事業を実施。

この取組支援事業において多かったものは、

- ①品質・生産性向上を図るための機器等の導入
- ②労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器等の導入
- ③新商品開発のために必要な機器等の導入

を支援する取組であり、このような機器整備が件数構成比で全体の69.9%を占めており、次いで、商談旅費・出展経費となっています。

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

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



復興水産加工業販路回復促進センター

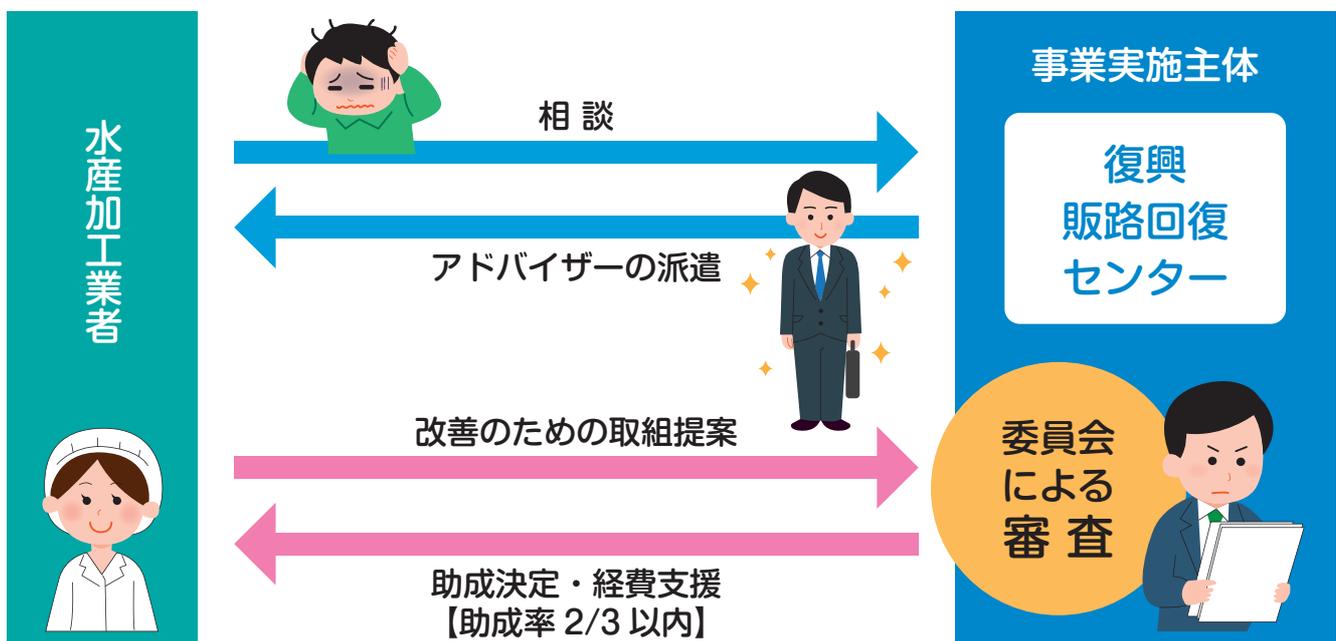
注1) 平成27年4月より、全国水産加工業協同組合連合会、(公社)日本水産資源保護協会、(一社)大日本水産会及び東北六県商工会議所連合会は、東日本大震災の被災地における水産加工業の復興を支援することを目的とした共同事業体「復興水産加工業販路回復促進センター」を結成しました。

水産加工業等販路回復取組支援事業とは

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

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

1. 支援事業の流れ

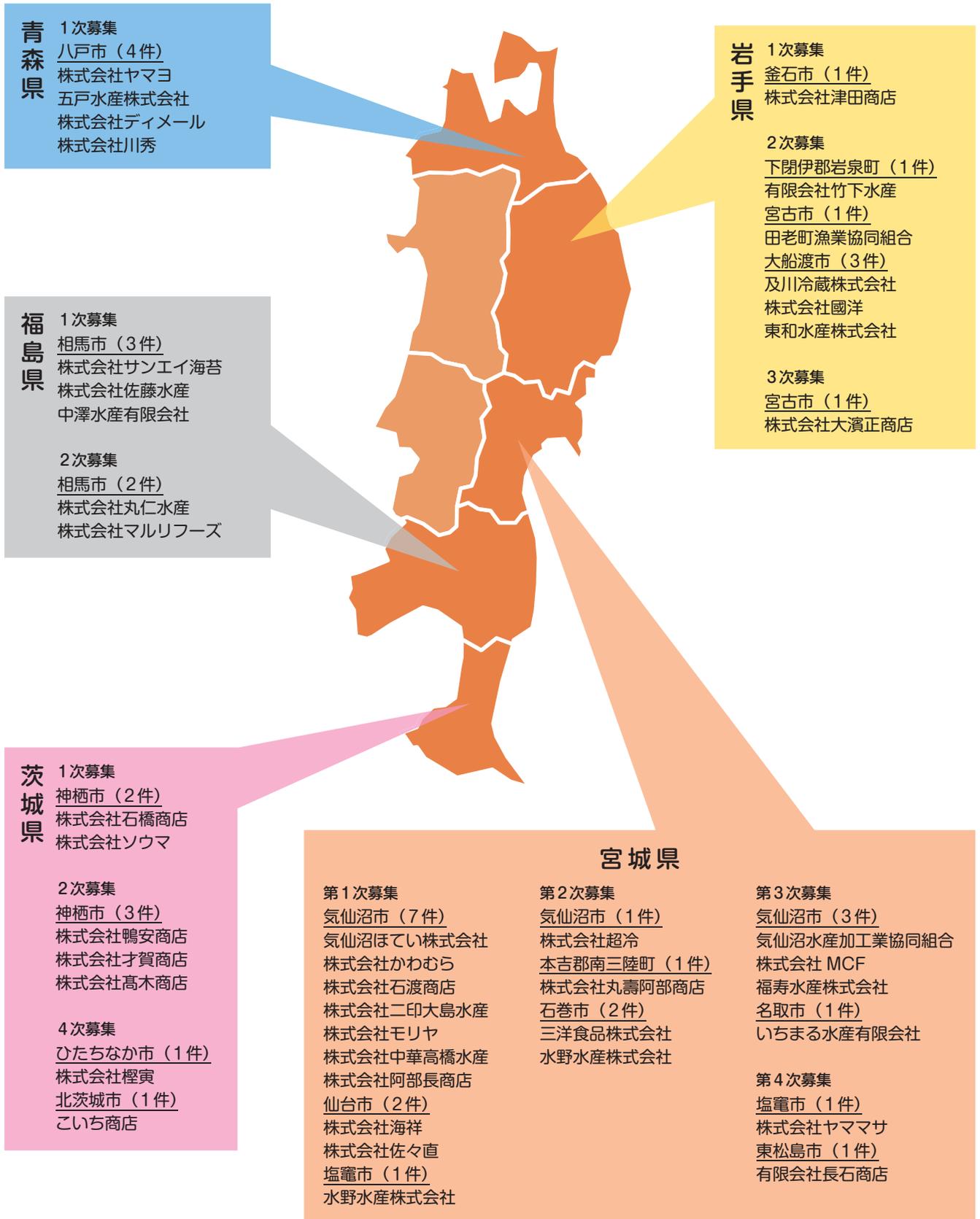


2. 助成対象経費 (10 項目)

尚、下記①～⑩について、2/3 を上限として助成を行います。

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

平成 29 年度採択者分布マップ



実施者インデックス

1次募集 (20件)

県名	社名	概要	ページ
青森県	株式会社ヤマヨ	イカの漁獲量減少を受け、サバの販売に注力したいところ、機械設備の能力と人手不足により製造出来る数量が必要に対応しきれていないことから、本事業では、機器の導入を行い、生産効率の向上・品質向上を図り、また、サバの他、八戸に水揚げされる各魚種の製造も行うことで販路回復を行う。	18
	五戸水産株式会社	新商品の量産体制と新たな注文に対応できる生産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、品質向上を図るとともに作業員不足で対応できなかった注文にも対応できる体制を整え、販路回復を図る。	34
	株式会社ディメール	消費者が求める利便性、簡便性、即食性、個食性に合致した、「個食トレイパック製品」を製造するため、本事業では、機器の導入を行い、しめ鯖の他、煮魚や焼き魚等のトレイパック商品を製造・販売し、売上回復を行う。	08
	株式会社川秀	八戸港で水揚げされる多獲魚種の高鮮度を維持するため、凍結機を導入し、原料の取扱量の増産を図るとともに、フィレ加工等の2次加工に必要な機器を導入し、省人化と生産効率の向上を図り、新たな商品の開発・増産を目指す。	43
岩手県	株式会社津田商店	販売先から、より一層の安全安心を担保してほしいとの要望に応えるため、本事業では、検査機器等を導入し、商品の信頼性を高め、販路の回復を目指す。	34
宮城県	気仙沼ほてい株式会社	既存商品であるたたき商品の周年生産及び骨まで丸ごと健康煮魚、焼魚商品のシリーズ化やニーズが高まっている介護食に準じた商品開発を行うため、本事業では、機器の導入を行い、新商品の製造を行うとともに、原料加工処理での省人化を行い、受注に対応できる生産体制の構築を行い、販路の拡大を行う。	10
	株式会社かわむら	外注に頼っていた作業工程について、安全面と衛生面から完全自社加工へ切り替えることを取引先の多くから要望されていたことを受けて、本事業では、機器の導入を行い、作業工程の省人化と外注費の削減を図り、生産数量を増加させ売上回復を行う。	22
	株式会社石渡商店	今後の課題である缶詰やレトルト品等の既存商品のリニューアルと主力であるフカヒレ製品の消費拡大を行うため、本事業では、加工機器の導入、資材の購入、さらに商品分析を行うための機器の導入等を行い、競合他社との差別化を行うことで販路拡大を目指す。	38
	株式会社二印大島水産	本事業では、新規に機器を導入し、主力商品であるねぎとろ、切り落とし等のマグロ加工品等の生産性の向上による増産体制を構築する他、新たに収益性の高い商品の開発、安心安全で高品質な「大島ブランド」の構築を行い売上回復を図る。	23
	株式会社モリヤ	新たに開発した新商品である「骨まで食べられるふっくら魚（魚骨脆弱化商品）」の量産化を行うため、本事業では、機器の導入を行い、量産体制の構築を行いながら、医療施設や学校給食等への営業・販売を行い、販路拡大を図る。	12
	株式会社中華高橋水産	これまでもサメの有効利用を進めてきたが、さらなるサメ全体を活用した商品開発を進めるとともに、量産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、様々な要望に対応できるような体制を整え、販路回復を図る。	38

県名	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社阿部長商店	近年のサバの小型化が大きな問題となっていることから、本事業では、機器の導入を行い、小型魚サバの焼魚、漬け魚、フライー等の他、新商品を製造・販売を行い、売上回復を図る。	24
	株式会社海祥	販売先より、異物が無く、より高品質で、安定供給ができ、また、大量発注にも対応できる個包装商品を求められていることから、本事業では、機器を導入し、生産体制の構築を行うとともに、既存取引先に加え、新規販売先へも営業を行い、販路拡大を図る。	41
	株式会社佐々直	震災前の生産能力がなく、大口の出荷に対応できなかったことから、本事業では、機器の導入を行い、大量生産にも耐えられる生産体制の構築を行うとともに、新規顧客の取り込みを行うため、包装資材の一新により販路拡大を図る。	14
	水野水産株式会社	昨年度導入した省力化成型機の活用により、揚げ蒲鉾の生産量が拡大できることとなったが、さらなる増産を行うにあたり、機器の洗浄ラインの作業が障害となっていた。このことから、本事業では、洗浄ラインに機器を導入し、作業員の作業時間軽減と生産量の拡大を図り、販路回復を行う。	40
福島県	株式会社サンエイ海苔	家庭での海苔離れを解消するため、本事業では、機器の導入を行い、おつまみやスナック形態とした新たな商品開発を行い、売上回復を図る。	32
	株式会社佐藤水産	乾燥シラス・小女子に混入する異物を除去するため、本事業において、機器の導入を行い、異物混入のない安心・安全な製品を消費者に提供するとともに、目視選別作業員の負担を軽減し、生産効率の向上を図ることで売上の回復を図る。	41
	中澤水産有限会社	対応できなかった注文に対応できる体制を整えるため、本事業では、機器の導入を行い生産効率の向上を図るとともに、安心安全な商品を提供することで販路及び売上の回復を図る。	42
茨城県	株式会社石橋商店	地元漁協による安定買受先確保の要請や販売先の要望にある品質、量産体制を確立するため、本事業では、冷凍機器を導入し、冷凍品の増産を図り、売上の回復を図る。	43
	株式会社ソウマ	いわし・さんま等の二次加工包装ラインの生産工程の効率化・量産体制の構築を行うため、本事業では、機器の導入を行い、品質管理・検品作業の強化を図り、対応できなかった注文を受注し、売上の増加を図る。	30

2次募集 (14件)

県名	社名	概要	ページ
岩手県	有限会社竹下水産	販路回復のため、これまでに新商品の開発等に取り組んできたが、試作品は手作業による製造コストが掛かりすぎて製品化できなかったことに加え、原料価格も高騰したこと等から販路回復に至っていない。このため、近隣地域で水揚される規格外原料の使用することで、原料価格を抑えるとともに、機器を導入することで大量生産による製造コストの抑制及び品質の均一化を図り市場競争力を高め販路回復を図る。	35
	田老町漁業協同組合	風評被害による取引低下、震災後続く慢性的な労働力不足により販路回復がままならないことから、機器を導入し生産性の向上を図るとともに、これまで業務用向けのみであった商品の少数包装を行う事で販路の拡大を図る。	19

3 事例紹介

県名	社名	概要	ページ
岩手県	及川冷蔵株式会社	サンマ、サケなど主力魚種の原材料コストの高騰により、製品価格に影響及び利益率の減少を招くこととなったため、売上が伸びている干物製造の生産性向上に必要な機器及び付加価値を付けた新製品開発のための機器を導入し、売上の回復を図る。	20
	株式会社國洋	震災後、人材不足を補うための生産効率の向上を行うとともに、新規製造ラインの構築を行い、販路の回復を行ってきたが、さらなる販路拡大のため、販売先から要望のある新商品（フライ商品）にも対応できるように機器整備を行い、売上回復を図る。	21
	東和水産株式会社	鮮魚や冷凍した魚を全国の間屋を通じ国内加工・輸出向けに販売しているが、震災時の塩害で生産ラインの効率が低下し、生産量が減少、さらにライン上に鮮魚が長時間滞在することで衛生管理の観点からも懸念が生じている。一方、輸出国側の輸入品に対する衛生基準は強化されている。このため、機器の導入を行い、生産ラインの構築により生産量を確保し、また、衛生管理を強化することで販路拡大を図る。	37
宮城県	株式会社超冷	震災後、既存商品は他社にシェアを奪われてしまったため、新商品としてサンマ竜田揚げ等の試作販売したところ、販売量は順調に増加したものの人員不足により注文に応じられないため、機器を導入し、省力化と生産性向上により販路拡大を行う。さらにコンサルタントの指導による更なる業務改善により売上高の増加を図る。	39
	株式会社丸壽阿部商店	従来の取引先に対し営業を行ってきたが、棚の取り返しは困難な状況。また、労働力不足により生産が追いつかず、一部商品は注文に対応できていない。このことから新たなブランド商品の構築を行い、更には省人化機器を導入し、生産性を高め、対応できなかった注文に対応できる体制を整え販路を回復する。	26
	三洋食品株式会社	震災後は、サバを主体とした各種缶詰製造を行っているが、新たにイワシ、ブリ等を利用した缶詰の要望も受けている。しかしながら、現有の設備では顧客が要望する新たな付加価値商品の製造が困難であり、また人手不足のため生産性が上がり、販売先の求める数量等に応えられていない状況。このため、機器の導入により新商品の開発及び生産性の向上を行なうことで販路拡大と売上の回復を図る。	27
	水野水産株式会社	異物混入により主要商品等の売上・販路拡大に懸念があること、また従業員の人員確保がままならず、検品作業が困難となっているため、機器導入による検品作業の精度向上・効率化により、既存販売先の信頼確保と納品量増大による販路拡大を図る。	31
福島県	株式会社丸仁水産	新たに開発した新商品である「骨まで食べられるふっくら魚（魚骨脆弱化商品）」の量産化を行うため、本事業では、機器の導入を行い、量産体制の構築を行いながら、医療施設や学校給食等への営業・販売を行い、販路拡大を図る。	40
	株式会社マルリフーズ	主力製品であるアオサ海苔の原料の仕入れ・販売が困難な状況となっている中で、新たな仕入確保ができることとなったことから、販売先から要望のある安定的に安心・安全な製品の製造ができるようにするため、新たに機器の導入を行い、品質のよい製品の製造並びに生産能力の向上により販路回復を図る。	42
茨城県	株式会社鴨安商店	加工品部門の生産販売は、震災前の水準までに回復したが、魚類の凍結加工部門による売上は人不足等により低迷しているため、鮮魚受入れから凍結箱詰め・箱抜きに至る工程の省人化と生産性の向上を図り、販路と売上の回復を図る。	44
	株式会社才賀商店	輸出国による衛生基準の強化、販売先の寡占化により販路回復が低迷していることから、他社商品との差別化を行うため、冷凍備品の材質を切り替えることで、商品を販売先の要望の応えられる品質にし、販路の回復を図る。	44
	株式会社高木商店	缶詰部門では、製品の箱詰作業がネックとなり生産数量増加の阻害要因となっていることから、省力化機器を導入し、生産数量の増大に努めてコストダウンを図ることで受注量の増加を目指す。	33

3次募集（5件）

県名	社名	概要	ページ
岩手県	株式会社大濱正商店	現状の凍結設備では、販売先の期待する品質を確保できず、凍結品の量産体制も確保できない状況にある。また、人手不足等からイカ等の加工作業の継続が困難な状況となっている。このことから、機器の整備を行い、販売先の要望する品質を保持するとともに、省人化機器の導入を行い、量産体制を確立し、販路回復を行う。	36
宮城県	気仙沼水産加工業協同組合	更なる販路拡大を行うためには、一度に大量の凍結作業を受ける体制の整備と配送部門の強化が必要な状況にある。このことから、機器整備を行い、対応できなかった依頼への対応をできる体制づくりを行い、販路回復に努める。	25
	株式会社 MCF	気仙沼で水揚げされるアナゴや未利用魚、規格外魚を使った商品開発を行い、展示会等にも積極的に参加し、少しずつ自社商品の売上が伸びているが、労働力不足で売上の伸びている自社製品の製造が追いつかず、売上が回復しきれていない現状。このため、省人化機器の導入を行い、生産量を増加させ売上回復を図る。	37
	福寿水産株式会社	パッケージデザインやパンフレット等の対応が遅れており、販路につながっていないことから、販売等の専門家からの指導を受け、パッケージデザイン、ホームページ等の制作を強化し、更なる販路拡大を図る。	39
	いちまる水産有限会社	生産能力は、コウナゴ・シラスを中心に震災前の半分程度まで回復してきたが、新たな販路の開拓、それに伴う加工設備の整備並びに、労働力不足が課題となっている。このことから、均一な品質、安定的な供給、安心・安全な商品の供給、製造コストの削減を行うため機器の導入を行い、販路の拡大に努める。	16

4次募集（4件）

県名	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社ヤママサ	他地域企業の商品に売場を奪われ、震災前までの売上回復には至っていない。また、人手不足により、顧客の細やかな要望に応えられない状況にある。このことから、主にサバ、サンマ等の切身、漬け魚等の内容量が少量の個食対応商品を開発し、百貨店や高級スーパー等及び一般顧客に対して売り込み、販路回復を図る。	28
	有限会社長石商店	人員確保が困難な状態であり、人手不足と加工場の設備スペックの問題で、加工販売においては震災前の約6割程度の取引先との取引に留まっている。この状況を打開するため、社にマッチした加工生産ライン機器、省人化機器を導入し工場生産効率を上げるとともに、以前より取引先から要望のある高付加価値化加工商品を開発し、販路回復を図る。	35
茨城県	株式会社樫寅	震災前に取引のあった量販店への営業を行うことで売上の回復を図ってきたが、震災の影響により震災前に行っていた海外輸出ができなくなり、販路を奪われたままとなっている。この現状を打開するため、機器の導入を行い、震災前より行ってきた蒸しえび等加工事業の拡大を図り、販路・売上の回復を図る。	36
	こいち商店	取引先の市場より、高品質化（減菌・見た目の向上等）を要望されているが、現状の機器等では対応できない状況にある。このことから、機器の導入により製品の品質を向上させ、また、製造量を安定させることで市場ニーズに対応し販路回復を図る。	29

個食トレイパック商品の開発による販路回復

株式会社ディメール
(青森県八戸市)
URL : <http://www.de-mer.com/>

抱えていた課題

- ・現代の店頭における消費者購買決定に大きく影響する「利便性・簡便性・即食性・個食性」を訴求した商品と商品形態の開発。
- ・近年続いている不漁により、しめ鯖製品に不向きな小型鯖原料の在庫の処理に毎年苦慮している。この小型鯖原料と、鯖以外の未利用魚の活用ができる商品と商品形態の開発。

アドバイザーからの助言

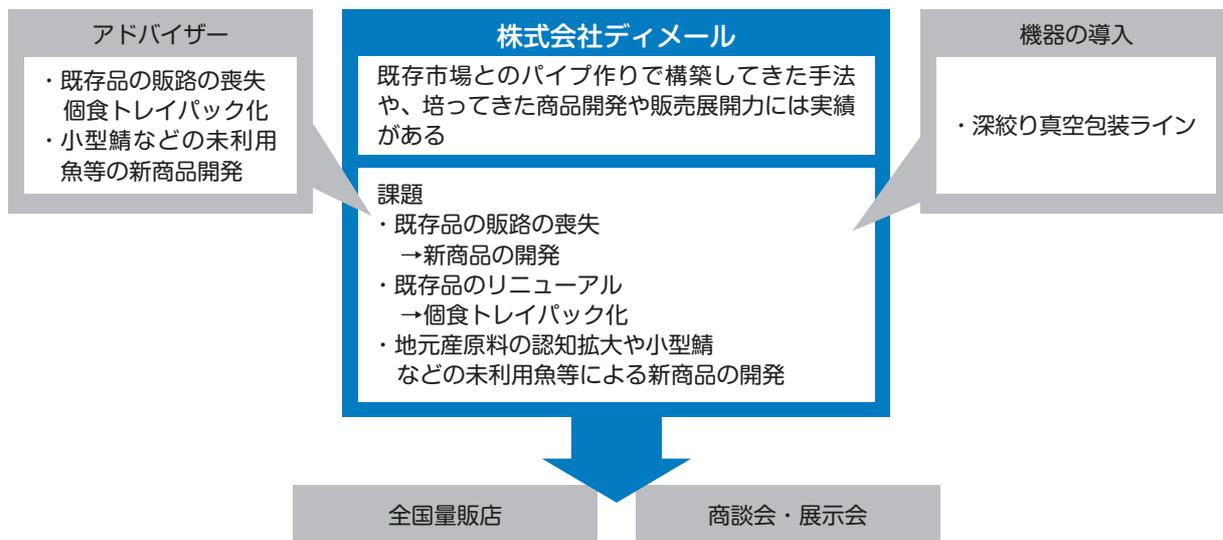
- ・新商品の戦略と方向性について
「利便性・簡便性・即食性・個食性」を訴求できる個食トレイパックの方向性は良い。
- ・窒素ガス置換商品の注意点
同商品の開発については、チルド出荷でなく冷凍出荷の場合は技術的な問題もあり、大手コンビニエンスストアで販売中の他社商品の分析調査のうえ、開発を進行させたほうが良い。
- ・個食トレイパックの生産設備を導入して、商品開発・販売に的を絞ったほうが良い。

課題解決へのアプローチ

● 個食トレイパック形態の新商品開発および販売

本事業により個食トレイパックを製造できる深絞真空包装機械を導入、従来の主力製品であるしめ鯖のほか、地元産原料を活用した加工製品や煮魚等のトレイパック商品を開発・製造して量販店バイヤーへの直接商談で販売することにより、被災前の販路及び売上を回復させる。

プロジェクトフロー図



事業成果

● 既存商品のリニューアル及び新商品開発

深絞り真空包装機等の導入により既存製品のリニューアルと、盛り付けの不要なハードフィルムを使用した商品作りを進めている。また、「梅酢しめさばスライスハーフ」「にしんの甘酢漬けスライスハーフ」の新商品を発売し、量販店への販路回復を進めている。



深絞り真空包装機ライン



高速自動値付上下貼機

(個食トレイパック新製品)



梅酢しめさばスライスハーフ



にしんの甘酢漬けスライスハーフ

調理済み商品の開発による販路開拓

気仙沼ほてい株式会社
(宮城県気仙沼市)
URL : <http://www.kesenumahotei.co.jp/>

抱えていた課題

● 既存製品の生産期の制限

鮮魚出荷事業を主体にフィレ加工や製氷事業等を営んでいる。加工の主力商材は、「生鮮かつおたたき」が主体となっているが、漁期が限定されるため、閑散期の対策が喫緊の課題である。

● 労働力不足

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

アドバイザーからの助言

- ・レトルト技術を生かした商品の優位性を全面に出し、ニーズに合った商品開発を進めていくべき。さらに、他社との差別化がポイント。
- ・省人、省力化に向けては機器メーカーの技術が進歩しており、当社の設備や人員配置を考慮し、実態に即した汎用性のある機器を選択したほうが良い。

課題解決へのアプローチ

● 市場調査をもとにした新商品の開発

自社営業活動の中で、市場調査を実施、即食系の惣菜型商品が売れており伸び代のある分野を積極的に攻めていく。

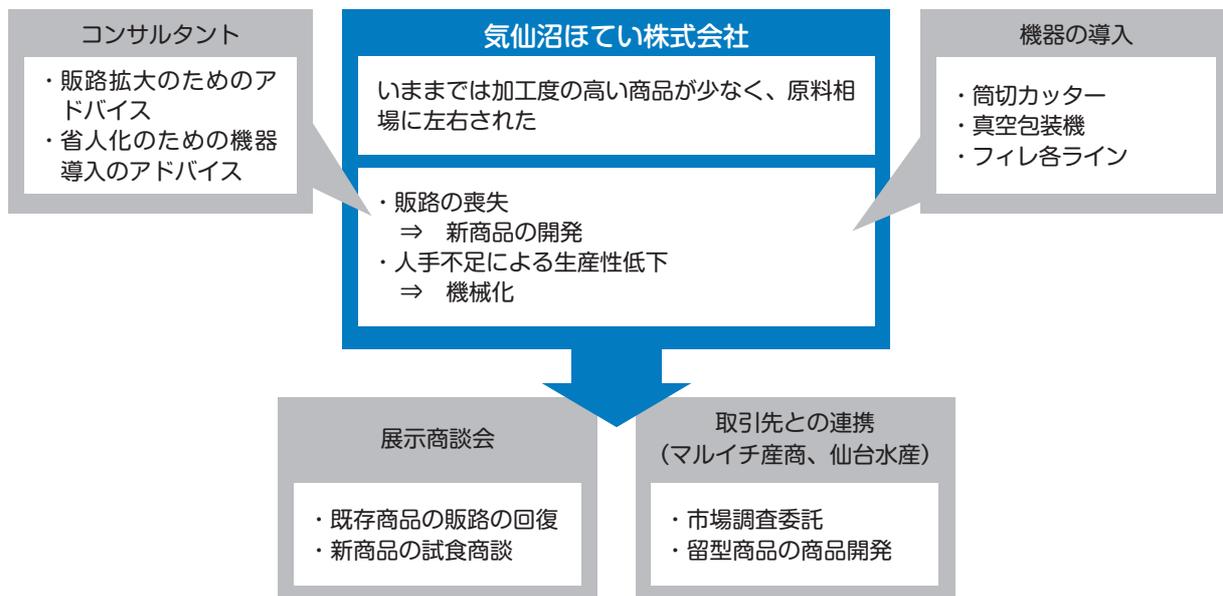
● 機器を導入による省人、省力化

既存商品の省力・省人化を進める為、主に手作業で行っている工程の機器導入やライン化を進める。同時に新商品開発によって導入する機器類も、新たに自動化できるものを選択する。

● 販売力強化

商談会や取引先営業とタイアップし活動を強化する。

プロジェクトフロー図



事業成果

● 即食・簡便商材を開発販売

- ・青魚3品の煮魚シリーズを開発し、スーパーマーケット惣菜、水産及び外食、宅配弁当へのテスト採用が決定し、1年間で定番導入にこぎつけた。
- ・主にフィレ加工工程において省人・省力化機械を導入後、生産能率は約3割向上し、人員配置を他作業に移動し、効率の良い生産体制を構築できた。



筒切カッターライン



真空包装機



サンマ生姜煮



サバ味噌煮

魚骨脆弱化商品開発により販路回復を図る

株式会社モリヤ
(宮城県気仙沼市)
URL : <http://www.kesenuma-moriya.jp/>

抱えていた課題

● 既存製品の販路の喪失

震災前は、魚の開き・フィレ・切身・漬け魚等の商品を、首都圏の間屋やメーカーを主体に販売していた。震災後、仮設工場で事業再開を行い、生産能力は震災前の70%程度迄回復できが、震災前の取引先は既に国内の他業者と取引を開始して販路回復ができていない。

● 労働力不足

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

アドバイザーからの助言

- ・ 新商品「魚骨脆弱化商品」のライン拡充と安全性の確保を進める必要がある。
- ・ 魚骨脆弱化商品を産業給食・学校給食に食育と機能性食品として販売する必要がある。
- ・ 現在は「さば・さんま・いわし・にしん」で成功しているが、今後は魚種を増やしていく必要がある。

課題解決へのアプローチ

● 新商品の販路拡大

魚骨脆弱化商品の簡便性や料理における汎用性を、商品パンフレットや商品レシピなどを作成して販売先にアピールして販促活動を進める。

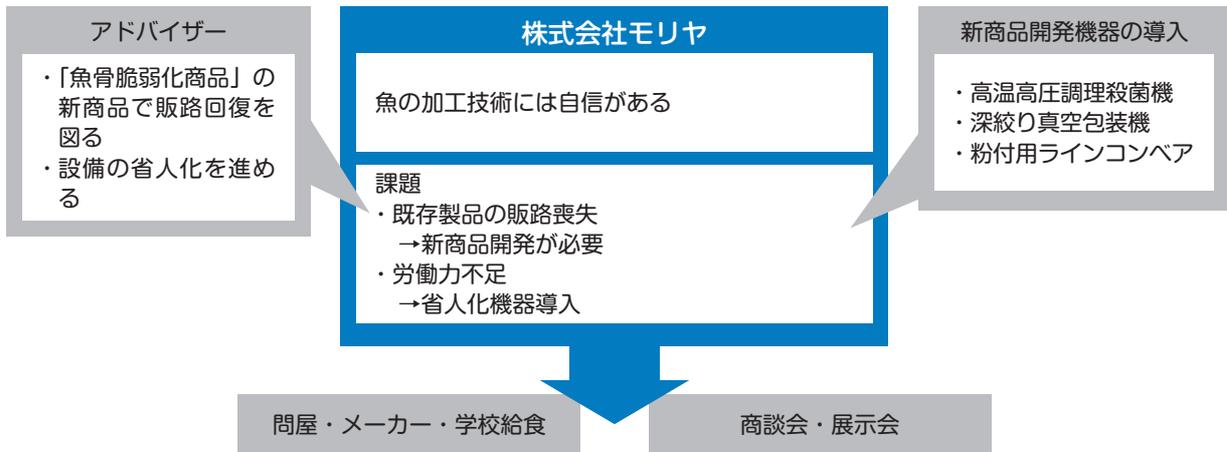
● 機器導入による増産体制と省人化

工場生産の増産体制と生産効率改善のために、ライン拡充と省人化機器の導入を行い注文に対応できる体制を整える。

● 販売力強化

商談会への積極的な参加を行い、新規の売り先を増やす。

プロジェクトフロー図



事業成果

● 新商品「魚骨脆弱化商品」の販路拡大

商品の品質が高いため、商談会等で試食したバイヤーの大半が興味を示した。既存製品と新製品の売上げを比較すると前年比約2.5倍に伸びた。

● 増産体制と省人化

粉付ラインの導入により、粉付加工の効率化を図ることができ、製造ラインの人数が従来の4人から2人で済み、生産能力は従来通りとなった。このため、もともと製造を行っていた2人を別作業ラインへ配置し、総合的に省人化と増産が可能になった。



粉付用ラインコンベア



深絞り真空包装機

<魚骨脆弱化商品>



骨まで食べれるふっくらサバ切身



シーフードショー等に出展



サンマ筒切り

生産体制の回復により販路回復を進める

株式会社佐々直
(宮城県仙台市)
URL : <http://sasanao.co.jp/>

抱えていた課題

● 生産能力の低下による販路の喪失

笹かまぼこをメインとした魚肉練り製品などの製造・販売を営んでいるが、震災により全ての工場、製造機械が流失したため、現在の生産能力は震災前の70%程度である。

そのため、震災前まで行っていた大口出荷に対応できず、注文を受けても断わらざるを得ない状況となっている。

アドバイザーからの助言

- ・ 高単価商品の開発や、それらを販売する販売先を開拓すること。
- ・ 直売店の売上を伸ばすことに注力すること。

課題解決へのアプローチ

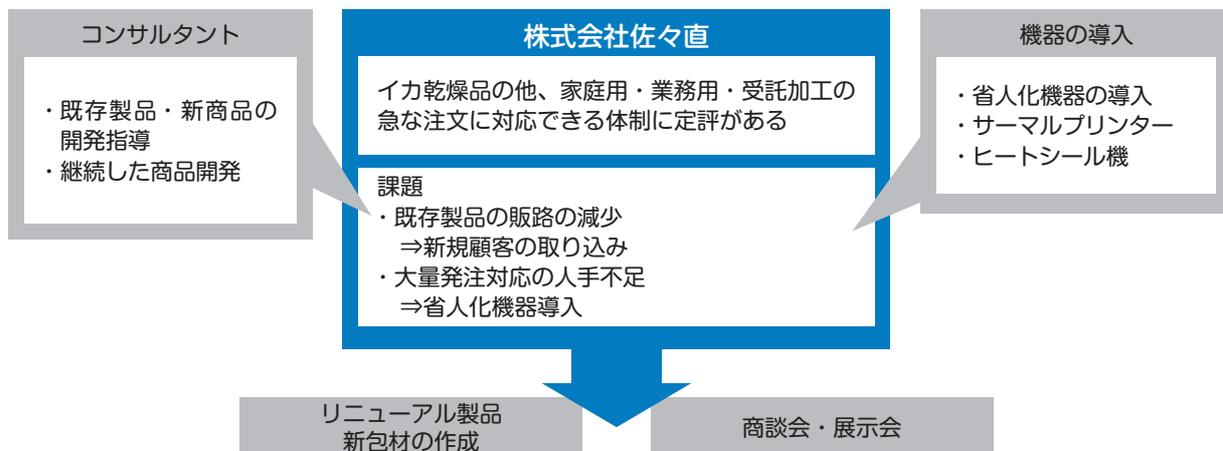
● 商品開発と生産体制の構築

笹かまぼこ等の差別化商品や高品質商品の開発をすすめ、百貨店のデイリー部門や高単価量販店などが希望する商品を開発し、大量生産にも耐えられる生産体制の構築を行う。

● 販促活動を進め、販路拡大を図る

新規の顧客取り込みのための包装資材の一新やテナント等で視覚的な販促をすることで販路の拡大を図る。

プロジェクトフロー



事業成果

● 機器導入による省人化・作業時間の短縮

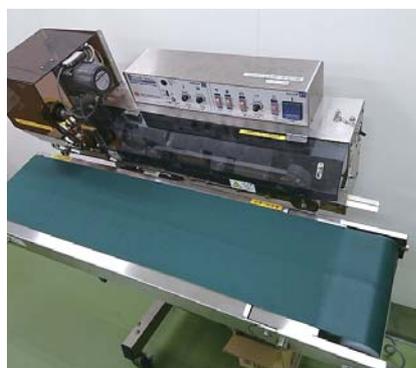
量販店に新商品を販売するために一定量の製造出荷が必要だったが、今まで対応できず、注文に応じられなかったが、省人化機器の導入を行い、作業効率を改善することにより大量出荷が可能になった。

● 新商品発売に向けた PR 活動

新商品開発のため、パッケージデザインの一新を行うとともに、新規の顧客とりこみのため、会社のブランディングのためのコンサルタント、店内ディスプレイ作成を行った。また、展示会に出展し、自社商品の PR を行い新規顧客との商談により販路を広げることができた。



サーマルプリンター



ヒートシール機



新パッケージ

省人化・省力化により、新たな受注に対応する

いちまる水産有限会社
(宮城県名取市)

抱えていた課題

● 生産能力が回復したが、労働力不足のため受注に応じられない

生産能力は、コウナゴ・シラスを中心に震災前の半分程度まで回復してきたが、新たな販路の開拓、それに伴う加工設備の整備が課題となっていた。

また、震災後の労働力不足は現在も続いており、募集を行っても必要人員が集められなく一部製品が注文に応じられない現状だった。

アドバイザーからの助言

- ・ 事業の構想・概要を策定し、全体的、長期的な計画を作るべき。
また、新たな販路の開拓には、様々な方法を用いるべき。
- ・ 具体的には、復興水産加工業販路回復促進センターにいる、それぞれに特化した専門のアドバイザーを活用すべき。各種展示商談会や交流会には、積極的に参加すべき等。
- ・ スーパーなどの量販店に対応するには、均一の品質で一定量を安定して供給しなければならないことから、その体制（人員、設備等）を整えるべき。

課題解決へのアプローチ

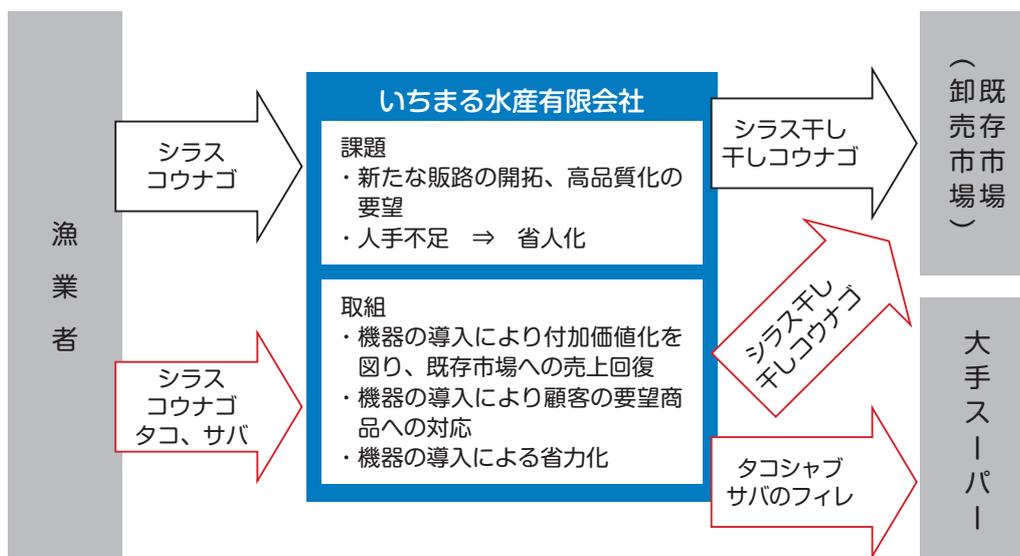
● 機器の導入による付加価値化

生産加工機器を導入することにより、より付加価値のある商品を提供し、その付加価値を価格へと転嫁する取組みを行っていく。

● 機器の導入による省力化

省人化機器の導入により、新たな注文に対応できる体制を整え、販路を拡大していく。

プロジェクトフロー図



事業成果

● 既存市場への売上回復

コウナゴ、シラス等を色彩選別機により、異物（フグ、海藻、エビ等）を取り除き、高品質な商品として、既存市場（卸売市場）に販売し売上を回復させることができた。

また、手作業による異物除去の作業を省力化でき、他の作業へ人員を配置することができた。

● 新しい市場への展開

フードスライサー、骨抜き機等の導入により、新たな顧客の要望する商品を開発することができ、タコやサバ等の加工品を大手スーパーの量販店などに販売していくことが可能になった。



色彩選別機



フードスライサー



ちりめん



タコのスライス製品

設備増強による増産体制の構築

株式会社ヤマヨ（青森県八戸市）

抱えていた課題

● **八戸で安定して水揚げのあるサバの加工を増やしたいが、設備能力に限界があった**

八戸港の主力魚種であるサバの漁獲量は、小型中心の組成ではあるが、比較的安定した水揚げ量となっており資源量も増加傾向にあることから、サバの販売に注力したいが、機械設備の能力と人手不足により製造出来る数量が需要に対応しきれない状況にあった。

事業成果

● **設備増強により増産体制を構築して販路を拡大した**

冷凍サバ等の製造面でネックとなっているサイズ選別について、能力の高い重量選別機を導入することで、サバの販売拡大を図った。

導入した重量選別機により生産数量拡大と選別精度が向上し、また処理速度が速くなることで鮮度保持の向上に繋がった。結果、高付加価値化した商品の製造・販売が可能となった。



重量選別機



サバ鮮魚



サバ鮮魚選別作業

ピロー包装と省人化機器導入により販路回復を図る

田老町漁業協同組合（岩手県宮古市）

抱えていた課題

● 販路喪失と労働力不足

震災にて工場が全壊。その年に生産される若布や昆布なども全滅となってしまった。1年後に仮設加工場にて生産開始できたが、生産ができない1年の間に販路を喪失した。加えて、新規販路先の営業も行ったが、原発による風評被害などで取引まで結びつけることができなかった。また、震災後からの労働力不足は現在も続いており、期間雇用員などの募集を行っても必要人員を集めることが難しく、水揚げ集中時のボイル加工作業などの一人あたりの作業量が過重となっている。

事業成果

● ピロー包装機の導入による販路開拓

少量とろろ昆布等は、大入として販売してきたが、ピロー包装機を導入し、これまでに販売の少なかった小売業者にも販売できるように、少量入の製品を開発し、販路回復をすすめた。

● ボイル加工機器ラインの導入により人手不足に対応した

ボイル加工には、作業に17名の作業員を要していたが、ボイル加工機導入により、約6名の省人化を図ることができ、同時に生産量の増産が可能となった。



ピロー包装機



ボイル加工機器ライン



少量入りの磯とろろ



真崎わかめ 100 g

省力化することで生産コストが下がり競争力のある商品をつくる

及川冷蔵株式会社（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

- 高付加価値商品の製造・営業活動を行ってきたが、なかなか売上増に反映されない。

サンマ・サバ等の原料高騰を受けて、原料商売から加工品商売の比率を上げ、高付加価値商品の製造・営業活動をしてきたが、なかなか売り上げ増に結びつかずにいる。

事業成果

- 省力化することで生産コストが下がり競争力のある商品をつくることができた。

本事業では、生産効率の向上を目的として、機器の導入を行い、日中夜の製造が可能となり、生産量を向上させることができた。さらに、小分け納品の需要にこたえるため、梱包機を増設し、小分け梱包の増産を可能とした。



梱包機

- 定期的な営業訪問や展示会出展による新規顧客の獲得、既存取引先の取引額増加をめざした。

フードコーディネーター等の協力を得ながら、現状で売れている商品である主力3種（「骨抜きサンマ」「まんまる餃子」「煮魚天国（調理済み煮魚）」）をベースにさらに付加価値を付けた新商品を開発した。

この他、具体的なターゲットを設定し「誰に何をどのように販売するのか」をネーミングやパッケージ等で明確にするため、新製品のパッケージ開発を行うとともに、定期的に営業活動を行い、既存顧客のさらなる売上増加や新規顧客の獲得につながった。



新パッケージ商品

原料事情等厳しい環境で、 売上が伸びている油調ラインで新製品を開発

株式会社國洋（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

● 既存製品の販路の喪失

水産加工業・製氷事業等を営んでおり、加工の主力商材はイカ製品であり、販売先は主に業務用が多い。震災で3工場全て被災したが、2工場を復旧。生産能力は震災前の8割ほどまで回復することができたが、震災直後に出荷できないブランクがあり、かなりの販路の喪失があった。さらに、イカの大不漁にともない主力商品が製造できず、売上が回復しきれない。

事業成果

● パン粉付け商品の開発による新規市場開拓。

原料事情等厳しい環境において、売上が伸び悩んでいる中で、油調ラインで生産する商品の売上は順調に伸びてきており、現在のイカ天ぷらやタラフリッター等の油調理製品に加え、新たにフライ油調理製品の加工依頼が得意先から出ていることから、フライ製品等もできるように機械の導入を行った。

パン粉付けラインを導入したことにより、商品アイテム数が増え、営業努力で新規取引先も5～6社ほど増加し、このラインで全体の20%を売上を上げるまでになった。

また、今回導入した機器は計画通り稼動しており、さらに、主原料とするイカの漁獲量が増えれば、更なる計画増が期待できる結果となった。



導入されたパン粉付け機



ネットコンベア



新たにフライ油調理製品
「サーモンのチーズカツレツ」

品質向上と省力化機器導入により売上回復を図る

株式会社かわむら（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

● **ワカメの異物除去及び脱水作業**

ワカメの製造工程における異物の目視選別と漁期に行う脱水作業には、それぞれ数十人の人員を配し時間を掛けて行われるため、生産性の低下から需要に対応できず、売上回復が難しくなっている。

● **原料不足**

近年の秋鮭不漁によりイクラの価格が高騰しているため、より安価な代替商品（紅鮭製品）へ需要が流れてしまっている。

事業成果

● **色彩選別機の導入**

人手によるワカメの選別作業に代えて色彩選別機を導入し、10名の作業人員を5名に削減することが出来た。

● **脱水ライン導入による効率化**

フォークリフトの使用からトロリ式チェーンブロックに代えることで、約20名の人員削減が可能となった。

● **冷却水循環設備の導入（紅鮭いくらの生産）**

魚卵分離機に代えて酵素による分離を行うが、酵素の活性が上がる温度のままでは卵自体がダメージを受けてしまうので分離後に冷水により冷却をしなければならない。

その冷却のために冷却水循環設備を導入し滅菌処理を加えた海水を使用することで、これまでよりも更に高い品質保持効果をもたらすことが出来た。



色彩選別機



ワカメ脱水ライン



冷却水循環設備



三陸産カットわかめ



紅鮭いくら

省人化と高品質な商品開発により売上回復を図る

株式会社二印大島水産（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

● 販路の喪失

震災により全ての施設が全壊したが、平成 27 年 4 月に新工場が完成し、生産能力は震災前の 6～7 割程度まで回復することが出来た。このことから、震災前からの取引先等を中心に営業を行ってきたが、震災で失った販路の回復は難しく、売上が回復しきれないのが現状である。

● 労働力不足

震災後は、極端な人手不足といった地域課題が深刻化している。しかし、取引先の大手小売業でも人手不足であり、バックヤードなどで手がかからない小パック製品が求められている。

更には、水産物は鮮魚から惣菜化へとニーズが増えているが、なかなか要望に応じられない状況にある。

事業成果

● 省人化・作業効率向上

新商品開発等のために必要な加工機器を導入し、高品質な商品の製造及び販売を行った。

また、生産効率の向上と省人化を目的とした機械化を実施し、作業効率の改善を行うことができた。

● 販売力強化

販売先獲得のために拡販活動を行うとともに、新規販路先に拡販するために商談を行い、新規の売り先を増やした。

また、販路の開拓を目指すために展示会・見本市等への積極的な参加を行った。



自動計量包装値付け機



ウエイトチェッカー



充填機



新商品（まぐろトマト&バジル味）

小型サバを活用するための機器導入により新商品を開発

株式会社阿部長商店（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

● 製造コストが上がる中、付加価値の高い製品の開発と生産販売が課題

施設や設備、加工機器の導入による維持管理コストや、人材不足（賃金上昇）による製造コストが上がっている中、従来のような鮮魚から一次加工の製造販売を主とした営業スタイルのままでは、経営が難しくなっている。また、商品開発を進める上では、サバの小型化に対応した商品化が課題となっている。

事業成果

● 省人化機器の導入により、生産コストを抑え、新製品を開発し新規販売先を獲得

ヘッドカッター連動フィレマシン、スキンナー、万能フレーカー、斜め切りスライサーを導入し、加工品として未利用だった 300g アンダーの小型サバを使って、「鯖ほぐし」、「おつまみさばチップ3種」等の新商品を開発し、販路回復を行った。



ヘッドカッター連動フィレマシン



斜め切りスライサー



スキンナー



新商品サバフレーク（業務用）



万能フレーカー



おつまみさばチップス

輸送力不足、労働力不足に必要な設備を整備し売上回復を図る

気仙沼水産加工業協同組合（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

● 既存設備の不足

当組合の主力事業は冷凍加工事業であるが、その業務に必要な設備（冷凍パン、冷凍ボックス）が不足していたため積極的な寄託物の受入れが困難となっていた。

● 輸送力不足、労働力不足

荷物の引き取りや、配送に必要なトラックが小型のものしかなく、基本的に引取が寄託の条件となっていたところもあったため、寄託物が集まらなかった。また、小型トラックで何度も往復せざるを得ないため、人員を取られてしまうことが多かった。

事業成果

● 機器導入による設備補強

冷凍パン、冷凍ボックスを購入して凍結能力の強化を行った結果、積極的な凍結処理依頼の引き受けが可能になった。具体的には、従来だと前日に大量の凍結処理を行うと、翌日朝にはまだ冷えきっておらず、凍結あけ作業が出来なかったが、今回設備を補強したことによって設備に余裕ができ、朝から凍結作業が行えるため、その能力が強化され、冷凍加工事業の収益増加に貢献した。

● 輸送力強化、省力化

今回ウィングトラック購入によって、引取配送が可能になり引き取りが条件となっている取引先からの依頼が来るようになった。

また、従来のトラックに比べて輸送能力が格段に上がったので、今まで何度もかかって配送していた案件が、一度の配送で行えるようになり、省力化に貢献した。



冷凍パン



ウィングトラック



冷凍ボックス

生かき加工ラインの導入により新商品を開発

株式会社丸壽阿部商店（宮城県本吉郡南三陸町）

抱えていた課題

● **既存製品の販路の喪失**

震災後、全壊、一部損壊した工場を復旧し、生産能力は震災前の状態まで回復することができたが、震災前からの取引先の販路を喪失したことや、新規の販売先では、類似商品との価格競争も激しく、売上が回復しきれしていない。

● **労働力不足**

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

事業成果

● **国内初の asc 認証生かき販売により販路を回復**

MSC ジャパン、量販店と連携した販売では、当初計画の3倍のスピードである1週間で4,000パック完売となった。

● **生産効率改善で新規商品の生産を可能にした**

生かき加工ライン、7等配計量器の導入により、鮮かき加工の効率化を図ることができ、製造ラインの人数が従来の半分で済むとともに、生産能力は従来の1.5倍まで可能となった。

このため、生産余力を新商品の生産に向けることが可能となり、売上も昨年の1.8割増となった。



生かき加工ライン



ASC 認証生かき

新商品開発による販路開拓

三洋食品株式会社（宮城県石巻市）

抱えていた課題

● 機械設備の不足による商品開発機会の逸機

客先からイワシを利用した商品の開発を依頼されたが、最低限の基本設備しかない為に要望に応える付加価値商品の製造ができず、販路が十分に回復できない状況にあった。

● 労働力不足

震災後の労働力不足は続いており、募集を行っていても必要人数が集まらず、販売先の希望する品質向上、数量等の要望に応えられない状況にあった。

事業成果

● 設備増強により商品開発を行った

設備の導入をすることによりイワシの缶詰2品種を開発・製造することができた。

導入した月に試運転・試作・本生産・出荷することができ、翌月には店頭に並び早い段階でエンドユーザーに商品を届けることが出来た。また、同ラインを利用し他の魚種の缶詰も開発も進めることが可能となった。

生産性の向上と省人化を目的に、手詰めコンベアラインの構築を行い従来10人で12時間かかっていた作業が、7人で9時間で終了することができるようになり、生産性が約2倍向上した。



内臓除去コンベアライン



蒸煮コンベアライン



手詰めコンベアライン



いわしみそ煮、いわし生姜煮

機器導入により作業の効率化とニーズに合わせた顧客の開拓

株式会社ヤママサ（宮城県塩釜市）

抱えていた課題

● 人手不足により、顧客の細やかな要望に応えられない

東日本大震災にて工場が半壊し、その後、工場の生産能力は震災前まで回復することができた。復旧してからは、販売努力を懸命に行ってきたが、他地域企業の商品に売場をうばわれ、震災前まで売上を回復させるのは厳しい状況であった。

また、人手不足により、顧客の細やかな要望に応えられない現状であった。

事業成果

● 機器の導入により作業効率向上

簡単・食べ残しが出ない食べきりサイズを開発。

● 新商品の開発

レンジ等で簡単に食べることが出来、かつ食べ残しが出ない食べ切りサイズ商品の開発。

● 機械導入による作業の効率化

包装機械を導入し、作業の効率化と量産化の体制を整え、生産体制を強化し、販路回復に繋がった。

● 販売強化

8月の東京シーフードショー、9月の通販食品展示会に出展し、多くの見込み客を開拓した。

さらに、三越などの百貨店で試食販売を行い、個パックのニーズがあることを確認でき、バイヤーとも商談がスムーズにできるようになった。



サンマの佃煮



金華さば 仙台みそ煮



ガス置換トレーシーラーで作業効率向上

商品の高品質化（滅菌・外見状態の向上等）と 商談会への積極的な参加

こいち商店（茨城県北茨城市）

抱えていた課題

● 風評被害による既存製品の販路の喪失

加工の主力商材は、震災前から現在に至るまでイワシ製品、コウナゴ製品、シラス製品であり、販売先は、卸売市場主体であったが、当商店は、福島原発から50kmの距離に位置しているため、放射能を警戒した取引先との取引が停止となり、売上が激減し売上が回復しきれない。

事業成果

● 機器導入による高品質化

機器の導入により、商品の高品質化（滅菌・外見状態の向上等）と製品供給、製造を拡大することが出来た。具体的には、機器導入により、完全煮沸と低温乾燥を行うことが可能となり、魚の大小や鮮度による管理を行うことができ、加えて金属検出機を設置する事により異物除去を行うことで、品質が向上した。その結果、取引先の市場からも雑菌が少なく、品質が良い等の評価を得る事が出来た。

● 販売力強化

商談会等への積極的な参加、新規の売り先を増やすため営業を強化し、市場を通じ、いわき市の大手スーパーであるマルトから年間を通して、しらすの取引販売を得る事が出来た。

さらに、今回の取り組みにより取引市場も増えた。



大型乾燥装置で作業効率向上



金属探知機

取引先の発注に対応可能な生産体制の構築

株式会社ソウマ（茨城県神栖市）

抱えていた課題

● **量販先等の注文に対応できる生産体制の構築。**

安定した商品の供給に不安があるため、量販店等ボリュームのある取引先との商談は控えるようになっていた。そのため、漁期初めの原料の買い付けを抑えがちになり、後で高値での仕入れする等、原価の上昇によるコスト増を招いていた。

● **労働力不足により、注文に対応できない**

人手不足から注文に対して欠品を起こすなど、クレームが発生。また、日常の生産において残業が増え、コスト増等も発生。

事業成果

● **原魚加工ラインの見直し**

一次処理に省人化機器を導入し、作業の効率化、安定した生産体制の構築を行い、約30%の作業時間の削減を図った。また、従来はIQFバラ詰め加工が多かったが、専用のコンベアの導入により、トレーパック詰めに移行する商品が増え、付加価値商品への移行を進めることが可能となった。

● **トレーパック包装ラインの見直し**

トレーパック包装ラインに省人化機器を導入したことで、作業の効率化に加え、品質管理、検品作業までの一連の作業を連続で行えるようになった。作業効率の向上と品質向上とともに1日の生産量が導入前と比較して約3倍まで可能となった。



製品洗浄コンベア



塩いわしフィレ



トレーパック包装ライン



さば文化干し

異物除去に携わる人員を減らすことで省人化を図る

水野水産株式会社（宮城県石巻市）

抱えていた課題

● 原材料の不足

既存商品である、「いかたっぷり揚げ」の原材料のすり身及びイカの高騰が止まらず、特にイカに関しては、不漁の為に手に入りにくい状況が続いていた為、他業者から仕入をしていた。

しかし、他業者から仕入れたことにより、イカの骨、皮、トンビ、並びに漁の際に紛れ込んだ金属類などの異物混入が相次ぎクレームが多発し、製品検品に人手を要して生産効率が悪かった。

事業成果

● X線検査機・金検付重量選別機の導入

新しい機器の導入による異物除去の省人化

本取組事業では、原材料であるイカの異物除去の為に人員を多く割いて、検品をしなければならなかったが、機械を導入したことで5人の作業員を3人までに省人化することに成功した。



X線検査機



金検付重量選別機

● 展示商談会でのPR

展示会並びに商談会に参加し、新規取引先の獲得、従来の販売先への販売増に繋がった。販路回復に繋げることが出来た。



石巻復興フード見本市出展

焼海苔に具材を挟んだ新商品で嗜好品市場へ参入

株式会社サンエイ海苔（福島県相馬市）

抱えていた課題

● 競争力と収益性の悪化

原発事故における風評被害により競争力が低下し、また海苔の原料価格が不作の影響で近年高騰しているため、収益性も悪化していた。

● 食文化の変化

米食からパン食へ食文化の変化により、家庭での海苔離れが起きていた。

事業成果

● 機器導入による新製品で嗜好品市場に参入

乾燥させた具材を海苔に挟み一口大にカットした海苔サンド商品を効率的に製造する海苔調味貼付ラインを導入し、おつまみやスナック菓子といった嗜好品市場への参入も可能となった。



海苔調味貼付ライン



新商品海苔サンド（めんたいこ、しらす）

● 新商品の継続的投入及び展示商談会等でのPR

POP（パネル・大型ディスプレイ）、パネルを製作し、展示会へ積極的に参加し販促を行ない、バイヤー経験のあるコンサルタントとともに、商談を行ない、新規顧客の獲得に繋がった。



展示会への出展

包装ラインの自動化装置導入により生産効率向上を図る

株式会社高木商店（茨城県神栖市）

抱えていた課題

● 生産能力不足で日産数量が抑制

製品製造は計画通りの生産が可能となっているが、製品箱詰作業がネックとなっていることから、一日の最終製品の生産数量が伸びなく、日産数量を抑制せざるを得ない状況であった。

事業成果

● 作業員数の省人化

従来の箱詰作業には、14名の作業員が従事していたが、機器導入により、半分の7名の作業員で作業が可能となった。

● 生産効率の向上

機器を導入することで、ネックであった箱詰作業の生産効率が向上し、以下のような結果のとおり、約1.4倍の生産効率向上に寄与することが出来た。

品名	現行	機器導入後の実績
鯖缶	1,680 ケース / 日	2,400 ケース / 日
鰯缶	877.5 ケース / 日	1,200 ケース / 日



箱詰ライン全体

原料不足を代替商品開発により販路回復を図る

五戸水産株式会社（青森県八戸市）

抱えていた課題

- ・加工原料の継続した確保
メインのいか原料の不漁で加工原料が不足しているため、他の魚種で製品をつくりたいが設備が少ないため量産体制が整わない。
- ・試作開発・営業活動の継続

事業成果

● 多魚種加工対応の省人化機器の導入

魚加工ラインの機械化を実施し、手作業で行っていたウロコ取りと頭切りの作業について、6人の省人化を図った。

● 多魚種加工の対応

きんきの干物、ワンフローズンの八戸産助宗たらの干物・煮物商品、オオメマトウダイは、各種調味を揃えた業務用と家庭用（贈答品）商品、さらに、業務用干物等の開発・製造を行った。



ウロコ取り機



まどろ鯛一夜干し

顧客ニーズに対応した品質向上のための機器導入

株式会社津田商店（岩手県釜石市）

抱えていた課題

- ・震災顧客ニーズに対応した品質向上のための機器の導入
- ・原発事故の風評被害

事業成果

● 顧客ニーズに対応した商品生産のための機器導入

安全安心を担保するために金属検出機や、缶詰の缶蓋への日付の印字を、より正確に行うためのプルタブ整列機を導入し、顧客ニーズに対応した製品の生産を行った。



プルタブ整列機



金属検出機

生産能力増強と差別化新商品開発

有限会社竹下水産（岩手県下閉伊郡岩泉町）

抱えていた課題

- ・既存製品の販路の喪失
- ・大口需要に対応できる生産能力、製造設備が不足

事業成果

● 生産能力の増強並びに差別化新製品の開発

機器の導入により、手作業で品質が不均一であったものが品質の均一化に成功するとともに、従来、50Kgの製造を行うために、延べ11人の作業員を要していたが、3人の作業員で製造することが出来、省人化にも繋がった。

さらに、製品品質の均一化に繋がったことから、これまで要望のなかった新規販売先からも注文を受けることができたこととなった。



包餡機



イカリリングフライ

新商品開発機器の導入により売上回復を進める

有限会社長石商店（宮城県東松島市）

抱えていた課題

- ・生産設備が不足し、取引先の要望に答えられない
- ・人手不足により生産量を増やせない

事業成果

● 機器導入による新商品開発

深絞り包装機等の導入により、これまで当社では製造したことがない、取引先の要望する電子レンジ対応商品の生産が可能となった。



深絞り包装機



カキ製品

生産体制の強化と新商品開発

株式会社大濱正商店（岩手県宮古市）

抱えていた課題

- ・ 冷蔵設備の能力が低いため製品の品質低下に不安
- ・ 高齢化による現場の弱体化。営業力の不足
- ・ 委託事業脱却のための新商品の開発

事業成果

● 生産体制の強化と新商品開発

- ・ 冷蔵設備、イカ加工機器の導入による生産体制の強化が図れた。
- ・ 市場調査と新商品開発を行うことで、NB 商品の販売も強化することができるようになった。



導入した冷凍機

他魚種製品の生産拡大による販路回復

株式会社樫寅（茨城県ひたちなか市）

抱えていた課題

- ・ 差別化した低添加物の蒸し蛸を伸ばしたいが、量販店では割って入るのは困難
- ・ 高齢化と過疎で人員確保が困難であり、製造・営業とも強化できていない

事業成果

● 他魚種加工の強化による販路回復

原料高により、タコの売上が思うように伸びない中で、他の魚種である「蒸しえび加工」を強化するため、人員も確保が難しいことから機器を導入することで、1時間あたり生産量がこれまでの約5倍になった。



蒸し上げられたエビ



導入したメガスチーマー

効率的な生産ライン導入により販路回復を図る

東和水産株式会社（岩手県大船渡市）

抱えていた課題

- ・人材不足と生産能力の向上
- ・冷凍加工品の品質向上

事業成果

● 自動選別機等生産ラインの導入による効果

大量のサンマ、サバ等の冷凍加工の生産性向上等を図るため、自動選別機等を導入した。選別処理のスピードアップや精度向上により生産量を増やすことができた。また、5名の省人化を図り、工場全体の生産性の向上することができた。



導入機器による選別作業

個食市場に向けた新規市場開拓

株式会社 MCF（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・労働力不足のため、売り上げの伸びている商品の生産量を確保できず、受注に対応できない。

事業成果

● 省人化 省人化機器の導入を行い注文に対応する

フィレマシンの導入により生産能力が上がり、注文に対応できるようになった。



フィレマシン



ブリ竜田あんかけ甘酢セット

省人化機器導入による生産体制の整備

株式会社石渡商店（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・付加価値商品のつきものでもある手作業が増加。売上増につなげる為には、省人化を進める必要があった。
- ・震災後の人手不足もあり、生産量の拡大が難しく、売上高の回復が困難な状況。

事業成果

● 機器導入による省力化

秤付き充填機を導入し、オイスターソースの製造にあたり充填作業での人員を削減するとともに、生産数量の上限が増え一日当たり200本程度増産が可能となった。



秤付き充填機



オイスターソース

● 品質向上

増産が可能となり積極的に広げ活動した結果、オイスターソースの売上げを10%を増やす事が出来た。

サメ肉の新規市場を開拓

株式会社中華高橋水産（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・サメ肉の需要拡大のため、すり身（はんぺん）以外の商品開発の必要性
- ・効率的な生産設備の増強

事業成果

● サメ肉の商品開発をするために必要な設備導入

切身カッターの導入により、作業を自動化し、省人化とともに生産性向上を図ることが出来た。



切身カッター



サメ肉の切り身製品

● 販路開拓への糸口（展示会出展）

各種展示会に出展し、試食等によりバイヤーへの関心を高めることができた。



展示会出展

商品資料の作成・活用による営業活動で販路回復を進める

福寿水産株式会社（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・営業活動時にカタログや商品説明についての資料等が不足していた。

事業成果

● 商品 PR の強化

商品の特徴・メリット・使い方が書いてあるカタログ、パンフレットを作成・配布するとともに、ホームページ等を用いることで、営業活動時の商品説明、相手方の商品理解が大幅に向上し、採用率も高まった。

また、販促物を利用し、積極的に新規販路を開拓した結果、大手取引先との商談がまとまった。



パンフレット



ホームページ

省力化による生産体制の整備

株式会社超冷（宮城県気仙沼市）

抱えていた課題

- ・震災後の人手不足と工程が手作業の為増産が難しく売上高の増加が困難な状況。
- ・高度加工したものを直接又は問屋等を経由した市場外流通をしていくことが必要。
- ・加工機械を周年稼働する為加工魚種を増やす事が必要。

事業成果

● 機器導入による省力化

開き機械導入により、効率化を図ることができ製造ラインの人数を2名削減し、粉付作業に人員を配置し、生産量を2倍まですることが可能になった。

● 商品の差別化の実現

従来から所有していたIHフライヤーにより揚げた商品を生産し、レンジアップで丸ごと食べられる、他社と差別化した商品の発売が実現出来た。



小型腹骨取り開き機



さんま竜田揚げ

水産加工部門の強化による売り上げの向上

株式会社丸仁水産（福島県相馬市）

抱えていた課題

- ・ 風評被害による出荷差止め、並びに売上げの減少

事業成果

● 加工機器導入による水産加工品の製造強化。

タコもみ機、煮釜、乾燥機等の導入により、新たに、「イカ干物」、「アジ干物」、「柳カレイ干物」、「しらす干し」等の加工品を製造が可能となり、量販店等へ販売が可能となった。



タコもみ機



乾燥機



水産加工品（干物）

洗浄機導入により生産時間を拡大

水野水産株式会社（宮城県塩釜市）

抱えていた課題

- ・ 省力化成型機を導入したが、ライン切り替えの洗浄時間に人手がかかり、量販店の大量注文に対応できない状況があった

事業成果

● 洗浄機の導入による省人化促進及び生産能力の向上

省力化成型機用の洗浄機を導入することで、手作業で行っていた洗浄作業員の省人化を図った。さらに、製造時間については、洗浄時間の短縮により1時間の拡大を行うことが可能になった。



かまぼこ成型機の洗浄機



機器導入で増産可能となった蒲鉾製品

省人化により労働力を確保し新製品生産

株式会社海祥（宮城県名取市）

抱えていた課題

- ・ 既存商品（ちりめん、コウナゴ）の販路喪失
- ・ 労働力不足により、販売先のニーズへの未対応

事業成果

● 省人化機器導入により労働力不足に対応

インクジェットプリンター（製品用・ダンボール用）の導入により、生産量の増強ができた。

また、機器導入により省人化ができたことから、出荷ラインから生産ラインへの人員配置が可能となり、新製品開発の要員を確保することが可能となり、商品の幅が広がった。

● 新製品開発

地産地消などを意識して「三陸産ふわふわこあみ」「しらす三色丼キット」等を開発・発売することができるようになった。



インクジェットプリンター



しらす干し



三陸産ふわふわこあみ

シラス製品の品質向上により販路回復を図る

株式会社佐藤水産（福島県相馬市）

抱えていた課題

- ・ 風評被害により売上が震災前にくらべ半減し、主力のシラス製品の品質向上が課題
- ・ 作業員の高齢化もあり、シラス製品の異物除去作業が負担となっている

事業成果

● 風力選別機の導入による品質アップ

機器導入により、異物混入のクレームが減少した。目視選別の作業員の負担を軽減できた。



出荷待ちのちりめん製品



風力選別機

省人化を図り、人員を有効活用し売上向上

中澤水産有限会社（福島県相馬市）

抱えていた課題

- ・既存製品の販路喪失
- ・労働力不足

事業成果

アナゴ開き機械の導入により、手作業で行っていた開き加工の効率化を図ることができ、製造ラインの人数が従来の半分で済み、生産能力は従来の1.5倍まで可能になった。

このため、もともと製造を行っていた人員を販売・営業へ配置できるようになり、売上げが向上した。



アナゴ開き機



アナゴ開き製品

のり洗浄ラインの導入による品質強化で売上回復を進める

株式会社マルリフーズ（福島県相馬市）

抱えていた課題

- ・風評被害と原料不足
福島県産の海苔ということで中国、韓国等への輸出が出来なくなったことや、国内でも風評被害により売上が大幅減少。また、現在は前浜の原料は、試験操業中で不足している。

事業成果

● のり洗浄・異物除去ラインの導入と生産

- ・高性能なりのり洗浄・異物除去ラインを導入することで、安心・安全を言うことができる品質の高い「松川浦産 あおさのり」を生産し、大手卸経由で近隣市場に販売することができた。
- ・JETRO 等と連携し松川浦産あおさのりの、海外向けの販路を開拓できた。
- ・各種展示会に出展し福島県産（松川浦産）あおさのりの PR を行い、販路拡大に繋げることができた。



ブラシ洗浄機



切海苔脱水機

凍結機増強により高品質な製品を生産

株式会社石橋商店（茨城県市神栖市）

抱えていた課題

- ・震災後、冷凍設備の一部損壊により生産量が減少し、風評被害により売上減少。
- ・海外輸出向けに品質・量産体制の確立が急務。

事業成果

● 凍結機の増強を図る

凍結機の整備・増強により、凍結能力。一日の生産量が向上し、高品質の冷凍品により海外輸出の販路拡大に繋がった。



増強した凍結機



海外向け冷凍加工品

凍結機導入により高鮮度を保ち販路回復を図る

株式会社川秀（青森県八戸市）

抱えていた課題

- ・主原料のイカ・鮭等の水揚げ低調で、サバ等の多獲魚の加工が課題
- ・労働力不足

事業成果

● 加工機器

八戸に水揚げされた原料の高鮮度を維持するため、凍結機の導入を行い、製品原料の凍結時間の短縮を図り、品質向上と取扱量の増産が可能となった。また、フィレマシンを導入しサバ等の新商品開発が出来るようになった。



凍結したサバ



凍結機



フィレマシン

凍結補助機器（冷凍パン）の材質改善で販路拡大

株式会社才賀商店（茨城県神栖市）

抱えていた課題

- ・海外輸出先からの要望に耐えられる品質基準の商品にし輸出量の増大

事業成果

● 使用機器の改善による品質強化

顧客要望のあった、生産量増大、品質向上（混入物の排除）を達成し、国内外の販売量を増加させる。エコガルの冷凍パンを使用することで、クレーム発生率が約1/10となり、輸出国からの依頼も増加した。



エコガル鋼板を使用した冷凍パン

省人化と品質管理強化の機器導入により販路回復を進める

株式会社鴨安商店（茨城県神栖市）

抱えていた課題

- ・人手不足で、輸出向けの凍結部門の生産性が落ち込み、売上回復が遅れていた。

事業成果

● 自動箱詰ラインの導入等により、生産体制を強化

輸出対応形式の段ボール函を使用した自動箱詰ラインを設置することで、従来の投入人員から7名程度省人化することができ、生産体制の強化に繋がった。

さらに、工場の開放部分にシートシャッターを設置し、工程を外部から遮断することにより、鳥獣やダスト等の侵入を防ぎ、品質管理の強化を進めた。その結果、取引先からも評価され、販路回復に繋げることができた。



封函機



シートシャッター

平成 29 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析

【平成 29 年度水産加工業等販路回復取組支援事業概況】

★助成対象経費別分析★

平成 29 年度水産加工業等販路回復取組支援事業（以下、支援事業）について、採択された取組計画の内容を助成対象経費区分別に見ると次の通りとなった。

	H29 年度取組計画経費区分構成比		(参考)	
	申請区分	件数構成比	H 28 年度	H 27 年度
① 販路回復機器（品質・生産力向上）		26.9	22.6	23.3
② 省人化機器		24.7	34.9	20.9
③ 新商品開発機器		18.3	18.9	18.6
④ 商談旅費・出展経費		16.1	13.2	15.1
⑤ コンサルティング経費		6.5	6.6	7.0
⑥ 新商品開発支援経費		5.4	2.8	8.1
⑦ マーケティング経費		2.2	0.9	2.3
⑧ 保管経費		0.0	0.0	3.5
⑨ 運送経費		0.0	0.0	1.2

構成比を見ると、①～③までの生産に係る機器整備（ハード経費）が全体の 69.9%となっており、そのうち、販路回復機器（品質・生産力向上）は、消費者の求める「安心・安全」に対応した製品づくりや、生産力向上により製造コストの抑制を図ることで販路を回復しようとする取組が多いことを示している。また省人化機器は、3カ年の傾向を見ると連続して高く、被災地の人口減少（注1）や他業種との賃金格差等もあり、水産加工業等に人が集まらない状況の中で、販路回復のための生産量を確保するには、省人化機器の導入が必要なのと思われる。

ソフト経費では、商談旅費・出展経費が最も多く、次いでコンサルタント経費・新商品開発経費という構成比となっている。

（注1）三陸沿岸部の人口減少について

（単位：人、%）

	H29 年	H22 年	増減数	増減率
宮古市	54,847	59,430	▲ 4,583	▲ 7.7
大船渡市	36,906	40,737	▲ 3,831	▲ 9.4
陸前高田市	19,144	23,300	▲ 4,156	▲ 17.8
石巻市	144,762	160,826	▲ 16,064	▲ 10.0
塩釜市	53,399	56,490	▲ 3,091	▲ 5.5
気仙沼市	63,197	73,489	▲ 10,292	▲ 14.0

（注）H 29 年は岩手県、宮城県の推計人口（H 29/10/1 現在）、H 22 年は国勢調査による

★導入機器別分析★

申請件数全体の 69.9%を締める導入機器を、用途別に分類したところ、以下の通りとなった。

(単位：件数)

取組み内容	機器の種類	①新商品開発機器	②販路回復機器	③省人化機器	合計	ランキング
・簡便商品 ・個食化商品	フィレマシン、カッター	6	2	4	12	第2位
	包装機・真空包装機	7	2	2	11	第3位
	調理器・パン粉付け機ほか	5	0	0	5	
	充填機	5	0	0	5	
・安全・安心の向上 ・生産性向上 ・人手不足への対応	冷却機、冷凍機、設備	0	7	3	10	
	金属探知機・検査機	2	2	5	9	
	重量選別機・選別機	0	4	3	7	
	シートシャッター・ 冷凍パンほか	0	3	3	6	
・人手不足への対応 ・生産性向上 ・原価低減等	コンベア	7	4	12	23	第1位
	計量機	1	2	5	8	
	洗浄機・海藻洗浄機	0	2	4	6	
	ラベル貼付機、 ラベルプリンター	0	1	3	4	
	製函機、封函機	0	0	4	4	
	スキナー、ウロコ取機	2	0	0	2	

*導入機器ランキング

H29 年度ランキング	
【第1位】	コンベア (23 件) <理由> 生産性向上 人手不足対応 (省人化)
【第2位】	フィレマシン、カッター (12 件) <理由> 新製品開発 人手不足対応 (省人化)
【第3位】	包装機、真空包装機 (11 件) <理由> 製品の鮮度・品質保持 個食向け等新製品開発

参考

H28 年度ランキング	
【第1位】	包装機・真空包装機
【第2位】	金属探知機・異物検査機
【第3位】	コンベア

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

機器導入用途別から見える販路回復のカギ

① ニーズにあわせた商品開発

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

② 信頼性の向上

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

③ 取引先の要請（量・単価）への対応

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

④ 省人化等の生産設備の充実による労働力不足対応

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

（注 2）1990 年より 27 年間での少子高齢化等の推移

	2017 年度	1990 年度	増減差
出生数	94 万人 / 年	130 万人 / 年	36 万人 / 年減少
65 歳以上 / 人口	28%	13%	15 ポイント増加
一世帯当り家族数	2.4 名 / 世帯	3.0 人 / 世帯	0.6 人 / 世帯減少

（注 3）専業主婦世帯と共働き世帯（1980 年～2017 年）



★今後の課題等について★

東日本大震災の発生から 8 年近くが経過し、被災地の状況も大きく変化している中で、販路の回復・新規開拓を着実に進めて行くためには、

○事業者が自らの状況を正確に分析し、効果的な対応策を策定

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

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

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

本事例集が、このような課題に取り組む際の参考となることを期待しております。



発行元 復興水産加工業販路回復促進センター

全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）

公益社団法人日本水産資源保護協会

一般社団法人大日本水産会

東北六県商工会議所連合会

この印刷物は、環境に配慮した紙とインクを使用しています。



リサイクル適性[®](A)
この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。