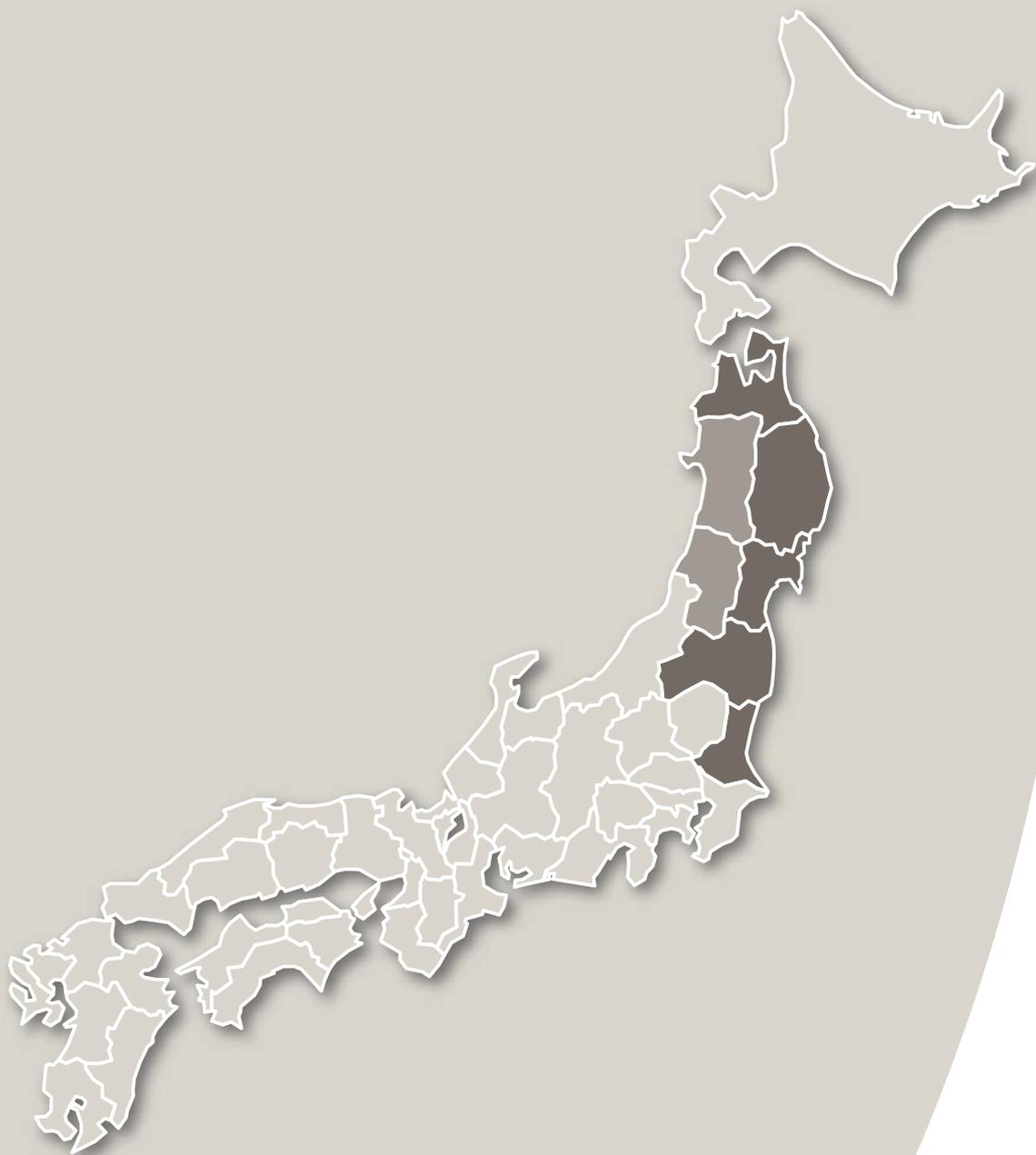


平成 30 年度

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 30 年度採択者分布マップ ————— 03

3

事例紹介 ————— 04

    実施者インデックス ————— 04

    事例紹介 ————— 10

平成 30 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析 ————— 50

## 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6回）」（平成31年3月8日水産庁発表）でも分かるように、生産能力の回復に比べて売上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組を行う被災地の水産加工業者等をサポートし、実情に応じた柔軟な支援を行っております。

平成30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。
  - ・76名のアドバイザー（平成31年3月現在）により、被災地の事業者169社に販路回復アドバイスを実施。
- 2 復興水産販路回復アドバイザーによる連携構築の実施。
  - ・被災地内外の水産加工業者の事情に詳しい復興水産販路回復アドバイザーが、行政や商工会議所とも協力して異なる課題や強みを持つ企業を仲介。水産加工業者が地域を越えて連携し、双方にメリットを生み出す体制を構築。
- 3 東北を中心に、販路回復に関連したセミナーを全27回実施。
- 4 東北復興水産加工品展示商談会を、平成30年6月12日より2日間、仙台市で開催。
  - ・出展者は133社、来場者は約5,600名（2日間延べ数）、商談会は582件実施、セミナー参加者は264名。
- 5 被災地の水産加工会社44社に対し、水産加工業等販路回復取組支援事業を実施。（46社を採択し、うち2社が辞退）

この水産加工業等販路回復取組支援事業で多かったものは、

- ・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導入
- ・販路の回復・新規創出のために必要な機器等の導入
- ・新商品開発等のために必要な加工機器導入

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73.1%を占めております。次いで商談旅費・出展経費が14.1%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、販売棚の喪失による被災地の水産加工品の売上減少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。

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



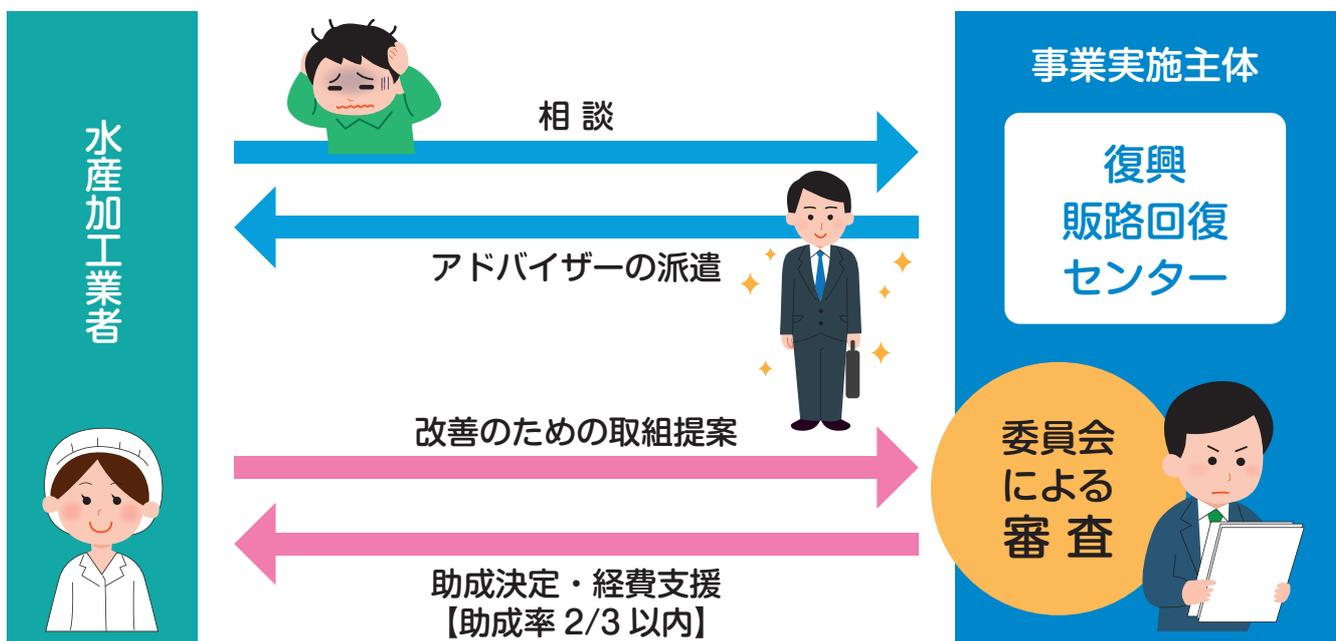
注1）平成27年4月より、全国水産加工業協同組合連合会、（公社）日本水産資源保護協会、（一社）大日本水産会及び東北六県商工会議所連合会は、東日本大震災の被災地における水産加工業の復興を支援することを目的とした共同事業体「復興水産加工業販路回復促進センター」を結成しました。

## 水産加工業等販路回復取組支援事業とは

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

なお、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

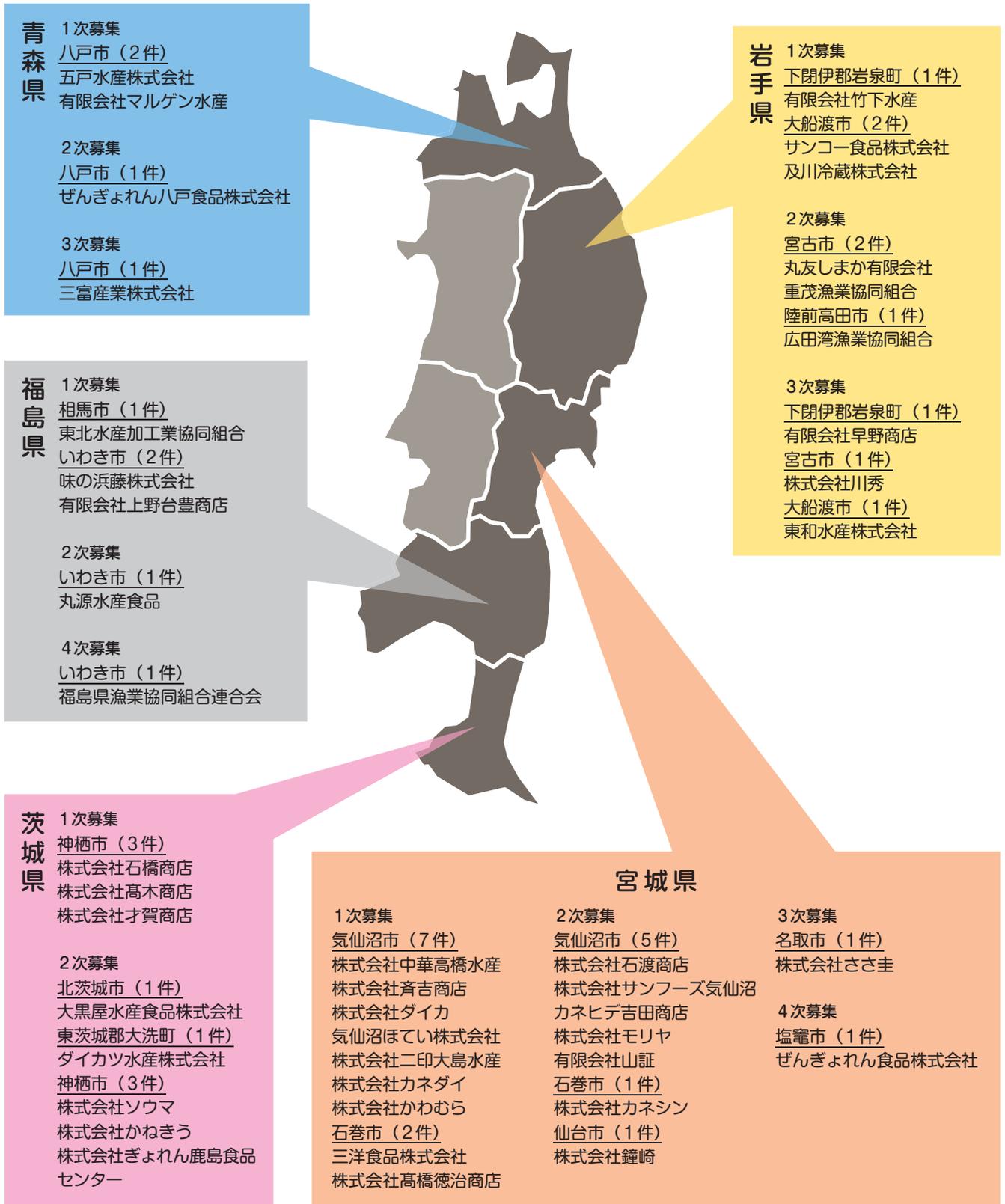


### 2. 助成対象経費（10項目）

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 30 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	五戸水産株式会社	イカの業務用加工品を主力としてきたが、最近のイカ水揚量の減少により、家庭用加工品に力を入れる必要が生じている。このため、地元で水揚げがされる底魚類を対象に、煮物・焼き物・一夜干し等新商品の開発と小型包装に対応する機器を導入し、省力化・効率化に取り組むと共に、ネット通販等、商談、展示会、試食会等継続した営業活動を行い、販路の回復を図る。	10
	有限会社マルゲン水産	タラの内臓を使った新商品の開発・販売に取り組む、試食会等で評価を受けているが、下処理作業に人手を要し効率が悪く、注文に応えられていない。このため、作業の一部を機械化することで生産力向上を図り、別の新商品開発にも取り組むことで、販路回復・拡大を図る。	38
岩手県	有限会社竹下水産	既存製品だけでは販路の回復は難しいと判断して、骨なし製品の開発・販売に取り組む、納入先から高評価を得ている。このため、骨なしでソフトな新製品の開発を更に推進し、他品目の商品化を実現するため、原料魚の効率的処理と製品の生産能力の増強を図り、販路回復を目指す。	27
	サンコー食品株式会社	全壊した工場は復旧したが加工製造の売上高は、震災前を下回っている。このため、主力商品であるイカ、サケの加工の効率化機器を導入し増産を図り、コストを下げて競争力を付けるとともに、衛生管理を強化して、取引先の信頼を得ることで販路回復に繋げる。	40
	及川冷蔵株式会社	会社全体の売上アップのためには、卸売売上の拡大と同時に、少量パックで加熱調理済み商品を望む小売売上の伸ばす必要がある。このため、少量多品種の商品に対応できる包装機器や常温対応商品開発のための機器を導入するとともに、定期的な営業活動や通販サイトの充実により販路回復を図る。	28
宮城県	株式会社中華高橋水産	これまでもサメ肉を使った差別化した新商品開発を行い、展示会では評価されたが、供給体制に難があり要望に応えられていないため、省人化設備を導入して効率的な生産体制を整えるとともに、サメの鮮度の管理を高度化することにより消費を促し、販路の回復を図る。	42
	株式会社斉吉商店	震災後、新商品開発などを行ったが、販路の回復には至っていない。このため新鮮な素材を顧客のニーズに合う形で商品化した商品の品質向上、大量生産体制の構築及び新たなレシピの開発、包装デザインによるブランド訴求を行うことで、販路回復に繋げる。	12
	株式会社ダイカ	全壊した加工施設の生産能力は70%まで回復したが、取引業者が減少し売上が回復しきれず、また、労働力不足から一部製品が注文に応じきれない。このため、機器を導入し、包装の差別化と省人化を図り、対応できなかった注文に応えられる体制を整え、販路回復を目指す。	30
	気仙沼ほてい株式会社	多品種少量生産体制を基本として販路回復に取り組んでいるが、慢性的な労働力不足であり、変化する顧客の要望に柔軟な対応ができない状況にある。このため、省力機械を導入することでコストダウン及び計量作業の軽減を図り、販路回復を目指す。	31
	株式会社二印大島水産	新商品の開発・省人化機器等の導入により売上は、回復傾向にあるが、震災前の水準まで回復していない。このため、新たな収益の柱となるブランドの確立を目指すとともに、販売先のニーズが強い衛生面の強化、慢性的な人手不足に対応する省人化等の機器を導入し、販路回復を図る。	42

県名	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社カネダイ	震災後、簡便商品の製造に取り組んでいるものの、先行他社の商品との差別化の遅れ、人員不足による供給不足やコスト高などにより販路回復に至っていない。このことから、増産、省人化のための機器の導入等を行うとともに、展示会・商談会への積極的参加などにより、販路開拓を図る。	32
	株式会社かわむら	生産の効率化、品質強化のため機器を導入したが震災前の売上には達しておらず、人手不足はますます深刻化している。イクラの異物選別作業は手作業で処理しており、使用割合が増えている輸入卵の場合は国産物の1.5～2倍の時間を要している。このため、選別時間の削減と省力化を図る機器の導入と作業工程の見直しにより売上回復を目指す。	43
	三洋食品株式会社	地元で漁獲・水揚げがされるサバ等の缶詰や銀鮭の加工販売を行っているが、採算が取れる売上に至っていない。今回、コンビニからの依頼により、おにぎりの具材であるサーモンフレークの製造を進めることとなったことを受けて、品質の向上と異物除去作業の省人化と量産体制の構築を進め、販路の回復に繋げる。	45
	株式会社高橋徳治商店	売上は震災前の6割足らずでいる中、コンビニ等からはんぺんの納入を要望されているが、手作業での生産のため要望に応じられていない。このため、販売先の要望する均一性のあるはんぺんの生産とおでん具材の投入・包装作業の省人化・効率化により、供給体制を整えるとともに販路の拡大にも取り組み、生産量の拡大と経営の安定を目指す。	45
福島県	東北水産加工業協同組合	生産ラインは自力で復旧したが、震災による影響から安定した品質の製品作りが困難になってきているため、味付装置の導入によって工数・製品ロスを改善し、品質向上を図ることにより、販路の拡大を目指す。	46
	味の浜藤株式会社	工場の被災、原発事故問題の発生により、既存製品の練り製品は売上の回復が鈍い状況が続いている。震災後「レンジ対応商品」の製造を開始し年々売上を伸ばしているため、機器を導入して製造工程の省人化と増産図り、商品アイテム数を増やして、商品の提案先の拡大・拡販を行うことにより、販路回復に繋げる。	18
	有限会社上野台豊商店	さんまの生鮮出荷や開き加工品等を卸売市場向けに行ってきたが、原発事故の風評により売場を取り戻せていない。このため、機器を導入して地元で水揚げさせる青魚を使ったレトルト商品を開発し、マーケティング調査とコンサルティングの助言を受け、地元の高齢者を中心としたマーケットへの小売に取り組むことで販路回復・拡大を図る。	47
茨城県	株式会社石橋商店	凍結能力は回復が進んだものの、労働力不足で箱詰冷凍の生産が追い付かず、近年増えている輸出の依頼等に応えきれない。このため、梱包ラインの増強を図り、販路拡大を目指す。	49
	株式会社高木商店	風評被害等で売上が回復していないことから、省人化機器の導入により増産体制を構築したが、缶詰用冷凍原料の集荷が厳しい状況となっている。このため、冷凍機を導入して自社の冷凍生産量を増大し、原料を確保して缶詰製品をメインに販路回復を行う。	49
	株式会社才賀商店	風評被害は徐々に落ち着きはしたものの、顧客が奪われた影響は大きく、完全には回復していない。そこで、需要が高いアフリカ向け等輸出用ダンボール製品の製造能力の増強を行い、販路回復を図る。	36

### 3 事例紹介

#### 2次募集 (17件)

県名	社名	概要	ページ
青森県	ぜんぎょれん八戸食品株式会社	震災による労働者流出で人員不足が年々顕著となり、現状の生産体制ではこれ以上の売上高回復は困難である。このため、特に人手を要する原料段階での選別作業と賞味期限シールの貼付・包装等作業の機械化を行うことで、省人化を実現し、売上高の回復を図る。	38
	丸友しまか有限会社	震災では軽微な被害で済んだが、主要取引先は自然食宅配会社であったため、原発事故により大きな影響を受け、販売金額は震災前のレベルに回復していない。このため、地元で安定的な水揚げが継続している真鱈を使用した新たな商品（せんべい）を製造し、新たな販路を見出すことで売上増に繋げ、他の魚種にもバリエーションを広げることで、販路の回復を目指す。	39
岩手県	重茂漁業協同組合	ワカメ、メカブ乾燥製品の袋詰機器等を導入し、取引先の需要に応じた取扱量の増加に繋げるとともに、パレット積み補助機を導入し高齢化した従業員の作業軽減を図り、職場環境の改善を図る。さらにウイング車の導入により効率的な搬入・搬出を行うことで取扱量の増加を目指す。	29
	広田湾漁業協同組合	震災で工場・直売所が全壊し、その後生産能力は8割まで回復したが、顧客データの流失等により、販売先が確保できないままであることから売上が回復できていない。また、人員不足から盛漁期は注文に対応できない状況にある。このため、省人化に向けた機器の導入により注文に対応できる体制を整え、販路回復に繋げる。	41
宮城県	株式会社石渡商店	震災で販路を失い、新商品開発にも取り組んだが売上は回復していない。フカヒレ関連製品のリニューアルを推し進め、安価な製品の充実を図り、売上の回復を目指す。さらには、サメ肉の有効活用として新たに「ペットフード事業」へ参画し、高品質のサメに特化した商品を作り上げ、販路回復に繋げる。	43
	株式会社サンフース気仙沼	震災で工場が全壊し、営業形態が100%下請けとなったことから、売上は震災前の5割程度に留まっている。このため、自ら商品を開発し販売する営業形態に戻すため、前浜原料の優位性を活かす粉付けライン等を導入し、連携先企業と新商品開発・新需要開拓を総合的に進め、販路及び売上の回復を図るとともに、積極的に展示会に参加し、販路の新規需要開拓に繋げる。	44
	カネヒデ吉田商店	震災の影響により販売先の減少から売上が回復していないため、サメ類正肉の切身原料需要や他の魚種の新たな注文を受けたいが、設備不足のため対応できていない。このため、必要な機材等を導入し、切身魚等の原料供給量を増やして売上を伸ばし、販路の回復に努める。	44
	株式会社モリヤ	震災により工場は全壊、その後補助事業で新工場を整備し、調理済み冷凍食品を中心に製造している。昨年度の本事業で新商品の展開が可能となり、販路が徐々に増えているが、凍結能力不足、選別作業の手間等により、増産体制が整備できていない。このため、機器導入により、増産体制の構築を行うとともに、拡販のための営業を行い、販路回復に繋げる。	34
	有限会社山証	東日本大震災により工場は全壊。現在の生産能力は震災前の5割程度まで回復した。販路回復のため新商品開発に取り組んでいるが、日常業務が最優先となるため人員・時間・資金的に余裕がなく、商品化まで至っていない。このため、機器を導入し作業の効率化と省人化を図り、主力商材のメカブ等を使った商品の安定生産や量産化に対応するとともに、アカモク等を使った新商品の開発・商品化を進め、販路の回復を目指す。	33
	株式会社カネシン	震災で工場が全壊。復旧後は様々な味付の商品開発を行っているが、人手不足により、震災前の売上に達していない。このため、省人化機器を導入し、主力商品の生産数量の増大と、新しい味付商品の開発を行い、販路を回復して売上の増加に繋げる。	35

県名	社名	概要	ページ
宮城県	株式会社鐘崎	震災で工場と製造ラインが被災し、観光客の減少から直営店での売上が減少した。また、人手不足による生産能力の減少もあり、売上は震災前の水準にまで回復していない。このため、製造工程の自動化を進め量産体制を確保し、省人化した人員をより付加価値の高い商品の製造へ振り分けることにより、売上の回復に繋げる。	16
福島県	丸源水産食品	震災により大規模半壊し施設は復旧したが、避難などで人員確保が難しく、主力製品の一つである練製品の再開を断念。さらに、休業中に顧客を失ったこともあり震災前の売上高には達していない。このため、地元で重点をおいた製造工場直売に力を入れ、機器の導入により、作業効率の向上と顧客満足度の向上を行いながら、売上回復を目指す。	20
茨城県	大黒屋水産食品株式会社	震災で被災した工場は復旧し、生産能力は震災前の水準にまで回復したが、観光客の減少等で売上は落ち込んでいる。そこで、現在の商品及び販売形態を変えたいが、製造は5名、手作業での製造であることから、営業等が行えず新たな市場に展開できていない。このため、包装機器の導入により省人化を図り、余剰人員にて営業等を強化することで、新規顧客を獲得し、販路拡大を目指す。	48
	ダイカツ水産株式会社	原発事故の風評被害等で売上が大きく減少している。このような中、コンビニからサバ味噌煮のプレゼン要請があり、製品は美味しいと評価を得たが、日産1万パックの製造が条件となっているため、これに対応するため機器を導入し、販売先の要望に応え、販路回復に繋げる。	48
	株式会社ソウマ	東日本大震災で販路の一部を失ったため、平成28及び29年度の本事業で小型魚加工機械や焼魚加工機械を導入し、魚種のアイテムを増やしたが、売上回復にまで至っていない。このため、需要のあるパン粉付け機の導入や乾燥機の増設等により、生産体制を強化し、安定的な供給体制の構築により、販路の回復に努める。	22
	株式会社かねきう	震災後は、輸出国の衛生基準が格段に上がったこと、風評被害により顧客を失ったことなどから売上は回復していない。さらに、人手不足を解消、生産体制の強化及び衛生管理の向上が課題である。そこで、自動箱詰ラインを導入し、生産量の向上と品質の向上を図り、海外等からの受注に対応できる体制を整え、販路回復に繋げる。	37
	株式会社ぎょれん鹿島食品センター	震災により2ヶ月半操業を停止したが、現在生産能力は8割程度まで回復している。さらに売上回復するためには、少子高齢化に対応した製品製造を行う必要があるが、作業効率が低下するため、労働力不足で十分な生産ができていない。このため、トンネルフリーザーと新型切身機を導入し生産効率の改善を図り、これまでできなかった受注への対応を行うことにより、売上回復を目指す。	24

### 3次募集（5件）

県名	社名	概要	ページ
青森県	三富産業株式会社	スルメイカの漁獲量の減少やアニサキスの問題等から冷凍イカの需要が増えており、さらにその冷凍イカを用いたイカソーメンの製造を要望されていることから、盛り付け装置を導入し、完全自動化をすることで、販売先の依頼に応える体制を整え、販路の回復に繋げる。	26
岩手県	有限会社早野商店	自社の製造工程の効率化と業務用商品とOEM商品の受注の幅を広げるため、機器を導入し、短時間で安定的に製造ができ、さらに、ニーズが高まっているカップ容器入り商品の開発を行い、ギフトのみならず自家需要商品としての市場にも広げることで、販路回復へ繋げる。	39

県名	社名	概要	ページ
岩手県	株式会社川秀	消費者ニーズの変化、原料の高騰等から少量個食パックの要望が来ているが、現有機器では要望の数量の生産が対応できないことから、機器等の導入により、現状の労働力でも増産対応可能な体制を整備し、顧客ニーズに素早く対応することで、販路回復を図る。	40
	東和水産株式会社	需要の多い海外注文を中心に国内販売にも対応できる体制を整えるため、生産ラインに連動した脱パンラインの導入により、量産体制と高品質製品の出荷体制の強化を図ることにより販路回復を目指す。	41
宮城県	株式会社ささ圭	地域量販店等での販路開拓を行うことで着実に売上を伸ばしてきたが、包装工程で製造が滞ることにより要望の生産量に届かず、さらなる販路開拓ができていない。この状況を打開するため、機器を導入することで、量販店のみならずその他の業界に対しても販路回復・開拓を目指す。	46

#### 4次募集（2件）

県名	社名	概要	ページ
宮城県	ぜんぎよれん食品株式会社	震災以後、限られた人員で加工事業の生産性向上に取り組んできたが、慢性的な人手不足が発生しており、作業の合理化を図る必要が生じている。今回、販売先から求められている製品を製造するためには、多くの人員が必要であることから、本事業にて機器導入を行い、省人化を図ることで、販路回復に努める。	14
福島県	福島県漁業協同組合連合会	震災後の労働力不足は現在も続いており、パートタイム労働者の賃金も上昇している中で、募集を行っても必要人員が集まらず、一部商品の出荷に支障がでている状況にある。そのため、機器導入により、生産効率の向上、商品の品質向上及び鮮度保持を高め、対応できなかった注文に応えられる体制を整え、販路回復に繋げる。	47



## 新商品開発、生産力向上、個包装対応、 PR 強化による販路拡大

五戸水産株式会社  
(青森県八戸市)

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

### 抱えていた課題

- **主力加工原料の不漁、価格高騰**  
イカの業務用加工品を主力としてきたが、近年の水揚量の減少のため、イカに偏っている商品ラインナップの変更を進めなくてはならない。
- **少量販売、人手不足への対応**  
「取扱魚種の拡大」に際し、この業界では少ない「少ロット多品種生産」を行いたいが、対応できる人員や設備が整っていない。
- **PR 不足**  
イカ加工品製造のイメージがある中で、別の魚種を加工していくにあたり、その取組や商品に関する認知度を上げる必要がある。

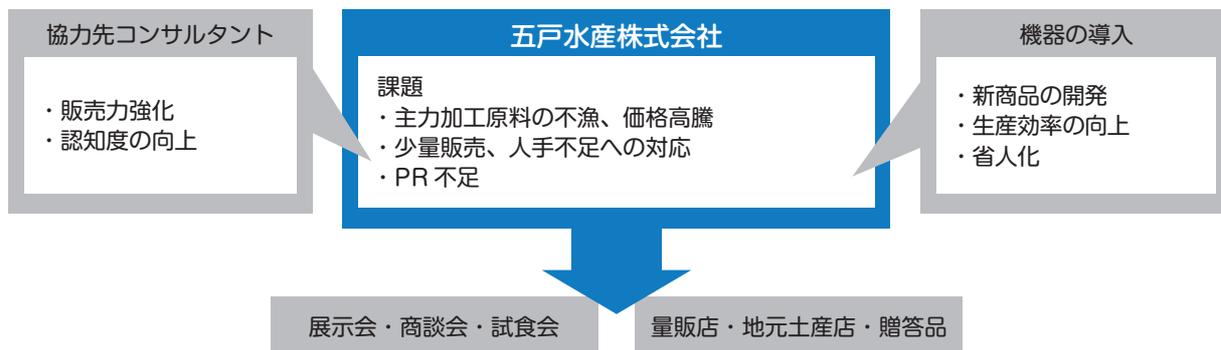
### アドバイザーからの助言

- ・「少量多品種生産」「取り扱い魚種の拡大」という強みを活かし、土産品、インターネットでの販売などの高付加価値な家庭用事業を取り組むことで販路拡大を行う。
- ・業務用ではなく家庭用の商品を強化し、新ブランドを立ち上げる。
- ・小ロット加工、自在性の強みを生かして地域内外の様々な家庭用商品の OEM 加工にも対応できるようにする。

### 課題解決へのアプローチ

- **多魚種による新商品を開発**  
業務用加工品に加え、家庭用加工品の取り扱いを推進。また、ブランドと販売戦略を構築するためコンサルタントを活用し、多魚種を用いた商品開発、販路拡大。さらに、知名度の低い魚加工の認知度を上げる。
- **販売力強化・認知度の向上**  
顧客ニーズに対応しながら、継続した営業活動を行うことで、販路回復と拡大を目指す。
- **機器の導入による省人化・効率化**  
重量選別機の導入により、包装の少量化・複雑化に対応しつつ、品質の向上とコスト削減を図る。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 新商品の開発・生産効率の向上・省人化

包装作業及び重量選別に関する機器の導入を行い、作業員を3名から1名に削減することができた。また、コンベアの導入することで荷物の移動に携わる人員を最大2名から0名へ省人化が実現。さらに、多魚種加工の実施により、取り扱い魚種が拡大したことで、漁獲量が激減する中においても継続した製造販売が可能となり、収益性を保ちながら安定した経営を行うことができた。

このほか、OEM加工に対応できるようになったため、県内外のニーズに対応し、互いの情報・技術を共有し、業者間の活性化に繋がった。



新商品として製造されたレンジ調理対応の「鮭ボン」(左)と「メンチボン」(右)

### ● PRの強化

コンサルタントの活用により、ロゴ入り包装袋・ラベル・包装紙・カタログ等の制作及び、魚種の選定・商談・展示会のアドバイスを受けたことで、贈答・土産品を地元土産店での販売が決まった。また、展示会・商談・工場見学・試食会を行い、2月の展示会では、新規1社と商談成し、10社程と商談継続となった。



ギフト・土産用に制作されたブランドロゴ



展示会の様子

## 効率的かつ衛生的に商品開発・製造を図る

株式会社斉吉商店  
(宮城県気仙沼市)  
URL : <http://www.saikichi-pro.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 自社商品の認知不足

自社ブランド商品の販路拡大の一環として首都圏、関西圏、東海圏中心に年間 25 本程度の催事販売を行ってきた。

少しずつ自社商品の認知は広がってきているものの、まだまだ東北地方、宮城県においては被災地のイメージを完全に払拭するには至っておらず、本当の意味での東北の魅力が首都圏を主とした消費地の顧客に伝わっているとは言い難いと常々感じてきた。

#### ● 人員不足

新商品開発をはじめ、多くの新しい取組にチャレンジしてきたものの東日本大震災により失われた販路の回復には至っていない。

雇用面でも事業の中核を担う人材を採用すべく募集を行っているが、思うような人材の採用には至らず、限られた人員の中でより安全かつ効率良く復興に向けて事業を推進していかざるをえないことが大きな課題である。

### アドバイザーからの助言

- ・ 既存の販路である百貨店や高級スーパーとの繋がりは引き続き活かしつつ、商品バリエーションを増やしながら、新たな販路として量販店などにもアプローチしていくべきである。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 新商品の開発

新たに導入する充填機用ハンドガン、電解水生成機によって効率的かつ衛生的に平目の漬け丼、麴漬けなどの新商品を開発、製造する。

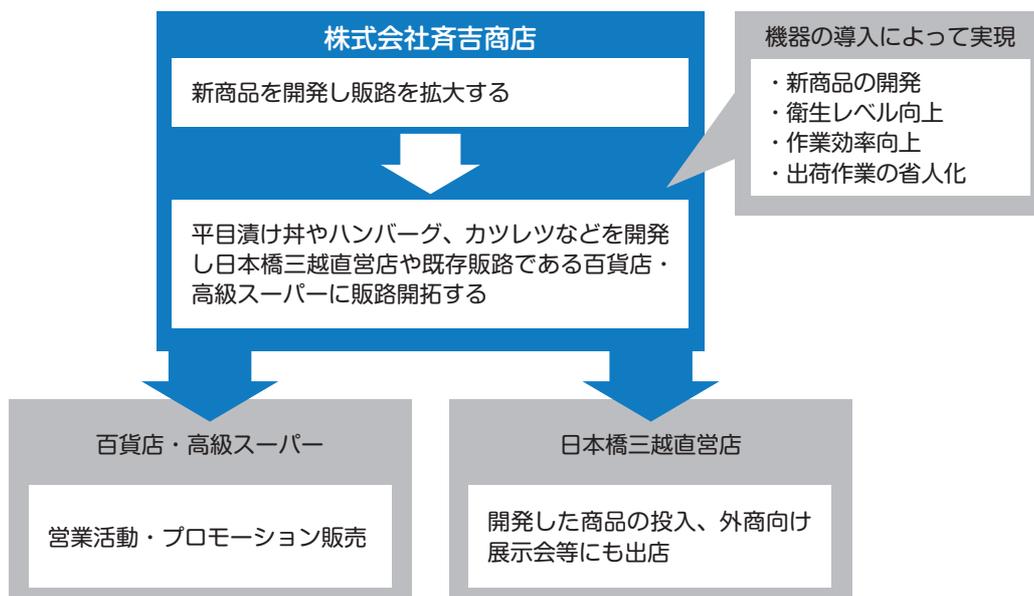
#### ● 省人化

新たに導入する一括表示印字機によって、一括表示印字から出荷までの業務を効率化し省人化を実現する。

#### ● 販路開拓

百貨店や高級スーパーなどでプロモーション販売、商談を重ね販路を開拓する。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 新商品開発

新商品として、平日漬け丼、麹漬けの他、かにクリームコロッケやハンバーグの開発に成功し販売まで実現することができた。

### ● 省人化

一括表示印字機の導入で一括表示印字→出荷の業務に以前は人員を5名かけていたが、平常時には3名で済むようになり省人化を図ることができた。

### ● 営業の強化

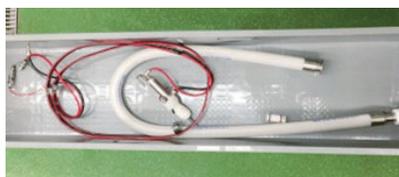
商談は16回、プロモーション販売は11回行うことができた。

その結果、仙台の藤崎百貨店では「齊吉コーナー」を設けることができたほか、東京で2件、大阪で1件の商談を成立させることができた。また、進行中の案件もあり、成立に向け、引き続き注力していく。

プロモーション販売では、新たに開発した商品を積極的に投入した結果、売場での顧客からのフィードバックも多くいただくことができ、商品開発に活かすことができています。



一括表示印字機



充填機用ハンドガン



開発品 (かにクリームコロッケ)

## 生産ラインの改善と歩留まりの向上を図る

ぜんぎよれん食品株式会社  
(宮城県塩竈市)

### 抱えていた課題

#### ● 従業員不足

震災以降、「食の簡便化」「調理の簡略化」へ方向性が変わったことで、それらに対応した商品の生産を進めるに伴い、慢性的な人手不足が発生したことを受けて、平成 27 年に凍結能力の向上とサバの骨とり加工を導入し、コンビニ向けへ新規販路を開拓。平成 28 年には省人化、作業効率の向上を図る機器を導入し処理能力を向上させてきた。

しかし、平成 28～29 年に中核魚種である秋鮭の水揚げが大きく減少したことから、次いで取扱量の多いサバの加工品を充実させているところである。これらを販売拡大させるにあたり、骨なし形態の商品ニーズがあるが、腹骨除去作業については、従来より手作業で行っているため、限られた作業人員の中では生産数量が限定されてしまい、出来高歩留まりも良くない状況である。

### アドバイザーからの助言

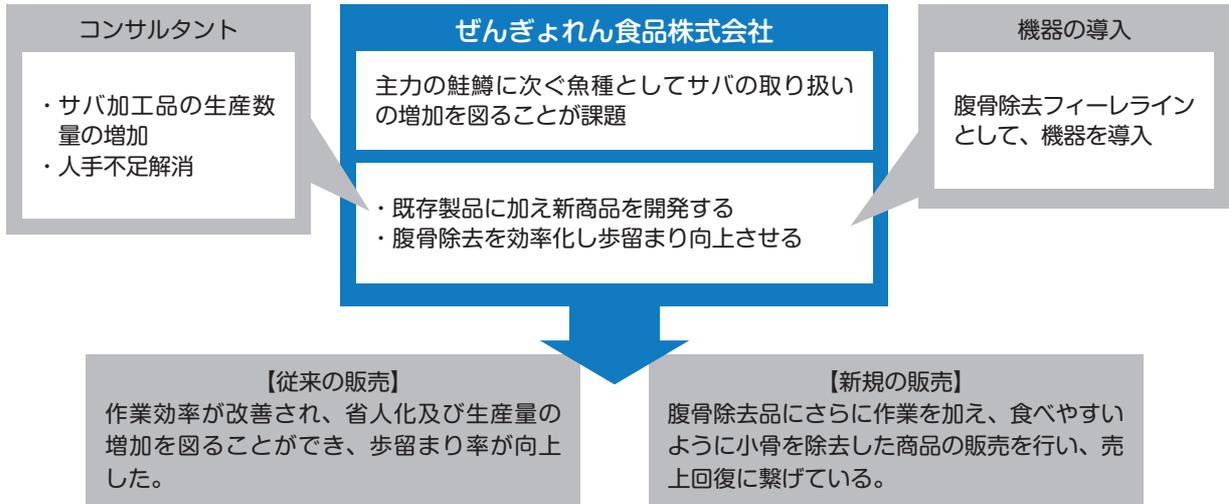
- ・サバ製品の腹骨除去フィーレ加工の省人化と品質向上を図るため、腹骨除去が効果的に行える機器を導入し、取り扱い数量の増加を図っていくことが必要。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 腹骨除去フィーレの加工機器による作業効率の向上

販売先ニーズに対応するため、腹骨をより高い確度で取り除き、歩留まりが高く仕上がる腹骨除去フィーレラインを導入し、省人化と作業の効率化を図りつつサバ商品の開発をすすめ、販路拡大を目指す。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 作業員の省人化と作業効率の向上

機器導入により、腹骨の除去率は70%であったものが、95%に向上した。歩留まり率については、40%程度であったものが、47%へと改善した。

一連の作業に25名の作業員を要していたが、事業の実施に伴い、11名まで省人化することが可能となった。



腹骨除去三枚卸機（フィーレマシン）



魚上げ機（スカイタンク回転機）

26 コトコト | 2019年 2月 4日 | (産)は主原料で、かつ当該商品を製造するうえで不可

牛乳・卵  
乳製品  
パン  
軽食  
青果  
米

**お魚のイチョシ** 脂がのったブランドさばが骨を気にせず食べられます。

取りきることが骨と

11 骨取 220g 天日塩の身で MSC

11 ノル 4切 ノルせず どう

「金華さば」は、金華山周辺海域で漁獲され、宮城県石巻魚港に水揚げされたブランドさば。脂がのった高鮮度の真さばを三枚におろし、腹骨のほか小骨まで取り除いてから塩水につけました。解凍後、焼き上げると、皮目からジューシーな脂があふれます。

448 冷凍 骨取り金華塩さばフィーレ 3枚300g 386円(税込417円) 宮城県産「金華さば」は旬の時に金華山沖で漁獲された大型真さば。食べやすい骨とり加工に。(産)180日

特別価格

徳用 (協栄水産流通) 徳用 (ぜんぎょれん食品) 徳用 (ぜんぎょれん食品) 徳用

製品の生協チラシ

## ロボット導入によるラインの自動化で省人化を図る

株式会社鐘崎  
(宮城県仙台市)

URL : <https://www.kanezaki.co.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 労働力不足

震災により工場建屋並びに製造ラインの破損被害を受けたものの、復旧作業を行い製造ラインを回復したことでもともと扱っていた商品の数の約90%の製造が可能となった。しかし、雇用の確保が難しく、特に繁忙期の人員が必要数の6~7割に留まってしまい、手間のかかる人気商品を数量限定にして出荷量を抑えているため、販売の機会を逃している。

#### ● 既存商品の販路縮小

震災後は、主力商品の原料であるすり身の原料原産地の影響とは関係なく、加工場所が宮城県であるということでの風評被害等も存在し回復の支障となっている。また、震災の影響による製造商品数の減少や主力販売店舗への観光客数の激減により、業績へ大きな影響を与えている。

### アドバイザーからの助言

- ・ 梱包工程で省人化を図り、人件費等のコストの改善と余剰人員を製造工程へ再配置することにより増産体制を整え、問題点の解消を図る。
- ・ 徹底した生産管理を心掛け運用することで、売上回復に取り組むべきである。

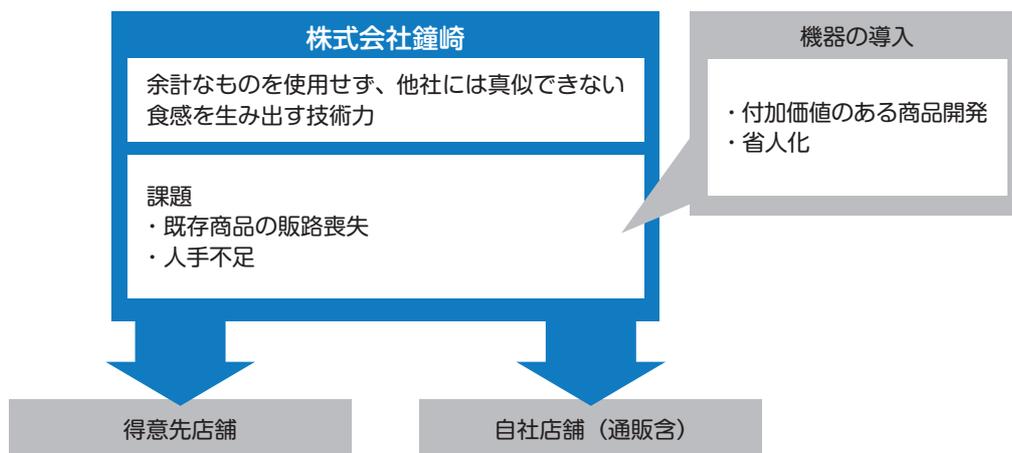
### 課題解決へのアプローチ

#### ● 自動ライン導入による省人化

包装工程に自動ライン（バケット詰めロボットライン一式）を導入することで整列ラインに携わる人員の省人化を進める。

この省人化された人員を、他の工程に配置することにより、人気があり伸長している企画商品の増産体制を図り、営業活動の強化に繋げる。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● ライン自動化による省人化及び高付加価値商品の展開

ロボット導入により2名の省人化が実現した。

省人化された人員をより付加価値の高い商品の生産に再配置することで増産に向けた体制が整うことから、販路拡大に向けて営業を強化することができた。

このことにより、新たな販路を開拓することができ、7・8月のお中元時期では昨年同時期に比べ高付加価値商品の売上は117%という結果となった。



自動箱詰めライン



福結び (夏)

## 生産量拡大と作業者の負担軽減で安定的な生産を図る

味の浜藤株式会社  
(福島県いわき市)  
URL : <http://www.hamato.co.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 生産能力不足

震災の影響により、設備・施設にダメージを受けた「練り製品」の製造工場を閉鎖し、徐々に売上が伸びている「レンジ対応焼魚・煮魚」の製造を進めていた。

しかし、袋詰め、タレ詰め、真空包装、計量などのほとんどの作業が、手作業で行われているため、拡販に向けた増産が不可能な状態となっていた。

#### ● 人手不足

手作業には一定以上の練度が求められ、熟練作業者が病欠などで不在となると、生産量が大幅に減ってしまうなどのリスクもあり、また人員募集を行っても増員を図ることができなかった。

### アドバイザーからの助言

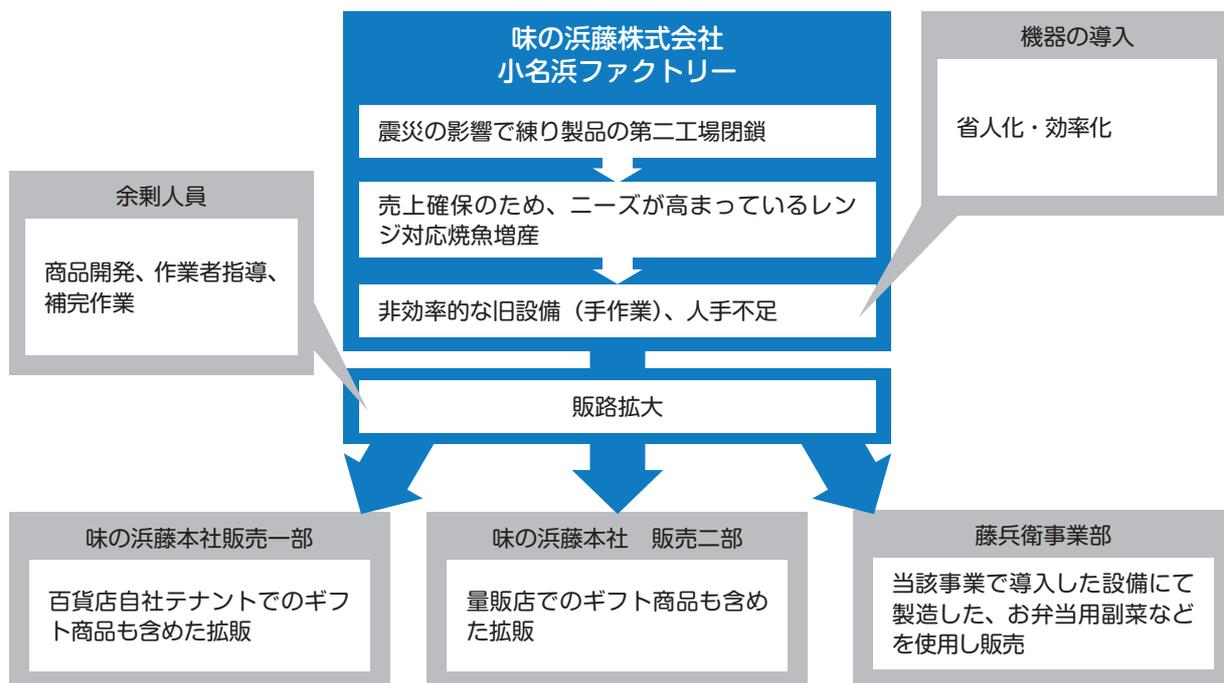
- ・袋詰め、タレ詰め、真空包装、計量などの作業を機械化して、省人化を図り、生産性の向上を図るべき。
- ・労働力不足であるにもかかわらず、製品に付着した結露の拭き取り作業を複数人で行っている状況であり、改善すべき。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 機器導入による省人化

真空包装機、オートチェッカーや除水器等の新たな設備の導入により、日々の生産量拡大を行うとともに、機械化による作業内容の簡素化を目指すことで、担当作業者の負担が軽減され、万が一の作業員欠員などの発生においても、容易に補完製造可能となり、安定的な生産ができる。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 省人化設備の導入

日々の製造量が約 1.5 倍となり、平均 6 名必要だった作業者が 5 名体制で製造可能となった。

### ● 省人化による効果

省人化により余剰となった作業者による商品開発を実施できた。百貨店向け新商品 2 品が販売開始。また、当該事業で導入した設備で本社工場で使用するお弁当用の副菜（鮭フレーク）の製造も開始することができた。



スチームコンベクション



金目鯛煮



プラストチラー



弁当副菜鮭フレーク

## 工場に直売所を整備し、お客様を取り込む

丸源水産食品  
(福島県いわき市)  
URL : <https://marugen-syoten.com>

### 抱えていた課題

#### ● 商品 PR と販売手法の改善

御中元・御歳暮などギフト商戦では安定した売上を維持しており、さらに工場に直接購入に来るお客様も増え、普段使いの干物としての需要も見込める状況。しかし、ショーケースが無かったために、お客様が商品を見ながら買物をする事ができなかった。

#### ● 作業の効率化

津波の影響で、近場の氷屋が廃業したため、原料を冷やすための氷の入手が困難となった。自社で氷を作っていたが、かなり非効率で手間がかかる状態。

### アドバイザーからの助言

- ・商品紹介や売り込みが弱く、ブランド商品である「縄文干物」の浸透を図る手立てが必要である。そのため自社店頭での販売策として、分かりやすい商品案内を提示、また自動車道に案内表示板を設置することで、来店をスムーズにすることが必要。
- ・氷を入手できないのは加工場として大きなハンディキャップであり、早急な製氷設備の設置が必須である。

### 課題解決へのアプローチ

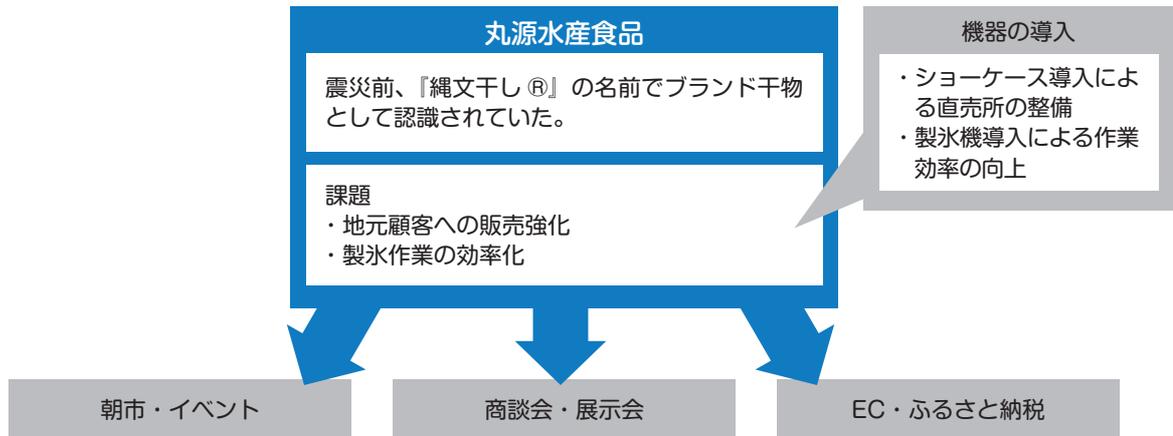
#### ● 直売所の改善整備

工場の直売所を整備することで、普段使いのお客様を取り込む。また、地元の朝市やイベントにも積極的に参加し商品の露出を増やすことで、直売所のアナウンスを強化。

#### ● 作業効率の向上

製氷機を導入し氷を作っていた時間を圧縮。一日に捌ける原料の増産を見込む。

## プロジェクトフロー



## 事業成果

### ● 直売所の環境整備

ショーケースを設置したことにより、ギフトシーズンのついで買いが増加。中之作の朝市（年2回）、中央台マルシェ（月2回）に出展。道の駅での即売会などの影響や電話などの問い合わせでも、直売所があることを伝えているため、ギフトシーズン以外でも普段使いの来客が増加傾向にある。また、電柱などに設置した看板を見て、初めて来店するお客様も増えている。

### ● 作業効率の向上

製氷機を設置したことで、作業効率が向上した。もともと製氷に費やしていた時間で頻繁に浜に買い付けに行けるようになり、1日で処理できる魚の量も増加した。



直売所に設置されたショーケース



製氷機

## 新商品開発、作業効率向上、衛生面の改善による販路拡大

株式会社ソウマ  
(茨城県神栖市)

URL : <http://www.soma-corp.jp/>

### 抱えていた課題

#### ● 作業動線の悪さによる非効率な生産体制

機器を導入するそのたびに、継ぎ足してきたラインのため、作業動線が悪く、非効率な生産体制となっており、無駄な人員配置をしなくてはならない場面が多く見られる。

#### ● 衛生管理の徹底

作業動線の悪さから作業員の加工場の出入りが多く、早急に改善を行い、衛生的でスピーディーな出入口の開閉作業を可能にする必要がある。

### アドバイザーからの助言

- ・産地市場・消費地市場の近い立地を活かした、地元水揚げの魚を使った簡便商品の開発。(他社商品との差別化)
- ・取引先基準に合った衛生管理の整備。
- ・作業動線を考えた、製造ラインの強化による省人化の推進。

### 課題解決へのアプローチ

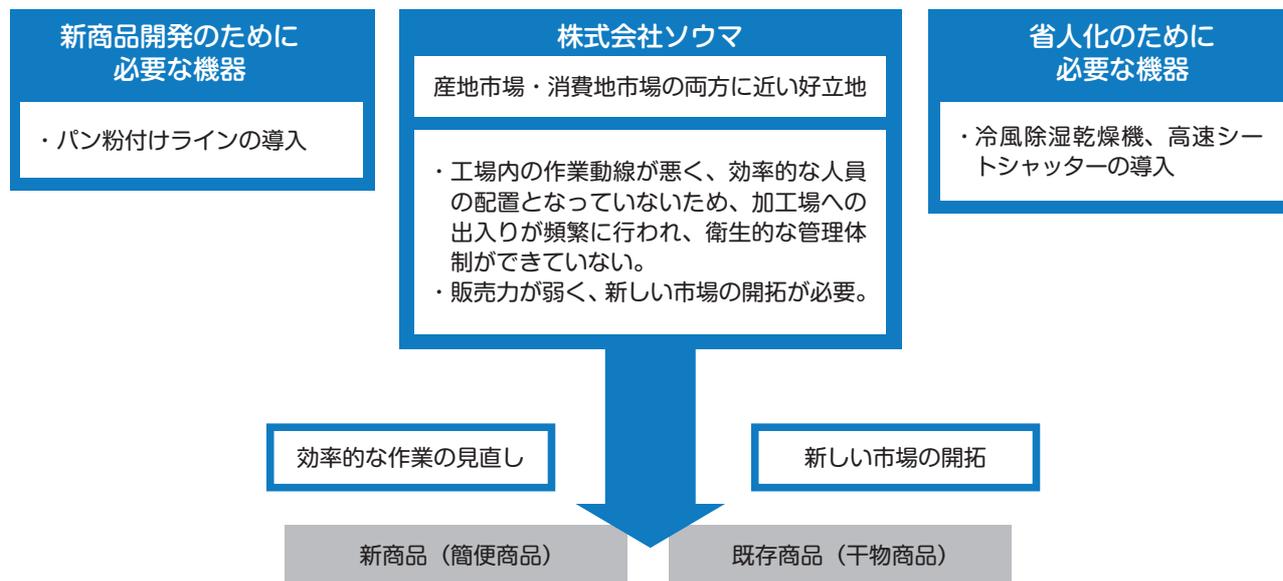
#### ● 省人化機器の導入による作業動線の改善

干物を作るための乾燥機が工場の外に設置されているため、その場所まで台車で運搬しなくてはならない。そういった無駄な動線を見直し、新たに冷風除湿乾燥機を導入することで、省人化を進める。

平成 28 年度事業で導入したフィレマシンとパン粉付けラインを連結することで、1次加工品から2次加工品への商品の切り替えを促進し、需要の増えているフライパン調理用製品の強化により、焼魚を含めた簡便性の高い商品を拡充する。

また、加工場の出入口に高速シートシャッターを設置することで、衛生的で、スピーディーな作業ができるよう改善を図る。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 効率的な設備配置による省人化及び生産力増大、衛生面の向上

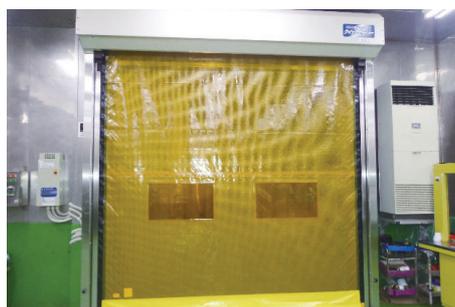
冷風除湿乾燥機を加工場内に新たに設置したことで、工場外の乾燥機まで台車で運搬を行っていた作業員1名を省人化することができた。そして、乾燥機内の台車の移動時間も従来の約3分/台から約1分/台に短縮。機器自体の性能も上がったため、時間当たりの生産量が200kgから350kgへ増加した。

また、パン粉付けラインの導入により、簡便商品として新たにパン粉を付けた惣菜を開発。1次処理機械との連結で作業性の向上も図れた。

このほか、加工場の出入口3か所に高速シートシャッターを設置することで、従来の開閉時間約30秒が約10秒へと1/3に短縮された。さらに、開閉が早くなることで出入口の扉が開いている時間が短くなるため、衛生面も改善した。



パン粉付けライン



高速シートシャッター



導入した機器を使って製造した「縞ほっけ干物」(左)と「いわしの香草パン粉付け」(右)

## 切身製品の生産効率向上による販売強化

株式会社ぎよれん鹿島食品センター  
(茨城県神栖市)

### 抱えていた課題

#### ● 切身製品の規格の多様化への対応

少子高齢化や個食化の進行により、取引先に合わせた切身重量の細分化等への対応は必要不可欠となっており、併せて、他社製品との差別化を図った製品を求められ、漬魚切身製品等の新製品の開発が急務となっている。

しかしながら、これらの要望に対応すると、作業効率は低下し、一部製品については外部委託を余儀なくされ、生産コストを圧迫している。

#### ● 深刻な労働力不足

近年は労働力不足が深刻であり、時間給を増額して募集を行っても必要人員が集まらない。

### アドバイザーからの助言

- ・ 販路について、生協や量販店向けの売上は順調であるため、生産量を増加できれば売上は回復に向かう。
- ・ 既存のトンネルフリーザーは震災の直接的影響で稼働能力が低下しており、また、2020年までに特定フロン生産が中止されるため、早期に代替フロンへ転換する必要がある。

### 課題解決へのアプローチ

#### ● 機器導入による効率化及び生産力の向上

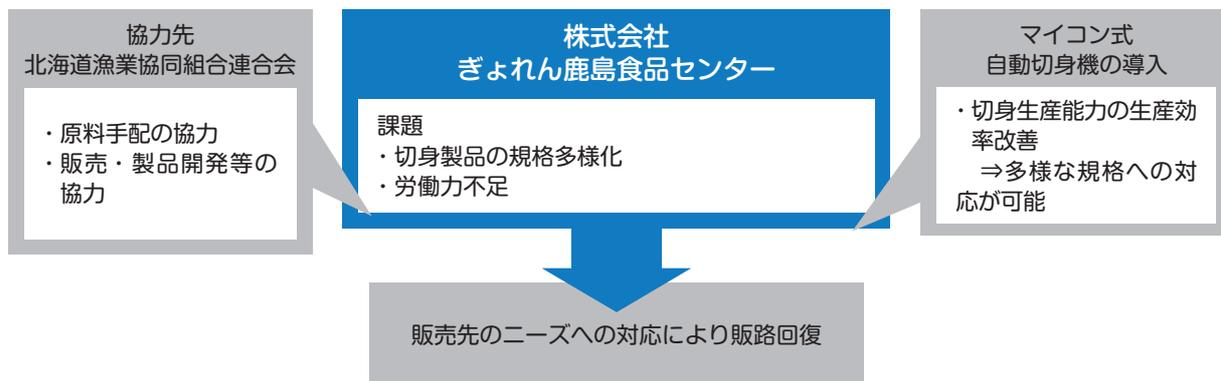
機器の導入により、消費者ニーズに応じた個包装化や少量パック化、量販店の多品種少量生産化へ対応する。

#### ● 新製品の開発

これまで対応できなかった小型魚の切身加工に対応し、工場の生産効率の改善を行う。

また、漬魚切身等の新製品の開発及び生産を行い売上回復を図る。

## プロジェクトフロー図



## 事業成果

### ● 機器の導入

増産体制の強化、工場の生産効率の改善を図るため、トンネルフリーザー、マイコン式自動切身機を導入。結果、フリーザー凍結能力は約 1.7 倍に、切身生産能力は約 1.6 倍に向上。機械の凍結能力と切身機の実生産能力が大幅に上がったことにより、作業時間が短縮され、雇用の促進もできた。

増産体制が取れるようになったことで、同じく人手不足が問題となる量販店のバックヤード向けに、切身製品等の供給が可能となった。

さらなる販路回復に向け、窓口である北海道漁業協同組合連合会と連携を図り、大口販売先である生協へ従来品の安定的販売及び新規商品の提案を進め、販売強化を行っている。



マイコン式自動切身機



トンネルフリーザー



機器導入による効率化で小パック包装へも対応可能となった

## ニーズに合わせた新商品の開発

三富産業株式会社（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

#### ● 加工原料の不漁

スルメイカの漁獲量が極端に減り、震災前の1/3程度となった。イカ製品の売上が7割を占める状況の中、スルメイカの原料不足とそれに伴う価格高騰は大きな問題となっている。

#### ● 労働力不足及び工場の設備不足

アニサキスの問題から冷凍イカの需要が増えており、また、スーパーのバックヤードでは小型で手がかかるヤリイカの刺身は作れる人員がいないため、販売先からも冷凍イカを用いた最終製品（イカソーメン）の製造を要求されているが、人手不足の中、既存の生産ラインでは製造が難しい。

### 事業成果

#### ● 顧客ニーズを捉えた商品の製造効率化

イカソーメンといえば、スルメイカが一般的だが、当社は、ヤリイカを原料にしたイカソーメンを開発。本事業では、冷凍イカソーメン・冷凍イカ刺身（50gトレーパック入）用の自動盛り付けラインを導入した。時間も人手もかかるカットされたイカソーメンをトレーにのせる工程が完全自動化となったことで、需要数量の供給や製造コストの削減を行うことができた。また、人の手が介在する部分も少ないため、衛生管理上も改善された。

このほか、新規商品（イカソーメン 500 g袋入）の開発も行うことができ、販売先から受注を得られるまでとなった。



自動盛り付けライン



イカ原料投入口、カメラ



カッター



ヤリイカソーメン（50 g）

## アタッチメント導入による品質の均一化及び 新商品開発による販路の拡大

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

復旧までに1年半の歳月を要したことから取引先が減少し、併せて売上高も減少。

既存製品だけでは販路回復は難しいとの判断から差別化新製品を開発し、さらに、フィーレマシン、採肉機、包餡機の導入により労働力不足を解消しながら展開してきたが、震災前の売上水準に至っていないのが現状である。

#### ● 生産能力、製造設備不足

材料処理能力、短期間で大口の受注に対応できる生産能力並びに差別化新製品の製造のための設備不足が販路回復の課題となっている。

### 事業成果

#### ● 機器及び付属部品導入による新商品の開発と製造の効率化

生産能力の向上・品質の均一化のためのアタッチメント部品、付属部品を導入することで品質の均一化を図ることができた。また、製品としては、イカメンチ、ソフトフライ等をカツ加工、唐揚げ加工することで販売にこぎ着けることができた。

チョッパーの導入により、100kgの材料の処理時間が、従来の3時間から1時間に短縮できた。

#### ● 新商品を携えた営業強化

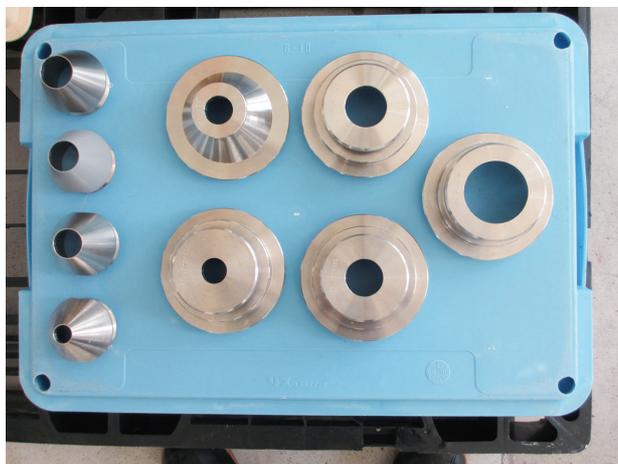
学校給食取扱い得意先並びに宅配業者に対し、イカ、サケ、サンマ、サバを使用したコロック、ソフトタラフライの試作品を提示しているところであり、感触は上々である。



チョッパー



開発した新商品



包餡機のアタッチメント

# 市場ニーズを捉えた製品の生産効率向上及び新規顧客開拓

及川冷蔵株式会社（岩手県大船渡市）

## 抱えていた課題

### ● 市場ニーズへの対応と PR 強化

一次加工製造会社から高度加工商品を作る会社生まれ変わろうとしており、高度加工商品の売上は伸びているが、会社全体の売上を増大するまでには至っておらず、更なる体質改善が課題となっている。

また、販売先の要望に多い「少量多品種」の商品製造に応えられる体制を整え、さらに従来の冷流通品を常温流通できるような商品の開発を行わなければならない。

このほか、開発済みの商品の定着、新商品認知のため定期的に営業活動を行うとともに、展示会等に出展し、各卸売市場やメーカー既存顧客のさらなる売上増加や新規顧客の獲得に努める必要がある。

## 事業成果

### ● 新商品の生産効率向上及び商談会、EC サイトを通した PR の強化

市場ニーズの高い少量多品種の商品を製造するため、小型高温高圧調理器を導入し、電子レンジで簡単に調理できる商品の開発を行った。また、常温で販売できる商品の開発のため、真空包装機の導入を行い、さんま甘露煮、さんまトマト煮、さんま水煮、さんまカレー煮、さば生姜煮、鮭クリーム煮、ぶり煮付けの8品種を新商品ブランド名「一分懐石」として製造。機器導入により効率的な生産が可能となった。

商品開発にあたっては、マーケティングの専門家に依頼し、商品コンセプトの決定やブランドイメージの構築を進めていった。さらに、開発済みの商品の定着及び新商品の認知度向上のため、定期的に営業活動を行うとともに、展示会等に出展し、各卸売市場やメーカーの既存顧客のさらなる売上増加に努めた。新規顧客に関してもターゲットを絞った本部営業を行った結果、商談数も増え、納品回数の増加に繋げることができた。

そのほか、専門のコンサルタントの指導を受け、現在売上が伸びている EC サイトの集客を強化し、既存顧客のリピート率向上と新規顧客の獲得に努めるとともに、販売に必要な広告宣伝物なども作成し、PR を行った。



新ブランド「1分懐石」の  
パッケージ



レトルト釜



包装機

# 人手不足解消と需要に応じられる生産体制の構築

重茂漁業協同組合（岩手県宮古市）

## 抱えていた課題

### ● 需要に応じられる生産体制の整備

既存取引先からの受注量が伸びているカットワカメ等の乾燥袋詰製品は、手作業で袋詰めしているため生産性が悪く、需要に応じた製造ができない場合があり、新規取引先からの依頼に応えられていない。

### ● 労働力不足と従業員の高齢化

震災後、加工場の従業員が大幅に減少したため、稼働効率が悪く、生産量の維持、拡大が困難で、売上高の回復が難しい状況である。

## 事業成果

### ● 製造体制・運搬体制の見直し

セミオートコンピュースケールとロータリーヒートシール機の導入により、乾燥袋詰品の製造効率上がり、従来、9名で日産3,000パックだったものが、3名で日産8,000パックの製造が可能となった。また、計量が自動化されたことで、歩留り率が約3%増加し、収益も向上した。

パレット積み補助機の導入により、今まで4名交代で行っていた15kg入原料箱の積み上げ作業が1名でできるようになった。加えて、機器導入により、体感3kg程度で作業が行えることから、重労働が解消された。その結果、本年度の従業員募集では30、40代の女性従業員の新規申込みが来るようになった。

さらに、取引先の希望数量に対応できるよう保冷ウイング車を導入することで、一度に運搬できる数量が増え、ワカメ、コンブの生原料運搬が3台で約3時間30分かかっていたものが、2台で3時間となり大幅に短縮された。

上記取組により省人化できたことで、繁忙期のワカメ芯取り作業の停滞が解消されたほか、新規規格のポイルワカメ・コンブの製造を開始し、震災以降取引を停止していた販売先と取引を再開することができた。



商品をPRする様子



セミオートコンピュースケール



パレット積み補助機

## 省人化機器の導入で手作業では困難な ボリューム感のある加工品を量産

株式会社ダイカ（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存販路の喪失

震災にて工場が全壊したが、加工施設は復旧し、震災前の70%の生産能力を回復することができた。しかし、震災前に取引を行っていた販売先に営業等を行っているが、既に他社商品が採用されていることから棚の取り戻しが難しく、さらに、新規の販売先では、自社製品の特徴を掴んでいただくことができない状況にある。

#### ● 労働力不足

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ず、一部製品について、注文に応じられていない。

### 事業成果

#### ● 機器導入による省人化

生産性向上と省人化を目的とし、トレー自動包装機を導入することで生産効率がアップ。従来は4名の作業員で7.5時間かけてパッキングを行っていたが機器導入後は、3名で3時間の作業で同量の生産が可能となった。

#### ● 商品の差別化

新規の底上げトレー容器を使用することで、手作業ではなし得なかったボリューム感・鮮度感を出すことが可能となり、トレーパック商品の注文が増加した。



トレーラッパー



本事業で製造した商品

## 省人化による機器導入で作業効率の改善と増産体制を整備

気仙沼ほてい株式会社（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 生産効率の低下

生産部門において主に水産物加工品の新商品開発を目的とした機器を導入し、加工度を高めた即食できる惣菜商品を開発し継続販売を行っているが、生産部門において慢性的な労働力不足と設備不足のため、製品検査等の作業精度や生産における効率の低下が進んでいる。機械でできない部分は、人手に頼るしかないため、コストダウンが難しく、生産量もなかなか上がらず、お客様からの要望に柔軟な対応ができない状況にある。

### 事業成果

#### ● 省人化

自動計量充填装置の導入により計量作業が4名から2名に省人化できた。

#### ● 作業効率

自動検査装置の導入で3名で行っていた目視検品作業を完全自動化することができた。

自動印字装置の導入で変更に必要な作業時間が50%に短縮された。

#### ● 生産性向上

省力された人員は増産体制に配置することで、お客様の要望への対応が可能となった。



自動計量充填装置



自動検査装置



自動印字装置



製造されたサバ缶

## 飽和蒸気調理機を使った新商品の開発

株式会社カネダイ（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● コスト高を招く設備不足

素材加工から惣菜加工に変化すべく、近年の惣菜コーナーや老健施設におけるメニューには欠かせない、調理の少ない簡便商品の生産を行うため、気仙沼魚市場に水揚げされるサンマ等を用いた加熱加工品の開発、販売に着手し試作品が好評価を得ているが、提案アイテムが先発メーカーとほぼ同じ傾向にあるため、認知に時間を要している状況にある。また、設備及び人手不足による製品の供給不足、コスト高の問題から、なかなか販路回復に至らない状況にある。

### 事業成果

#### ● 新商品の開発及び機器導入による省人化、効率化

飽和蒸気調理機を1台導入することで計2台体制となり、日産300～400kgが600～800kgへ増産となった。また、人手がかかる充填及び梱包作業は、従来、手作業にて12名体制で行っていたが、横入給袋式連続真空包装機導入後は、倍の数量を7～8名体制で処理することが可能となった。

さらに、サバやイワシと言った青魚を骨まで柔らかくして商品化した新商品「三陸の青魚と野菜のトマト煮」などを開発することができた。



飽和蒸気調理器



「飽和蒸気調理器」(左)とこれを用いて製造された「いわし生姜煮」(右)



#### ● 展示会や商談会活用による新規開拓

エンドユーザーに直接会って商談をするなど積極的な営業活動を実施。市販用においては、関西地区を中心に新規開拓が進んでいる。既存の顧客からは「味」を高く評価され、催事等での出品要請を受けた。

また、業務用においても赤魚やカレイなど、これまで手掛けていなかった魚種を用いた提案を求められるようになってきている。

このほか、展示商談会への出展で新規顧客開拓に繋げることができた。また、口座が有るものの、商流が途絶えていた大手量販店とも商談を行うことができ、さらに、大手水産会社を介して、大手老健施設への納品が決まったことで、本事業で生産した商品が加工事業の柱となりつつある。



展示会のショーケース内の様子

## 省人化及び新商品の開発

有限会社山証（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

#### ● 労働力不足による生産量の低下

設備としては通常稼働できる状態にあるが、震災後に従業員が半数以下となったことで生産能力は、震災前の約 50%程度に留まっている。そのため、取引先からの規格・数量の要望に対応することができず、売上・生産量が伸び悩んでいる。

水産業が盛んな地域のため、類似商品が多数存在しており自社ブランドの確立が難しく、差別化商品の開発を進めていきたいが、新商品開発のための人員の確保ができない。

### 事業成果

#### ● ライン工程へ新たな機器の導入

主力商品であるメカブ製品の生産能力の向上と省人化のため、湯通しメカブ製造ラインへ、新たな原料カット機、ミキサー、金属探知機、自動印字機を導入し、作業の効率化を図った。もともと 500kg の原料から業務用湯通しメカブを作るのに 12 名で作業していたのが、同じ工程を 9 名で作業できるようになったほか、誤作動によるタイムロスが無くなった。省人化が実現し、安定した生産能力が確保できたことでお客様の規格要望に対応できる体制となった。

#### ● 新商品の開発

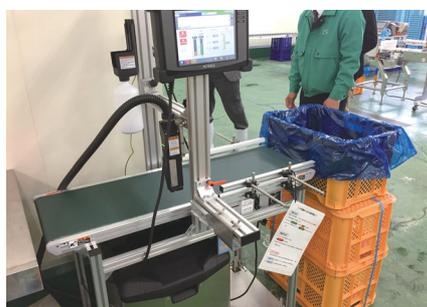
人員に余裕ができたことで、原料難で製造中止となっている珍味の売上をカバーするためのアカモクを使った新たな商品の開発に着手することができた。2019 年 2 月に開催された商談会では、この新商品をサンプル品として展示し、好評を得た。今後参加する物販や商談会等で展示・販売する予定であり、引き続き新たな商品の開発を進めていく。



原料カット機



金属探知機



自動印字機



展示会の様子

## 新商品の増産及び営業活動強化

株式会社モリヤ（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

● 既存商品の販路の喪失

単純加工品のため、海外生産へシフトされており、震災前の状況には回復しきれていない。

● 設備不足

新商品の販路開拓を進めているが、凍結能力不足と重量のばらつきが出てしまう原魚の選別作業がネックとなって計画の売上に届いていない。

● 労働力不足

人手不足や働き方改革等により、生産量の確保ができない。

### 事業成果

● 省人化及び生産量増大による販路開拓

バッチ凍結庫を導入した結果、1,750kg / 日の生産量が 3,500kg / 日となり、2倍の増産となった。さらに、原料の重量のばらつきを抑え、生産効率を上げるため重量選別機を導入。原料選別人員を5名から2名に削減することができた。

また、省人化によりコストが削減されたことで、新商品「骨まで食べられるふっくら青魚シリーズ」、「ふっくら焼魚シリーズ」の価格競争力を高めることが可能となった。この商品は骨取魚に対抗した商品で、解凍して様々な料理に展開できることが大きな特徴であり、2年間で660万食を販売。今後も増産が見込まれる。

このほか、従来の販売先への営業に加え、展示商談会へ出展し、既存販売先の納品数量増量及び新規販売先の獲得に繋げることができた。



骨まで食べられるふっくら青魚シリーズのパンフレット



重量選別機



展示会の様子

## 機器導入による生産性向上とニーズに合った新商品開発

株式会社カネシン（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

#### ● 労働力不足

被災後は、加工施設を60%まで復旧し、既存商品と共に新商品である減塩味噌を使った漬魚など、さまざまな味付けを試み商品開発を行っている。

しかし、震災後の深刻な人員不足で生産数量に限界があり、震災以前の売上確保が困難となっている。また、取引先からの数量の多い注文に対応しきれない状況である。

### 事業成果

#### ● 市場ニーズに合った減塩タイプの商材と簡便商材を開発

宮城県石巻港水揚げの魚「金華さば」を使用し、従来品に比べ25%以上塩分をカットした減塩シリーズの味噌漬・昆布醤油漬と洋風に味付けした漬魚シリーズ「魚デリ」を開発し、展示会・商談会へ出展。従来の営業先への商談と新規取引先の獲得に繋げることができ、減塩シリーズは、令和2年1月よりみやぎ生協共同購入に決定した。また、「魚デリ」に関しては、地元飲食店を通じ「金華さばバーガー」としてテスト販売を実施予定。

#### ● 工場の生産性向上

包装ラインの機械化によって800パック/時間から1,050パック/時間まで能力が向上した。また、ラベル貼付工程を自動化することにより、8パック/分から30パック/分の貼付が可能となった。

このことにより、時間の短縮と現状の作業人員・作業時間で製造能力を約120%にアップすることができた。



深絞り包装ライン



自動ラベル貼付機

## 利益率の高い加工原料の比率を増加させ売上回復

株式会社才賀商店（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路喪失

原発事故発生以降、輸出品目に対する衛生基準が格段に上がったことや、風評被害により顧客が奪われたことなどが影響し、販路が回復していない。

#### ● 生産比率の改善

今後も注文が増えると見込まれる国内向け及び輸出向けの加工原料用の段ボール製品の日産凍結数量を増加させていきたいが、備品が足りないため、製造に限界がある。

### 事業成果

#### ● 凍結棚の導入による加工原料の生産能力の強化

輸出用原料及び国内向け加工原料用段ボール製品の増産体制を整えるため、冷凍棚 200 台を整備した。段ボール入りの加工原料の生産比率を上げたことにより、利益率を上げることができた。さらに、国内のサバ缶詰需要が急激に伸びたこともあり、生産量が昨年比 160%となった。



生産量増加に必要な冷凍棚



凍結されたサバ



加工した段ボール製品



## 人手不足解消とラインの効率化

株式会社かねきう（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

#### ● 既存製品の販路喪失

輸出事業において震災以降、原発事故の影響で従来の販売国への販売はストップしてしまった。また、風評被害が落ち着いてから、震災前に取引があった国に営業を行ってきたが、相手国の輸入品目に対する衛生基準が原発事故後に格段に上がったこともあり、販売量が思うように伸びず、売上が完全には回復しきれていない。

#### ● 衛生管理、労働力不足

現在の生産ラインは、塩害によって生産効率が大きく低下し、また、衛生管理上の懸念も生じている。それらを解消すべく中間滞留が起こりそうな場面では、人員を投入しているが、非常に生産効率が悪い。当該地域の労働人口は、減少の一途を辿っており、募集を行っても確保は難しく、人手不足の解消が課題となっている。

### 事業成果

#### ● 自動箱詰ラインの導入による効率化及び省人化

輸出相手国や取引先等が求める高品質な加工原料等を生産するために、自動箱詰ラインの導入を行った。

今まで手作業で行われていた当該ラインを自動化することにより、1ライン当たり7名かかっていた作業を2名でできるようになり、さらに、ラインを2つにしたことで生産量が1.5倍に向上した。

従業員確保が困難な中、効率化が図られたことで、海外等からの受注に応じられる体制を整えることができた。

販売においても、ノルウェーの会社を通じ、アフリカ諸国へ拡販されることが決まったことから拡販も実現できそうである。輸出だけでなく、国内向けの原料としても、従来の冷凍パンで固めたヌードブロック（凍らせたままの姿）の原料に比べ、箱詰め原料は衛生的で異物のリスクが少ないため、国内のサバ缶向け事業者等から引き合いがきている。



新設した自動パッキングライン

## 生産効率の向上と新製品開発で売上の向上を図る

有限会社マルゲン水産（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・スルメイカ等の加工原料の水揚げが不安定であるため、タラの内臓を用いた新商品を開発したが、受注要望が多く、現状行っている手作業での製造では生産量に限界があることから、作業の一部を機械化することで時間と労力を軽減させた新しい生産ラインを作り販売促進、販路回復・拡大を図りたい。

### 事業成果

#### ● 生産性の向上

イカ短冊カッターをタラの内臓のカットに使用することで、手作業の時は5～6名で行っていた作業を、2名に省人化できた。その結果他の生産ラインに人員を回すことが可能となり、全体の増産に繋がった。

#### ● 販路の拡大と情報の共有

高級スーパー等への販売が可能となったことから、所属する協同組合の組合員に事例として紹介し、本事業の活用及び新商品開発のためのポイント等を情報共有することができた。



いか短冊カッター



主力の製品たらホルモン

## 手作り商品の作業効率化に向けた取組

ぜんぎょれん八戸食品株式会社（青森県八戸市）

### 抱えていた課題

- ・これまで人力による作業を偏重してきたが、震災以降、海辺に近い水産加工施設に従事することを敬遠する人が増えたこと及び従業員の高齢化が進んでいることから労働力不足が顕著となり、十分な生産体制を確立できなくなっている。

### 事業成果

#### ● 省人化機器の導入による生産性の向上

本事業では、労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために、ローラー選別ライン、自動脱パンライン、自動計量包装ライン、深絞り真空機、並びに自動印字機の導入を行った。

これらの機器導入により、1日当たりの平均生産数量が上昇し、製品の利益率も向上した。また、約10名の省人化効果が得られ、求められる注文数に対応できる生産体制を確立した。



深絞り真空機

## レトルト商品の製造と包装容器の改良

有限会社早野商店（岩手県下閉伊郡岩泉町）

### 抱えていた課題

- ・新商品としてレトルト加工を行ったギフト商品を販売しているが、自社ではレトルト加工の設備がないため、外注せざるを得ない。
- ・ギフトのみならず、自家需要商品としての市場も広げることが期待できるカップ容器入り商品を製造したいが、設備が足りず、ニーズへの対応ができない。

### 事業成果

● レトルト商品の自社製造及び OEM への対応  
製造工程の効率化、業務用及び OEM 商品の受注の幅を広げるため、小型簡易レトルト殺菌器を導入。この結果、受託製造の依頼が来るようになった。

さらに、瓶詰商品よりもニーズが高まっているカップ容器に昆布巻や佃煮などを入れ、少量販売に対応するため、カップシーラー機も併せて導入し、カップ容器入り商品の試作品が完成した。



小型簡易レトルト殺菌器で作った昆布巻



カップシーラー機

## 販路開拓のための新商品開発

丸友しまか有限会社（岩手県宮古市）

### 抱えていた課題

- ・震災時に発生した福島第一原子力発電所事故による風評被害により、今でも売上金額は震災前のレベルに回復していないため、新製品を製造し、新たな販路を見出す必要がある。

### 事業成果

● 新たな販路を開拓するための新商品開発  
真鱈を有効活用した新商品「鱈せんべい」の生産体制を構築するため、手焼型電気煎餅焼機の導入を行った。その結果、「まだらせんべい」として商品化することができ、三陸鉄道の直売店や市内の道の駅3か所で販売が決まった。今後は、宮古で獲れる他の魚種を主原料としたせんべい製造にも取り組み、更なる販路拡大を目指す。



手焼型電気煎餅焼機



まだらせんべい

## 個食パック対応に向けた取組

株式会社川秀（岩手県下閉伊郡山田町）

### 抱えていた課題

- ・市場ニーズに合わせて、個食パックの製造を行っているが、現在の機器では販売先が希望する数量に対応できず、回復基調の販路が頭打ちになる恐れがある。

### 事業成果

#### ● 個食パックの増産体制の構築

個食パックの増産体制を構築するため、生産機器ライン及び計量・袋詰め・印字・検査・保管を一環して製造できる箱詰・パック検査ライン、保管ラック、パック機器洗浄機を導入した。

その結果、顧客のニーズや出荷オーダーに即対応可能な体制が整った。

また、印字ミス等のクレームの減少、製品、資材の管理体制の簡素化等を行うことができた。



製造された商品



自動袋詰めシール機

## 衛生基準の向上と省人化による生産能力の向上

サンコー食品株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・震災の影響で従業員数が大幅に減少した中で、取引先からの注文に応じる委託加工も行いながら対応していたが、労働力不足により、要望通りの製造が難しい状況となっている。
- ・現在の機器では衛生管理について取引先の基準を満たせていない状況である。

### 事業成果

#### ● 省人化機器の導入による生産性の向上及び製造ラインの強化

- ・イカ及びサケの加工ラインの導入機により、作業員一人当たりの生産量が10%以上アップした。また、サケの副産物のイクラの生産量が前年比で153%となり、省人化を伴った製造ラインの強化がうまく機能する結果となった。
- ・エアカーテンの導入等による衛生管理の強化により、害虫等の異物混入が年々減少し、取引先からの信頼を得ることができた。



サケフィレ



サケヘッドカッター

## 生産効率向上による量産体制の構築

東和水産株式会社（岩手県大船渡市）

### 抱えていた課題

- ・震災前に取引があった輸出国に対し営業を行っているが、量産体制が整った大手加工業者に顧客を奪われてしまい、売上が戻らない。
- ・生産ラインの強化を行い売上回復を目指しているが、これに連動する脱パンラインの一部に問題があり、全体の生産率が上がらない状況である。

### 事業成果

#### ● 機器の導入による生産効率の向上

製品を脱パンするラインの一部である地下型パイルテーブルの導入を行った。前年に導入した新型のコンピューター選別機を含む生産ラインに加え、今回、脱パン工程の効率が改善されたことで、従来よりも3割の増産となった。

このように、効率的な生産体制が整ったことで、需要の多い海外注文を中心に国内販売にも対応可能となり、大船渡地域の輸出促進の一助を担うことができた。



地下型パイルテーブル

## 労働力不足の改善と新商品の開発

広田湾漁業協同組合（岩手県陸前高田市）

### 抱えていた課題

- ・震災後の労働力不足により、思うような生産体制が取れておらず、ワカメの最盛期には注文に対応できない状況となっている。
- ・震災による顧客データ（企業・個人）の流失により、直接的な販売に繋がれず、売上を戻すことができていない。

### 事業成果

#### ● 省人化及び新商品開発

ワカメの自動送り機、塩・異物振り機の導入により、ワカメ加工ラインにおいて、19名で行っていた作業を13名にまで省人化することができた。

また、道の駅向けの新商品開発のため、消費者が手に取りたくなるような見栄えのよいパッケージデザインを施した「広田湾潮煮牡蠣」を製造し、試作品をイベントにて公表したところ、好評であった。



塩・異物振り機



広田湾潮煮牡蠣

## ボトルネックの凍結工程改善で増産体制確立、 営業の強化で販路拡大

株式会社中華高橋水産（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・サメ肉の高付加価値化を目的に商品開発に取り組んでいたが、供給が間に合わないため省人化のための機器導入が急務であり、また、新商品を広く知っていただくためにも営業を強化し、販路開拓を行う必要がある。

### 事業成果

- 省人化機器導入による生産の効率化及び展示会  
出展による販路拡大

フリーザーの導入により 400kg / 日から 1,200kg / 日にまで増産が可能となった。また、切身製造ラインに自動選別機を導入することで、一人当たり 420kg / 日の選別が 500kg / 日となり、作業効率が約 19% 向上した。

このほか、スーパーマーケット・トレードショー 2019 に出展し、商品の PR を行ったことで、新規取引先の獲得ができた。



導入したフリーザー



展示会にて営業強化

## 工程の見直しと工数削減で、生産体制を整える

株式会社二印大島水産（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・震災前からの取引先等を中心に営業を行ってきたが、失った販路の回復は難しく売上が回復しきれていないため、営業強化による販路開拓を行わなくてはならない。
- ・取引先の手小売業も人手不足であり、バックヤードなどで手が届かない小パックを求められているため、新商品の開発や品質改良、増産に向けた体制の強化が必要である。

### 事業成果

- 機器導入による量産体制の確立

製造工程の効率改善のため、スライサー、ミキサー等の機器を導入し、商品の品質向上と量産体制が可能となった。

新商品、既存商品を拡販するため、展示会への出展を行うことで新規取引先を獲得、また、積極的な営業活動により、加工品の売上高増に繋げることができた。



スライサー



ミキサー

## 異物選別作業員の削減と自動昇降機による負担の軽減

株式会社かわむら（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・ 輸入物のイクラは異物混入率が高く、取引先からのクレームに繋がりがやすいことから、除去作業に人手と手間を掛けざるを得ない状況にある。
- ・ 凍結された秋鮭の積み替え作業はかなりの重労働であり、人手不足に拍車をかけている。

### 事業成果

#### ● 機器導入による衛生管理の強化及び作業負荷の軽減

イクラの異物除去装置とX線検査装置等の導入で延べ約36名の省人化となり、衛生管理の強化にも繋がった。さらに、秋鮭ドレスの積み替えラインにおいて昇降機を導入したことでシーズン中の延べ作業員数を前年に比べ12名削減することができた。



異物除去装置



積み替えライン

## 新商品開発による新規市場開拓

株式会社石渡商店（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・ 原材料の高騰、原料不足、人件費の高騰などが業績を圧迫。
- ・ 打開策として、サメを活用した高付加価値商品を開発し、新たな販路を開拓する必要がある。

### 事業成果

#### ● 販路開拓に向けた新商品の開発

サメが有するアンチエイジング効果に着目し、需要増が見込まれる「高機能素材事業」への参画に向け、皮、肝臓、骨から有効成分を検出し、素材として抽出するため乾燥機等の機器を導入。その結果、素材商品を得ることに成功し、商品開発の一步とすることができた。

さらに、主軸商品であるフカヒレ事業に関しては、安価ながらも添加物フリーで高品質のレトルトスープの開発を進めることができた。



サメ軟骨タブレット



サメ肝油原液

## 新魚種を使った商品開発

株式会社サンフーズ気仙沼（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・主力魚種であるサンマの水揚量の減少により原料価格も高騰。そのため安定的に原料確保がしやすいイワシ等の加工に移行することが急務である。
- ・新規販路開拓のため、新商品の PR も含めた積極的な営業活動を行う必要がある。

### 事業成果

#### ● イワシ等を使った新商品の開発

前浜原料を使用できる優位性を活かした粉付け商品を開発するため、フィレーマシ、残渣コンベア、粉付ラインを導入した。試作品としてサバ、サンマ、イワシの竜田揚げを製造し、商談・展示会等にサンプルとして展示を行った。

量販店のバイヤーからは、店内調理の総菜として、食味・規格ともに高評価を得ることができ、資料請求やサンプル依頼、見積依頼等、70 件もの案件へと繋げることができた。



粉付ライン



展示会の様子

## 冷凍作業の効率化及び衛生面の向上

カネヒデ吉田商店（宮城県気仙沼市）

### 抱えていた課題

- ・新たな取組として実施しているサメ類正肉の切身原料の需要増に伴い、ほかの魚種の注文を受けても設備不足のため対応することができず、商品の取扱量の制限を設けざるを得ない。

### 事業成果

#### ● 冷凍作業の効率を上げる資材の導入

生産能力、冷凍保管量を上げるため、凍結棚、冷凍パン、パレットサポーター、カツオボックスの導入を行った。その結果、サメ類正肉加工品用設備と鮮魚凍結用設備のラインを分けることが可能となり、衛生面が向上した。また、原料が同時期にま

とめて水揚げされても対応できる体制が整ったことで、サバ、サゴシ、マダラ、イワシ、メロード、アカマンボウなど取扱魚種も増加し、取引先への営業力強化に繋げることができた。



大型の魚種もそのまま凍結できる  
カツオボックス（冷凍パン）



凍結棚（写真中央）と  
パレットサポーター（写真奥）

## 異物除去作業の省人化とライン導入により 人手不足を解消

三洋食品株式会社石巻事業部（宮城県石巻市）

### 抱えていた課題

- ・客先から鮭フレークの開発を求められていたが、機械設備の不足により、要望に応える体制が取れない。
- ・震災後の労働力不足は続いており、販売先の希望する注文数量や品質の向上に対応できていない。

### 事業成果

#### ● ニーズに応える新商品開発及び作業の効率化

魚体連続蒸し機、ブラストバーナー等の設備の導入をすることで、鮭フレークの焼き具合を炙ったようなふっくら感のあるものに仕上げることが可能となり、客先の要望に応え得る商品の製造ができた。

また、コンベアラインの構築を行い従来 16 名で 9 時間かかっていた作業を 8.5 名、7 時間で終了することができ、大幅な省人化と効率化を実現した。



導入した X 線検査装置



コンベアライン

## 新商品の画一、均一な生産に必要な機器の導入により 省人化を図る

株式会社高橋徳治商店（宮城県東松島市）

### 抱えていた課題

- ・ニーズに対応した新商品開発等のために加工機器の導入が必要である。
- ・労働力不足、経営改善のために、省人化への取組を行わなくてはならない。

### 事業成果

#### ● ロボットの導入による省人化及び作業の効率化

これまでハンパンの投入作業は手作業により 3 名で行っていたが、移載ロボットの導入により同じ作業を 1 名で対応することが可能となった。同様に、おでん具材の投入にかかる人員も 6 名から 1 名に減らすことができた。

商品の形状、重量の均一化が図られ、品質が向上したことで、基準の厳しい販売先に対しても新商品の開発・提案を行い、採用にこぎ着けることができた。



おでん具材／包装の投入装置



ハンパン移載ロボット

## 増産体制の構築による販路回復

株式会社ささ圭（宮城県名取市）

### 抱えていた課題

- ・包装機が1台しかなく、製品を多く製造しても、包装工程で生産量が絞られてしまうため、特売等の大量の注文に対しては、断らざるを得ないことが多く、営業活動も思うようにできない。

### 事業成果

#### ● 増産体制の構築

増産体制を整えるにあたりネックとなっていた包装工程を強化するため、蒲鉾複数枚用逆ピロー包装機及び金探ウエイトチェッカーを導入した。その結果、作業時間が4時間から1.5時間に短縮。生産効率が大幅に上がった。



蒲鉾複数枚用逆ピロー包装機



金検付きウエイトチェッカー

このことにより、余剰人員を付加価値の

高い商品の製造、開発に充てることが可能となり、既存の販売先以外に新規販路開拓を試みることもできた。

## 安定した品質のための機器導入により生産効率向上と品質向上を図る

東北水産加工業協同組合（福島県相馬市）

### 抱えていた課題

- ・被災後、生産ラインを自己復旧したが、味付け海苔を作る際に均一な調味液の塗布がままならず、安定した品質の製品作りが困難になってきている。
- ・機器メンテナンス作業、検品作業でのロスによる生産能力低下、設備不備による不良品増加及び、風評被害等による売上回復の遅れにより、自社製品の売上が伸び悩んでいる。

### 事業成果

#### ● 省人化機器の導入による品質及び生産性の向上

味付装置の導入により、省人化・製品品質の安定化を図ることができ、生産能力は従来の1.2倍程度まで向上した。



導入された海苔味付け装置

## 消費者ニーズの把握及び新製品開発

有限会社上野台豊商店（福島県いわき市）

### 抱えていた課題

- ・地元の高齢者をターゲットにした地元前浜に水揚げされる“健康によい”とされる青魚（さば、いわし、さんま等）などを使い、レトルトの新商品を開発を行いたいが、現状では生産のための機器が不足している。

### 事業成果

#### ● ニーズを捉えた新商品の開発

小売店や集いの場などにおいてアンケート調査を実施し、消費者ニーズの把握に努めた。その結果をもとに生ゴミが出にくく、長期常温保管できる商品を開発するため、レトルト殺菌器の導入を行い、さんまのイタリアンハンバーグ、サバの味噌煮などを開発した。

また、コンサルタントへ委託し、ブランディング等の指導を受け、デザイン、PRなどの改善に寄与することができた。



さんまのイタリアンハンバーグ



さばのトマトソース

## 労働力不足緩和に向けた取組

福島県漁業協同組合連合会（福島県いわき市）

### 抱えていた課題

- ・震災後の労働力不足は現在も続いており、パートタイム労働者の賃金も上昇している中で、募集を行っても必要人員が集まらず、一部商品の出荷に支障がでている。

### 事業成果

#### ● 増産体制の構築

「めひかり丸干し」や「サバフィレ」、「さんまのぼーぼー焼き」等を自動計量シラッピングして販売するため、自動計量包装値付機を導入した。

その結果、従来1時間あたり3名で作業を行っていたのが、2名の人員で約2.1倍の製品を製造することができるようになり、省人化及び生産の効率化が可能となった。

また、大手量販店の店舗でも人手不足は深刻で、最近は売場のバックヤードでトレーラッピング作業をしない傾向にあるため、今回の機器導入により増産が可能となったトレーラッピング済み商品の要望が増えてきているところである。



自動計量包装値付機

## 顧客ニーズに合わせた包装形態の改良

大黒屋水産食品株式会社（茨城県北茨城市）

### 抱えていた課題

- ・震災後に、観光客の減少等で売上が大きく落ち込んでおり、現在の商品及び販売形態では、お客様のニーズに対応しきれずにおり、販路の回復が難しい。

### 事業成果

#### ● 包装機器の導入による省人化及びパッケージの改良

個パック包装のニーズが高まり、作業量が増加していることから、自動計量包装値付機、シュリンクパッカーを導入。それまでひとつひとつ手で包装していたため、1時間で60個の生産が限界だったが、機械化により10分程度で同じ数量が生産できるようになった。

また、今までは箱詰めの商品が多く、中の商品が見にくかったが、自動計量包装値付機により、カゴ入りの包装も対応できるようになったことで、何が入っているか分かりやすくなったほか、アンコウのキャラクターをあしらった商品のパッケージを新たに採用したことでお土産屋さんでも好評を得ている。



自動計量包装値付機



あんこをアピールした  
新パッケージ

## 省人化機器導入により包装工程を自動化し生産力を高める

ダイカツ水産株式会社（茨城県東茨城郡大洗町）

### 抱えていた課題

- ・風評被害により売上が大幅に減少。付加価値を向上させた商品を製造しているが売上の回復までには至っていない。
- ・取引先から希望される注文数量が現状の生産能力では対応できない。

### 事業成果

#### ● 包装機器導入による増加体制の強化

増産体制を構築するため、自動真空包装装置を導入した。

このことにより、従来の1,000パック／1時間／10名から1,200パック／1時間／6名となり、生産量の増加と省人化を達成できた。



真空自動包装機



真空自動包装機（充填機）

## 梱包作業の自動化により生産能力の向上を図る

株式会社石橋商店（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

- ・凍結能力と生産ラインは整ったものの、箱詰め商品の生産能力が悪く、近年、国内産缶詰原料やアフリカ諸国等への輸出が増えているが、要望される数量に対応できていない。

### 事業成果

#### ● 自動梱包ライン導入による生産能力の向上

箱詰め商品の生産能力を向上させるため、自動梱包ラインを導入。このことにより1日の箱物の生産量が増加した。

凍結、梱包と総合的な生産能力が向上したことで先方の要望に応えられる量産体制を構築することができた。



導入された自動梱包ライン一式

## 冷凍能力強化により前浜原料の買付量を増加

株式会社高木商店（茨城県神栖市）

### 抱えていた課題

- ・国内の缶詰加工向け原料の需要に加え、海外向け原料も需要が大きく増加し、他社や他産地からの原料買い付けが困難となったため、自社の缶詰加工に必要な原料が不足し需要に合わせた生産を行うことができない。

### 事業成果

#### ● 冷凍設備の強化による凍結生産能力の向上

冷凍設備の導入により、1日当たりの凍結能力が320t／日から380t／日へ増加したことで、前浜で水揚げされたイワシ、サバ、サンマの買付量を増やすことができ、自社で缶詰を生産するための原料確保が可能となった。



導入された自動梱包ライン一式

## 平成 30 年度水産加工業等販路回復取組支援事業 分析

### ■ 取組事業者について

平成 30 年度水産加工業等販路回復取組支援事業では 55 件の応募があり、このうち 46 件を採択。新規の採択者は 19 件となった。県別で見ると過去 3 年を通して応募数、採択者数ともに宮城県がトップである。

水産加工業等販路回復取組支援事業の応募件数及び採択件数

区 分	(単位：件)		
	平成 30 年度 (2018 年)	平成 29 年度 (2017 年)	平成 28 年度 (2016 年)
応募件数	55	60	104
うち新規応募件数	24	36	76
採択件数	46	44	57
うち新規採択件数	19	22	44

県別採択件数

県 名	(単位：件)		
	平成 30 年度 (2018 年)	平成 29 年度 (2017 年)	平成 28 年度 (2016 年)
青森県	4	4	10
岩手県	9	7	11
宮城県	20	21	25
福島県	5	5	2
茨城県	8	7	9
合 計	46	44	57

### ■ 対象経費区分別取組件数の割合について

過去 3 年の対象経費区分別の取組件数の割合をみると、「①新商品開発等のために必要な加工機器の導入経費、資材費等」、「②販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等」、「③労働力不足、経営改善に不可欠な省人化等のために必要な機器」の機器導入に関する取組が一貫して多い。その中でも特に平成 30 年度では、労働力不足に関する取組の割合がより一層高くなっている。これは被災地の人口減少(注 1)や他業種との賃金格差、水産加工場の立地(沿岸に多い)等もあり、募集しても人が集まらない環境の中で、生産量を上げていくためには、省人化機器の導入が必要なためと思われる。また、他社との価格競争がある中で、販売先からは消費者ニーズである少量多品種や個食パックへの対応が求められており、これらの課題に対応するためにも、機器を導入し、売上を回復しようとする取組が引き続き見られた。

ソフト面については、「⑧商談旅費、展示会出展経費等」が最も多かった。割合的にはやや減少傾向にあるものの、商談会等への参加による新規販売先の獲得やコンサルタント等、外部の視点も取り入れた新たな商品の開発等によって販路開拓を目指す事業者も多いことを示している。

対象経費区分別割合

対象経費区分	平成 30 年度 (2018 年)	平成 29 年度 (2017 年)	平成 28 年度 (2016 年)
①新商品開発等のために必要な加工機器の導入経費、資材費等	19.2%	18.9%	18.1%
②販路の回復・新規創出のために必要な機器、資材等	20.5%	30.0%	18.1%
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	33.5%	21.1%	29.9%
④冷蔵庫保管経費及び倉庫等保管経費	0.0%	0.0%	0.0%
⑤原料調達に必要な運送経費	0.0%	0.0%	0.0%
⑥マーケティング調査経費	1.3%	2.2%	2.4%
⑦コンサルティング経費	5.1%	7.8%	8.7%
⑧商談旅費、展示会出展経費等	14.1%	16.7%	16.5%
⑨新商品開発支援経費	6.4%	3.3%	6.3%
⑩その他水産庁長官が販路回復等の取組の実施に必要と認める経費	0.0%	0.0%	0.0%
合 計	100.0%	100.0%	100.0%

(注1) 三陸沿岸部の人口減少について

(単位：人、%)

	平成 30 年度	平成 22 年度	増減数	増減率
宮古市	53,692	59,430	-5,738	-9.7%
大船渡市	36,212	40,737	-4,525	-11.1%
陸前高田市	18,773	23,300	-4,527	-19.4%
石巻市	143,069	160,826	-17,757	-11.0%
塩釜市	53,109	56,490	-3,381	-6.0%
気仙沼市	62,124	73,489	-11,365	-15.5%

平成 30 年は岩手県、宮城県の推計人口（平成 29 年 10 月現在）、平成 22 年は国税調査による

## ■ 導入機器について

導入機器について取組内容別に分類したところ、以下の通りとなった。

取組内容別導入機器等件数

(単位：件)

取組内容	機器区分	平成 30 年度 (2018 年)	平成 29 年度 (2017 年)	平成 28 年度 (2016 年)
新商品開発等	加工機器	20	16	45
	包装機器	6	6	5
	印字機器	2	0	3
	コンベア機器	1	2	3
	充填機器	1	2	1
	検査機器	1	0	9
	凍結機器	1	0	5
	解凍機器	1	0	0
	その他	0	4	12
販路回復、 新規創出等	加工機器	14	22	20
	包装機器	4	3	10
	衛生機器	4	1	8
	凍結機器	3	3	6
	ショーケース機器	2	0	0
	製氷機器	1	0	0
	運搬車両機器	1	0	0
	運搬機器	1	0	0
	その他	1	13	21
省人化、 生産効率等	加工機器	21	18	56
	コンベア機器	9	9	8
	包装機器	7	4	16
	印字機器	5	7	3
	計量機器	5	2	3
	検査機器	5	0	2
	衛生機器	4	3	9
	凍結機器	3	0	0
	異物除去機器	1	2	1
	選別機器	1	1	1
	運搬車両機器	1	0	1
	空調機器	1	0	0
その他	6	4	9	
合計		133	122	257

## 取組内容から見る販路回復のカギ

### ■ 取組内容別割合について

取組内容について集計したところ、右記の通りとなった。

水産加工業等販路回復取組支援事業 取組内容別割合

取組内容	平成 30 年度	平成 29 年度	平成 28 年度
生産性の向上	35.0%	30.8%	34.9%
省人化	27.4%	25.6%	31.6%
営業強化	14.5%	13.7%	12.5%
新商品開発	12.8%	17.1%	13.8%
衛生管理の向上	3.4%	6.8%	3.9%
販売促進	3.4%	3.4%	1.3%
その他	3.4%	2.6%	2.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%

#### ● 生産性の向上、省人化

納品先の量販店等も同様に人手不足であり、バックヤードで行われていたカットやパック詰め作業がメーカーに求められるようになってきている。このため、工場での作業負担が益々増加しており、生産性の向上や省人化は水産加工業者にとって、最も重要な課題と言える。従業員の高齢化への対応、労働力不足解消のためにも設備の見直しを行い、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を作ることが重要である。

#### ● 営業強化

市場など決まった売り先に卸すだけという時代は過ぎ、時代に合わせた商品の提案や新規の販売先の開拓が必要となっている。こういった流れの中で、商談会や展示会への参加のほかに、コンサルタントを活用した商品のブラッシュアップや営業マンの育成などを行う企業も増えてきている。

#### ● 新商品開発

これまで三陸でたくさん獲れていたイカ、サンマ等の歴史的な不漁があり、それらを主力商品として製造していたメーカーは他の魚種での商品製造に転換しなくてはならない状況となった。また、売り先から少量多品種、個食パックでの提案を求められていることもあり、新商品開発に取り組むメーカーは高い割合で推移している。

### 【今後の課題について】

東日本大震災の発生から9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、「事業者自らが状況を正確に分析し、効果的な対応策」及び「被災地における取引先や原料調達先の復興状況と今後の復興見通しを把握し、先を見通した事業計画等」を策定し、各事業者が競争力（生産力、製品開発力、衛生・品質管理力等）の強化を図っていくことが必要である。これには、営業力の強化、コンサルタントの活用、他業種との連携等も併せた対応が必要であることから、関係者が協力し、地域水産物の魅力を発信する等の取組を行なうことで、被災地域の水産業全体の強化を図れると考えられる。

また、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る（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る）。このため、販路回復に向けては、引き続き省人化・生産ライン効率化等の対策を適切に講じていくことが有効であると言える。





発行元 復興水産加工業販路回復促進センター

全国水産加工業協同組合連合会（代表機関）

公益社団法人日本水産資源保護協会

一般社団法人大日本水産会

東北六県商工会議所連合会

この印刷物は、環境に配慮した紙とインクを使用しています。



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