

水産加工業ビジネス支援室 活動記録

水産加工業と共に歩んで… 水産みやぎの発展・飛躍への道

～「伴走型支援」10年の歩みと取組事例～



公益財団法人
みやぎ産業振興機構

水産加工業ビジネス支援室 活動記録
水産加工業と共に歩んで…
水産みやぎの発展・飛躍への道
～「伴走型支援」10年の歩みと取組事例～

令和8年3月発行

〈発行元〉

公益財団法人
みやぎ産業振興機構

〒980-0011 仙台市青葉区上杉1丁目14-2
TEL 022-225-6697 FAX 022-263-6923
<https://www.joho-miyagi.or.jp>



Contents -目次-

はじめに	1
宮城県の水産業と水産加工業の現状	2
水産加工業ビジネス支援室の業務概要	3

I 専門家派遣事業

専門家派遣事業の概要	6
■株式会社仙水センター	8
■株式会社海祥	9
■株式会社佐々直	10
■有限会社片倉商店	11
■有限会社ムラカミ	12
■株式会社横田屋本店	13
■株式会社間宮商店	14
■株式会社仙水フーズ	15
■株式会社カネシン	16
■株式会社石井商店	17

II 生産性改善支援事業

生産性改善支援事業の概要	18
■生産性改善支援事業の改善事例	20
■トヨタ自動車東日本株式会社による異業種相互研鑽活動・改善事例	24

III 新戦略導入支援事業

新戦略導入支援事業の概要	28
■株式会社カネシン	29
■有限会社ムラカミ	30
■株式会社布施商店	32
■末永海産株式会社	34
■マルサン松並商店株式会社	35
トピックス① ステージアッププロジェクト	36
トピックス② 水産加工業者向けセミナー	37
支援に携わった専門家の声	38

はじめに

宮城県の水産加工業は、沿岸市町の基幹産業として隆盛を極め、平成23年に発生した東日本大震災の前まで、その生産量は全国第2位を誇っていました。震災によって壊滅的な被害を受けた後は、関係者の懸命な努力によって復旧・復興に邁進し、震災から12年後の令和5年には、製造品出荷額は震災前の水準にまで回復を遂げています。



一方、令和2年ごろから蔓延した新型コロナウイルスの影響による売り上げの低迷、また、近年では、急激に進行する海洋環境の変化などに伴い、水揚げ量の減少や水揚げされる魚種の変化が顕著となり、さらには養殖魚種の大量へい死なども発生し、県内で水揚げされる魚種を主力として事業を行ってきた多くの水産加工業者は原料の確保が厳しくなるなど、新たな問題も発生しています。さらには、ロシアのウクライナ侵攻など世界情勢の不安定化に伴う輸入原料の不足や高騰、慢性的な人手不足、光熱水費の高騰をはじめとするランニングコストの上昇も重なり、水産加工業を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いています。

こうした厳しい現状への対処や、わが県沿岸地域の基幹産業である水産加工業の一層の振興に向けて、当財団では平成28年度から新たに水産加工業ビジネス支援室を創設し、県内水産加工業者の支援に取り組んできたところです。支援先の企業と専門家、当機構が直接対話しながら信頼関係を築き、事業者が直面する課題を解決に導く「伴走型支援」を基本とし、「攻めの御用聞き」「即応体制」「企業目線」を意識した積極的な姿勢をもって現場に赴くことで、業界を取り巻く様々な困難の解決に向けて事業者と共に歩みを進めてまいりました。おかげさまで、多くの企業の皆様から様々なご依頼を頂き、これまでの支援先は延べ300社、また、専門家派遣は1,000回を超えました。こうした地道な取組が多くの成果につながっているものと考えております。

今回は、令和3年に続き、これまでの取組を検証するとともに、その活動記録を振り返り、関わった事業者の皆様のご協力も頂きながら、成果を取りまとめました。本誌が、企業の皆様はもとより、関係機関の事業運営や活動の参考になれば幸いです。

当財団は、これからも県内事業者が一層飛躍するための一助となれるよう鋭意取り組んで参ります。

結びに、事例集の作成にあたり、ご協力を頂きました企業の皆様と関係各位に心から感謝を申し上げます。

令和8年3月

公益財団法人みやぎ産業振興機構

理事長 遠藤 信哉

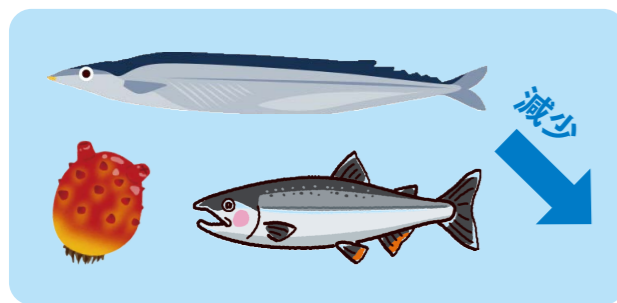
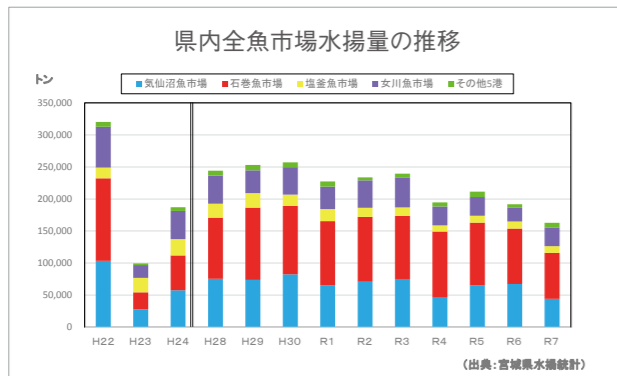
宮城県の水産業と水産加工業の現状

水産加工業ビジネス支援室の業務概要①

1 水産業の現状

宮城県は、世界三大漁場の一つである三陸沖に接し、豊富な魚介類が水揚げされる全国屈指の水産県として発展してきました。

しかし、近年は、海洋環境の変化などによる水揚げ量の減少や魚種の変化、養殖魚種の大量へい死など、これまでにあまりなかった状況が見られています。特にサンマやサバ、秋サケなど、各漁港の代表的な水揚げ魚種であった魚が極端に減少しているほか、カツオなども水揚げ量の年変動が激しいなど、安定的な水揚げには至っていない状況にあります。



2 水産加工業の現状

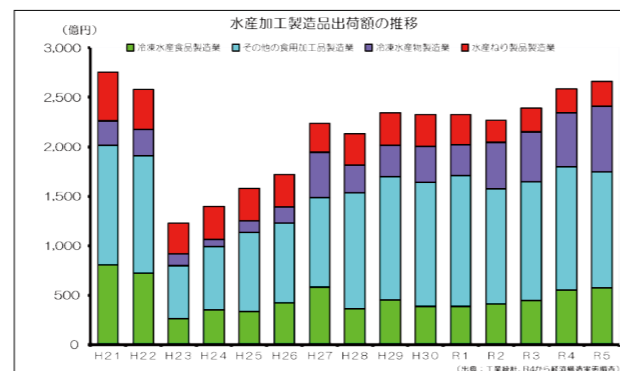
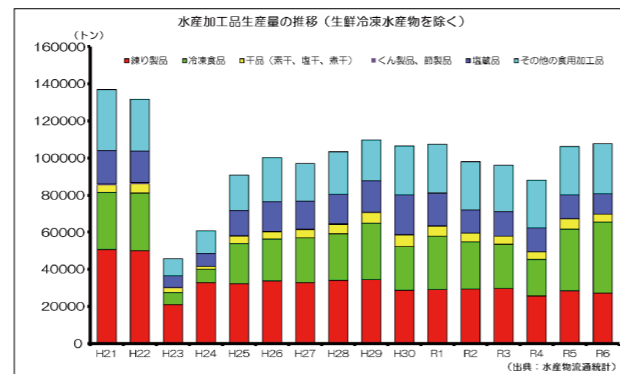
宮城県の水産加工業は、特に沿岸地域の経済を支える基幹産業として発展し、全国有数の生産量を誇っていました。震災によって大きな被害を受け、一時的に大きく落ち込みましたが、関係者の不断の努力により、

最近では徐々に回復を見せています。

水産加工品生産量は、震災前は13万トンから16万トン(生鮮冷凍水産物を除く)で推移していましたが、徐々に回復し、震災後10年以上が経過したここ数年は10万トン前後で推移しています。また、水産加工製造品出荷額は、震災前は2,500億円前後で推移していましたが、直近の令和4年、5年は震災前年の平成22年の金額を上回るほどの回復を見せています。

しかしながら、水産加工業を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあります。慢性的な人手不足や物価の高騰はいうまでもなく、特に原料調達に関しては、近年の海洋環境の変化等により、これまで利用してきた原料(原魚)が極端な不漁になっていることや、国際的な政情の不安定さ、円安の進行などにより、海外からの原料調達も同様に厳しい状況です。

資源量が増加して安定的に水揚げされている魚種もありますが、製造機械設備等の問題もあり、原料の切り替えは簡単な状況にはなく、解決すべき課題は多岐にわたっています。



公益財団法人みやぎ産業振興機構では、東日本大震災により壊滅的な被害を受けた県内水産加工業の再生と復興を図るため、平成28年4月に「水産加工業ビジネス支援室」を新設しました。これまでの間、県内水産加工業者の課題に応じた様々な支援メニューの提案、定期的なフォローアップを行い、事業者に寄り添った「伴走型支援」を展開しています。

水産加工業に特化した支援を始めた背景

全国有数の水揚げを誇る宮城県には、気仙沼、女川、石巻、塩釜など主要漁港を中心に高い技術を持つ水産加工業者が集積し、特色ある多くの水産加工品を供給しています。

平成23年に発生した東日本大震災により、本県沿岸地域の重要な基幹産業である水産加工業は壊滅的な被害を受け、多くの水産加工企業が存続の危機に直面しました。

その後、様々な支援のもとに復旧・復興は着実に進みましたが、一方で復旧に要した借入金の返済、海洋環境の変化による水揚げ減少に伴う原料不足・価格高騰、人口流出による人材・労働力不足などにより、水産加工業を取り巻く環境は厳しいものとなっており、水産加工業に対する支援は喫緊の課題となっていました。

取り組むべき課題と支援の方向性

この厳しい環境の中で、経営を安定させ、更に発展させていくためには、各水産加工業者の生産性の向上を図り、収益を増加させていくこと、経営の改善・強化を図ることが重要です。

また、震災により喪失した販路を回復・定着させ、縮小する国内需要の中で一定のシェアを確保することや、国内市場の縮小を補完するため輸出等にも積極的に取り組んでいくことも必要です。

特に本県の沿岸地域においては水産業が基幹産業であることから、地域経済を活性化するため、水産関係事業者・国・県・市町村等が一体となって地域全体で稼ぐ力を高めるとともに、魚市場及びその背後に集積した水産流通・加工業が担ってきた水産物の受入、流通、加工、保管といった水産都市機能を維持・強化していくことが重要となっています。

「強いものづくり産業」としての水産加工業へ

こうした状況を踏まえ、宮城県及び当機構は水産加工企業の企業力、とりわけ基礎体力を抜本的に高め、そのうえで経営力や競争力を強化することで、「強いものづくり産業としての水産加工業」へと変革させるべく、水産加工業に特化した支援制度を創設することとしたものです。

支援の体制

「ものづくり」の観点で企業力を高めるためには、意欲ある企業に対する「エコひいき的個社支援」と「ものづくり支援」という2つの機能が必要でしたが、当機構は、県内中小企業支援に70年以上取り組んできた実績とノウハウを有し、製造業トップ企業のOB、第一線で活躍する専門家および他の支援機関との連携がとれるなど、必要な機能と体制を整えています。

このため、平成28年4月に当機構に「水産加工業ビジネス支援室」を創設し、企業との直接対話により信頼関係を築きながらともに課題解決を目指す「伴走型」支援を行うための「水産加工業ビジネス復興支援事業」をスタートさせました。



水産加工業ビジネス支援室の業務概要②

水産加工業ビジネス支援室の業務概要③

利用件数の推移 (H28~R7)

1 現在実施中の事業

① 専門家派遣事業 (H28~)

◎企業の様々な経営課題に対応するため、当機構の登録専門家を派遣し、指導・助言を行うことで、生産性改善、衛生管理、商品開発、デジタル化等の様々な課題の解決を実施します。

・支援テーマに応じてその都度専門家を派遣



② 生産性改善支援事業 (H28~) (異業種相互研鑽活動)

◎トヨタ自動車東日本株式会社と様々な業種の企業が相互研鑽活動によりお互いの「ものづくり」を学びながら「カイゼン」の取組を広げていく地域貢献活動です。

・当機構がコーディネーターとして相互研鑽活動を支援



③ 新戦略導入支援事業 (R5~)

◎課題解決を図るため、中・長期的な目標を立てて新たな経営戦略の導入に取り組む事業者に対し、先導的なモデル事業への成長を目指して、伴走型による集中的な支援を実施します。

・当機構と専門家が委託契約を締結し集中的に支援



2 終了した事業

企業力強化成長支援事業 (H28~R4)

◎専門家派遣では解決困難であり、企業の成長に重要なポイントとなり得る課題について、企業が行う実践的活動を専門家が集中支援しました。

企業グループによる経営研究支援事業 (H28~R4)

◎水産加工企業の経営基盤強化及び次世代人材の育成を図るため、グループで行う経営研究等の取組を支援しました。

生産現場改善強化支援事業 (~R7) (生産改善支援室業務)

◎生産現場の作業工程や仕組みを分析し、問題点や課題を抽出した上で、労働生産性の向上や労働者の作業負担の軽減等最適な生産体制の構築を図るため、専門家を派遣して支援を行いました。

生産性改善支援事業のうち生産設備補助 (~R2)

◎生産性改善支援事業に取り組む事業者に対し、生産現場の改善や強化に必要な生産設備等の設置、生産ラインの改良等にかかる補助を行いました。

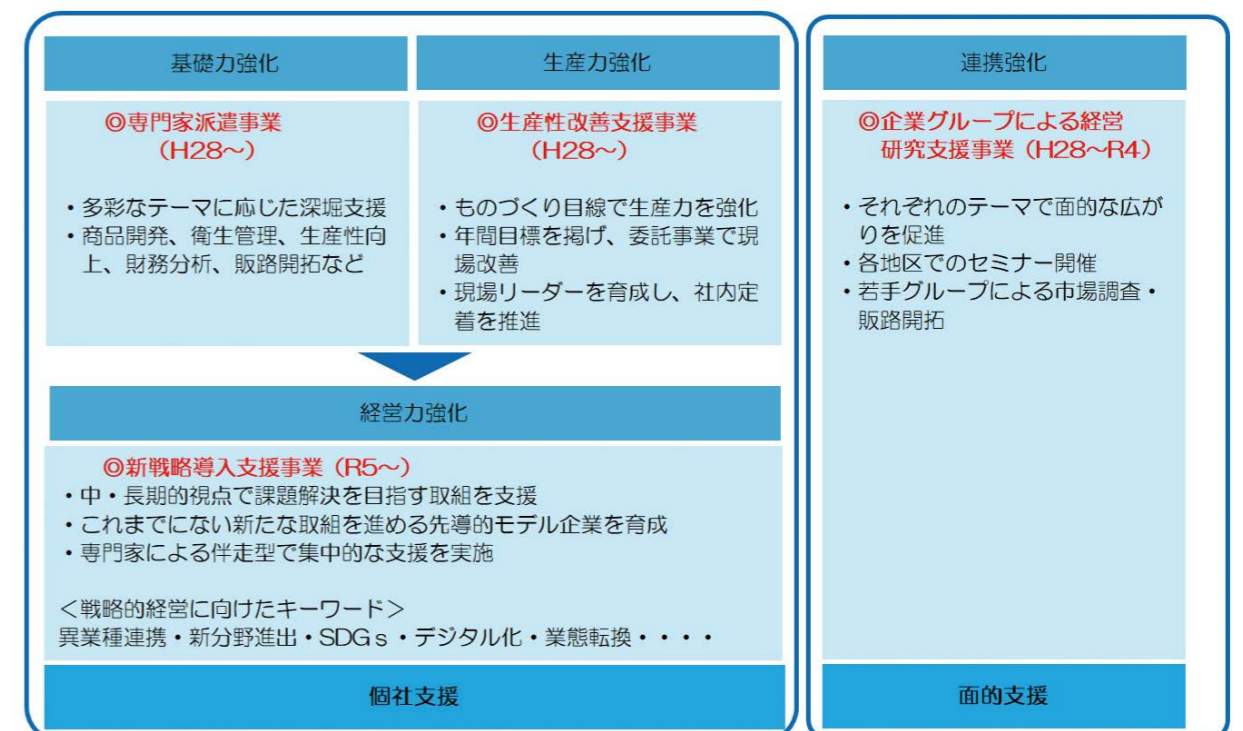
平成28年度の支援開始以来、積極的な企業訪問と丹念なヒアリングによってそれぞれの企業が取り組むべき課題を明らかにし、共に解決を目指す「伴走型支援」の実践を徹底してきました。併せて、地元自治体や商工会議所、業界団体などとも連携し、成果事例報告会や各種セミナーを開催するなど、支援成果の積極的な広報、支援先の新規開拓を図ってきました。

こうした取組によって当機構の事業に対する理解も広がっており、利用件数は着実に伸びています。

事業名	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	合計 (延べ)
◎ 専門家派遣事業	21社 59回	43社 159回	44社 178回	50社 241回	40社 133回	26社 73回	23社 88回	20社 89回	25社 134回	19社 108回	311社 1,262回
◎ 生産性改善支援事業											
・ 専門家派遣型及び定着促進型等	7社	12社	20社	24社	17社	14社	9社	3社	-	-	106社
・ 生産設備等改善型	-	14社	12社	9社	7社	-	-	-	-	-	42社
・ 異業種相互研鑽活動	1社	1社	1社	1社	1社	1社	1社	1社	1社	2社	11社
◎ 企業力強化・成長支援事業	-	-	-	-	4社	4社	4社	-	-	-	12社
◎ 新戦略導入支援事業	-	-	-	-	-	-	-	2社	3社	3社	8社
◎ 企業グループによる経営研究支援事業	9G	11G	18G	16G	6G	7G	6G	-	-	-	73G
※ 生産改善支援室業務											
◎ 生産現場改善強化支援事業	-	-	-	-	-	-	-	2社	3社	3社	8社

「個社支援」と「面的支援」を強く意識した支援メニュー

各企業が抱える様々な課題の解決を図る「個社支援」と、県内各圏域の組合や企業グループを対象とした「面的支援」を並行して実施し、相乗効果によって「基礎力」「生産力」「連携」の強化を図り、これをもって、「水産宮城を支える魅力ある水産加工業」、「強いものづくり産業としての水産加工業」の実現を目指しています。



I 専門家派遣事業



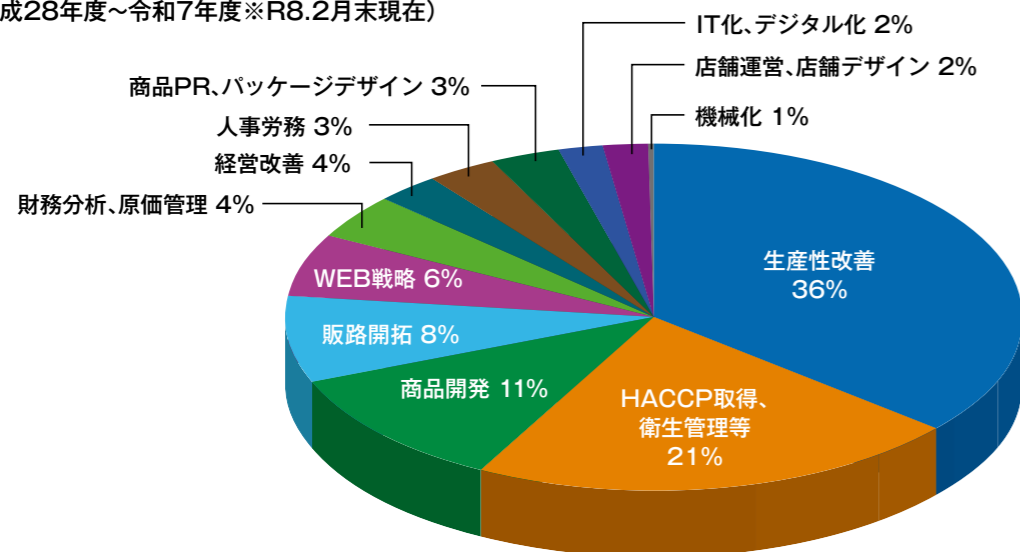
「専門家派遣事業」は、水産加工業者の生産性改善、衛生管理、商品開発、販路開拓等の各種経営課題に対応するため、専門家を派遣し、指導・助言を行うもので、水産加工業ビジネス支援室の事業で最も多くの企業に利用されている支援メニューです。

テーマ別 利用件数

平成28年度からの10年間で、123社に対して、延べ1,262回の専門家派遣を実施しました。テーマは生産性改善が約36%と最も多く、HACCP取得・衛生管理が約21%と高くなっています。複数年にわたって利用する企業も多く、1社当たりの平均利用数は約10回です。これまでの実績は下記のとおりです。

テーマ	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	計
生産性改善	11	21	18	23	24	10	6	5	6	5	129
HACCP取得、衛生管理等	2	11	17	17	11	7	4	2	5	1	77
商品開発	5	7	4	1	4	1	4	3	5	4	38
販路開拓	1	3	1	7	2	3	3	2	2	5	29
WEB戦略			2	3	3	5	3	2	2	2	22
商品PR、パッケージデザイン	1		2	5			1	1			10
店舗運営、店舗デザイン	1		3	2			1				7
経営改善	1	1	1	2	1			1	1	2	10
IT化、デジタル化							3	4	2	3	12
財務分析、原価管理		1	1	2	2						7
人事労務			1	2	1	1	1	1	5	2	13
機械化		1		1							2
計*	22	45	50	65	48	27	26	21	28	24	356
実企業数	21	43	44	50	40	26	23	20	25	19	311
新規企業数	21	29	16	19	11	10	5	1	8	3	123
延べ派遣回数	59	159	178	241	133	73	88	89	134	108	1,262
	1社当たり平均利用回数										10.27
	1テーマ当たり平均利用回数										3.55

「専門家派遣事業」テーマ別利用件数 (平成28年度～令和7年度※R8.2月末現在)



「専門家派遣事業」を活用した企業の声

本事業活用後に提出いただく事業実施報告書に記載された企業からの評価や感想を紹介いたします。

テーマ	企業のコメント
生産性改善	<p>全ての作業において無駄はないかと考えるクセが付いた。</p> <p>現在の流れ作業での様々なムダを取り除くため、取組を社内に定着させ、改善の効果を出す。</p> <p>困ったことがあっても自分たちで工夫して解決できるようになった。</p> <p>工場の管理の仕組みを勉強できた。工場長の意識の変化に期待。</p> <p>改善の中心となるメンバーを拡大していく。</p>
HACCP取得 衛生管理	<p>専門家に見てもらい、今までの取組で、正しかった点、見直さなければいけない点が確認できた。</p> <p>社内のハード面だけではなく、意識が大きく変わった。今後も継続していく。</p> <p>HACCP取得で、複数国への輸出が可能となり効果を実感。</p>
商品開発	<p>未利用魚での商品開発を通して可能性があると感じた。</p> <p>これまで活用できなかった規格外品を使った新商品開発につながった。</p> <p>複数の新商品開発と販売により、お客様からの新たな切り口の要望をいただくなど、可能性が広がった。</p> <p>社内役割分担の見直しにも着手し、各部門の一体感が生まれた。</p> <p>各部署から選抜されたメンバーが集まって会合するため、情報共有や交流の場としても重要であった。</p>
販路開拓	<p>海外輸出において、商社からの要望を聞き出したことから商談内容も踏み込んだものとなった。</p> <p>一時のフェア開催ではなく、継続利用となる商談になり、注文につながった。</p> <p>多角的な情報が得られ、社内の企画提案のスピードが上がった。</p>
WEB戦略	<p>問題点と対応策を洗い出し、改善すべきことが明確化され、作業に着手しやすかった。</p> <p>既存商品の売り方に変化を持たせてもらった。</p> <p>指摘内容が端的でわかりやすく、改善点が明確であった。</p>
人事労務	<p>参加者全員が考え、発言する機会がある研修で、非常に面白く受講できた。</p> <p>他部署のメンバーと意見を交わす機会となり、以前よりコミュニケーションが取れている。</p>
IT、デジタル化	<p>検討中であった製造現場のペーパーレス化に具体的に取り組む。</p> <p>管理業務フォローや要点が再確認でき、自社にマッチするサービスを提案いただいた。</p> <p>システムや業務手順を整理したことで、業務時間の短縮も図ることができた。</p> <p>総務業務が俯瞰的に整理できた。また社内での課題の共有もできた。</p>

管理職から一般社員まで オーダーメイド型研修を通して
人材育成実施。提案型企业へと進化中!

株式会社 仙水センター

仙台水産グループ企業として、量販店に対する水産品、青果物、日配品等生鮮食品のピッキング作業や水産加工品、総菜の加工を担う仙水センター。社員教育の必要性や重要性を認識し、管理職から一般職まで継続的な社員教育を実施してきました。



外部講師を招きグループワーク中心の研修、
社員として社会人としてのレベルアップを図る!

株式会社 海祥

しらす、ちりめんなどの小魚や、海藻類の製造加工をはじめ、あおば餃子など惣菜類の製造販売まで展開する海祥。主体的に考えて行動する社員の育成を目指す、初中級管理社員を対象に研修を実施、企業力アップを目指しています!!



株式会社
仙水センター

代表取締役
会長兼社長

熊谷 純智 氏



価値としての技量アップ、適正な評価基準を作る技術を学びました。

2年目は課長・係長等のリーダークラスを対象とした社員教育を実施しました。「上司をしっかりフォローができる部下としての成長を目指す」「部下指導の方法について身につける」「業務改善の具体的な手法を身につける」というねらいを定め、年10回にわたる研修を行いました。

3年目は一般社員を対象とした教育・研修を行い、「自分たちで考えて行動できる社員に成長している」と企業からは高い評価をいただきました。



一方通行にならない研修・発表の機会も多く緊張感があります



こんなワークも!ペーパータワー作り

【支援事業:水産加工業専門家派遣事業】

専門家:佐藤なな子氏 1年目:管理職研修 年9回
2年目:課長係長研修 年10回
3年目:一般社員研修 年10回

株式会社
海祥

代表取締役

大友 史祥 氏



しらす、ちりめんの小魚を原料に「宮城県水産加工品品評会」などで多くの受賞商品を生み出し、さらに水産加工品にとられない発想で惣菜類など多岐にわたる商品を生み出している海祥。

その商品開発力や営業力、生産現場を担う社員の教育は重要であるとの思いから、課長から主任クラスまでの初中級管理者向けに研修を実施しました。

専門家の佐藤なな子氏を招いた研修は、数回の助走期間を経て、翌年度から本格的に開始。「リーダーとしての成長プロセスを学ぶ」をテーマに年5回約3時間の研修を実施しました。内容はグループワーク中心で、グループ内のディスカッションや



グループワーク中心の研修風景

発表の機会も多く設け、いわゆる講師が一方向的に話す研修とは大違いで、あっという間に時間が過ぎていきました。「主体的に能動的に受講することになるので、社員の成長が期待できそう」と企業側にも大変好評でした。

さらに翌年は研修テーマもバージョンアップ、「社員として社会人としてのレベルアップや人格形成を目指す」とし、より頭脳をフル回転するようなワークを実施。パズルワークやアクションワーク、ブロックワークなどを通しての研修を実施しました。「こうした研修は即成果が表れるものではないかもしれないが、中長期的に見れば企業力アップにつながるはず」と専門家の佐藤氏。

また受講者からも「参加するのが本当に楽しみ」「ワークが本当に大変で疲れるけど面白い」と多くの前向きなコメントをいただきました。

この研修が社員一人一人の成長を促し、企業力UPにつながることを期待してやみません。



皆で議論し、考えをまとめます



主要商品であるしらす、ちりめん加工品

より高いレベルの衛生管理体制へステップアップ！
 専門家の指導で2工場の「JFS-B」認証取得！

株式会社 佐々直

宮城県を代表する蒲鉾メーカー「佐々直」。大手量販店との取引拡大を図るべく、JFS-Bの認証取得に挑戦。「専門家派遣事業」を活用して、2年半にわたる密着支援。「名取工場」「本社工場」の認証取得に繋がりました。



将来の海外展開を目指す第一歩、
 「HACCPに基づく衛生管理」導入で社員の意識を向上！！

有限会社 片倉商店

女川町で牡蠣やウニの養殖や加工及び仙台市では飲食店を経営している片倉商店。生食提供も多いため、厳格な衛生管理は必須の課題。現場整備や記録作成の取組強化で全社員に見える化、共有化を図りました。



株式会社
 佐々直

代表取締役社長
佐々木 市哉 氏



「手のひら蒲鉾」「おとうふ蒲鉾」を代表とする県内の老舗蒲鉾メーカーである佐々直は、品質管理には万全を期していましたが、佐々木市哉社長が就任後は、より管理体制の強化に力を入れるようになりました。「大手量販店さんから、より安全性の要求が高くなり、その担保が必要となりました」。

以前より認証取得の検討をしていたこともあり、JFS-Bの認証取得に本格的に着手することを決断しました。JFS-Bは、食品安全マネジメント協会によるHACCPに基づいた食品安全管理規格として業界内では広く知られているもの。取得を目指す企業も増えてきました。

派遣した岩沼幸一郎氏は長年、多くの水産加工会社の衛生管理体制強化の支援に携わり、JFS-Bの認証取得に挑戦する企業への指導実績経験も豊富な専門家。



本社工場隣接の仙台バイパス店

まずは「名取工場」の認証取得に向けて企業・専門家・機構の3者による取組が始まりました。月1～2回の訪問時では現場改善と記録整備の2段階。現場改善では、日頃衛生管理には細心の注意を払っていながらも、専門家の目からすると厳しい指摘も受けました。「特に衛生区と非衛生区の分け、アレルギー原料の管理方法、トレーサビリティは審査においてもかなり入念にチェックされるとのことで、細かく指導されました」。記録整備については品管担当者に毎回宿題が課され、常に進捗状況を確認。設備改修は最小限にとどめ、ほぼ既存の施設で認証取得が可能となるよう指導、特に清掃は「全従業員が習慣化できるような仕組み作りが大切だと、何度も指摘されました」と品管担当者。そして、約1年間半の支援により、JFS-Bの認証を取得できました。

翌年度には「仙台工場」の認証取得にも挑戦。「名取工場」の実績があることから、記録の整備についてはスムーズに進み、主に現場改善中心の指導となりました。こちらは約半年ほどの支援で、認証を取得。量販店のバイヤーの方からもより大きな信頼を得ることとなりました。

「今や取得は当たり前時代。これをゴールとは思わず、なお一層品質管理や食品の安全確保に努めていきたい」と佐々木社長。今後も、おいしく安心な蒲鉾をお届けするために佐々直の挑戦は続きます。



佐々直といえば、「手のひら蒲鉾」

有限会社
 片倉商店

代表取締役
片倉 勝美 氏



高い技術力と品質で提供される片倉商店のウニや牡蠣。地元女川はもとより仙台の飲食店でも大変評価が高いのは皆の知るところ。生食での提供も多いことから、日頃から衛生管理の取組には万全を期しています。しかしながら、伸び悩む国内消費や同業者との厳しい競合などの悩みを抱えていることから、海外への輸出も念頭においた商品づくりにも取り組み始めました。

将来的にはアメリカのFDA認証やEU-HACCPの取得を目指す第一歩として、「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の構築」を目指し、HACCP普及指導員として評価の高い専門家の後藤毅氏を派遣、まずは「殻付き牡蠣」や「むき牡蠣」に商



この魅力あふれる女川の海から片倉商店の商品は生まれる

品を絞って支援を実施しました。

衛生管理導入の第一歩としてHACCPチームの編成から始まりました。支援事業でよくある悪い例として、一部の担当者任せになりやすくなる場合もありますが、専門家の的確な指導の下、経営者をトップとし、チームリーダーや各部門の責任者を据えたチームを編成してもらい指導時には必ず出席してもらうこととしました。

商品説明書の作成から始まり、製造工程一覧図の作成や現場確認、危害要因分析の実施、重要管理点の決定、モニタリングの設定等々、専門家のきめ細かい指導の下、着実に進めていきました。支援時間は限られており、毎回多くの宿題が課されましたが、チームで協力しながら一つずつ課題をクリア、最後は一般衛生管理計画の文書化にまでたどり着きました。通常1年ほどかかると思われた内容も専門家のきめ細かい対応とチームメンバー一人一人の衛生管理への高い意識で約6か月で実現しました。

勿論今回HACCPプランや衛生管理計画については始まったばかりで、専門家からも「作成して終わりではなく、ここからがスタートと認識して、普段からの見直し・ブラッシュアップの継続が重要です」と期待が寄せられています。

片倉商店では、引き続きウニ商品についてのHACCPプランの構築に着手しています。



「ウニ」は片倉商店の代表的商品の一つ

品質と安全管理の向上に向けて、より高いレベルの衛生管理を目指す！

有限会社 ムラカミ

ムラカミは主にわかめの加工品を製造・販売している気仙沼の水産加工業者です。近年は地元食材を使った「MISO SOUP」など、付加価値を高めた商品開発にも力を入れています。商品のラインナップが増加し、より一層の品質管理が求められることから、衛生管理の強化に取り組みました。



有限会社
ムラカミ

専務取締役
村上 健太氏

2019年に販売を開始した「MISO SOUP」は、厳選した地元食材を使用したムラカミの自慢の製品で、販売数は2025年に100万食を突破しました。専務取締役の村上健太氏は、今後も多くの方々に安心して商品を購入してもらうために、品質と安全管理のさらなる向上が必要だと考えていました。また、2020年に改訂された食品衛生法で、HACCPに基づく衛生管理が求められる中で、自社のレベルを客観的に確認したいという思いもありました。こうした背景から、当機構の専門家派遣事業を活用し、専門家の安達憲司氏から衛生管理の強化に関する支援が行われました。

今回の専門家派遣では、原料の入庫から出荷までの一連の作業工程の現場確認と、「MISO SOUP」の製造工程表や製品製造書について、指導・助言が行われました。同社の商品は主に乾物や塩蔵品で、比較的食中毒のリスクは低い一方で、海藻やねぎといった地元の新鮮な原料にこだわり使用していることから、異物混入などへの配慮が必要となります。現場確認では、在庫の保管方法、原料の洗浄・選別作業時の注意点について具体的なアドバイスが行われ、作業現場全体の衛生管理レベル向上につながりました。さらに、製造工程表や製品製造書については、ヒアリングを重ねながら、内容を整理することで完成度を高めることができました。これらの書類は、

今後も定期的に見直しを行い、他の製品への応用も見据えたものとなっています。

また、支援を通して安達氏から、「HACCPはどんなに書類を作成しても、実行と継続が伴わなければ意味がない」という重要な考え方が共有されました。経営側だけではなく従業員一人ひとりの衛生管理に対する意識が高まり、より実効性のある管理体制づくりに向けた基盤が整いました。

近年は、取引条件として衛生管理に関する認証取得が求められるケースが増加しています。今回の支援は、顧客からの信頼性やブランド価値の向上につながる取組として、将来的なHACCP認証の取得を目指した体制整備を後押しするものとなりました。今後も、ムラカミが「安心・安全・美味しさ」を兼ね備えた商品づくりを継続し、地域に貢献していくことが期待されます。



MISO SOUP

既存システムの課題と改善策を整理し、複雑化する社内システムの見直しを推進

株式会社 横田屋本店

横田屋本店は、焼き海苔や味付け海苔などの海苔製品と海産珍味を製造・販売しています。売上や在庫管理のシステムが独立し、情報の一元管理が難しく事務作業が複雑化していたことから、IT専門家の支援を受け、現状のシステム構成や運用方法の課題を整理して改善策を検討しました。



株式会社
横田屋本店

代表取締役
猪狩 儀一氏

横田屋本店は、焼き海苔や味付け海苔をはじめ、ウニやアワビ、ホヤなど三陸の海の恵みを活かした珍味の製造・販売を行っています。同社は気仙沼市に直営店舗のほか、階上工場と赤岩工場の2つの製造拠点、さらに岩手県盛岡市に業務用食品の卸売を中心とした盛岡支店を展開しています。

事業拡大に伴い、さまざまなシステムを整備してきましたが、BtoCとBtoBの業務で売上や在庫管理などの運用システムが異なり、情報の一元管理が難しく、事務作業が複雑化していました。現場では、同じ情報を複数のシステムに入力する手間が発生し、担当者の負担増加や、入力ミスによる情報の不整合といったリスクも高まっていました。さらに、営業や売上に関するデータを経営判断や戦略立案に十分に活かされていない状況も見受けられました。

こうした課題を受け、当機構では、IT専門家であるチョイデジ株式会社の遠山晶之氏を派遣し、現状のシステム構成や運用方法の整理を支援しました。遠山氏は水産加工業への支援実績も豊富で、業界特有の商慣習や業務構造を踏まえたうえで、同社の課題を的確に把握し支援を進めました。

支援では、会計システムや販売管理システムを中心に、機

能面・運用面の課題を洗い出し、受注・発注といった業務の起点から業務フローを整理しました。その結果、システム化や連携が有効な業務領域が可視化され、改善の方向性が明確になりました。また、新システムの導入に限らず、既存システムやExcelの有効活用による改善策も提示し、費用対効果を考慮した現実的な提案を行いました。

さらに、現場担当者へのヒアリングを通じて、日常業務で感じている不便さや改善要望を丁寧に拾い上げ、課題を共有できたことも大きな成果となりました。ベンダーに依らない中立的な立場からの助言により、同社にとって最適な改善策を検討する土台づくりとなる取組となりました。

本支援では、複数のシステムが並立する中で生じていた業務課題を整理し、業務フローとシステムの関係性を可視化することができました。その結果、現場の実態に即した改善の方向性が整理され、システム活用に向けた検討を進めるための基盤づくりにつながりました。本事例は、既存システムを活かしながら業務改善を図る際に、第三者の専門的視点を取り入れることの有効性を示す取組となりました。



赤岩工場

さらなる業容の拡大に向け、業務フローの見直しやシステム化の推進に着手

株式会社 間宮商店

間宮商店では、無添加・低温熟成にこだわった干物を製造・販売し、近年は外食事業の展開にも取り組んでいます。業務の多角化に伴い、既存の業務フローを整理し、効率化と成長のためのシステム化の推進について検討しました。



チーム分けて個別テーマ研修。「管理者育成」と「現場の底上げ」を目指す！

株式会社 仙水フーズ

仙台水産グループの製造部門として、生鮮品に特化した商品づくりで、24時間稼働で対応。干物、焼き魚、魚漬けを中心に他のメーカーと競合しない商品で、地域のお客様の信頼と支持を得ています。臨機応変に柔軟な生産体制が求められ、働く従業員たちの教育は欠かせません。



株式会社
間宮商店

代表取締役社長
間宮 徳昭 氏



イズ性を踏まえ、業務アプリを活用した社内システム化を進めることが有効であるとの方向性を示しました。

本支援を通じて、部分的な最適化にとどまらず、業務全体を俯瞰した全体最適化の重要性が共有されました。業務フローを見える化することで作業手順の明文化を促し、担当者による作業のばらつきを抑え、誰が行っても同じ品質・同じ手順で業務を遂行できる体制づくりにつながりました。これにより、標準作業手順書の作成や教育・引き継ぎの効率化にも寄与するものと考えられます。

今後については、今回の支援で得られた整理結果や助言内容を踏まえ、同社がシステム導入に向けた具体的な設定や運用ルールの整備を進められるよう、引き続き伴走支援を行い、現場での試験運用を通じた改善の定着を目指します。



業務課題の洗い出し



うみおむすび

間宮商店は、厳選した魚介を原料に、無添加・低温熟成にこだわった製法で干物を製造・販売しています。近年は、魚介を具材にした人気商品の「うみおむすび」の販売や、塩釜水産物仲卸市場内に「食堂部」を開設し、焼きたての干物と羽釜炊きご飯の定食を提供するなど、外食事業にも積極的に取り組んでいます。業務が多角化する中で、同社では限られた人的リソースを最大限に活用するための対策が求められていました。そこで、現在の業務フローを整理して、効率的な業務フローを設計し、将来の成長につながるシステム構築に向けた改善策を検討することにしました。

支援にあたっては、専門家の赤木秀幸氏を派遣し、各業務担当者へのヒアリングを実施しました。受注から出荷、生産から入荷までの一連の業務を可視化することで、時間やコストを要している作業や非効率な工程を明確にしました。この取組により、業務全体の流れを客観的に把握でき、改善すべきポイントが整理され、一部で属人化していた業務についても、作業手順を社内で共有できるようになりました。

その後の検討では、受注管理や在庫管理など手作業の業務に多くの時間と労力がかかり、これらの工程をシステム化することで、入力ミスの防止や情報共有の迅速化が期待できると判断されました。具体的には、外部サービスとの連携やカスタマ

株式会社
仙水フーズ

代表取締役社長
川江 裕也 氏



機構の支援事業では、「専門家派遣事業」や「生産性改善支援事業」を数年に渡り利用いただきました。そのうち、専門家の赤木秀幸氏に5年間に渡り支援いただきましたが、特に、生産性改善を中心とした人材育成に力を入れて取り組んでいただきました。現場改善では、専門家が現場で改善点を指摘し指導することも大切ですが、自ら課題や問題点を拾い上げ、解決策を見出し、専門家は適宜アドバイスをする手法をとることで、主体的に行動できる社員の育成を主眼に指導してきました。

直近の支援では「専門家派遣事業」を活用し業務改善、「管理者育成と現場の底上げ」を全体テーマとして、管理者チームと現場リーダーチームの2チームを選抜し研修を実施し



生鮮品に特化した「仙水フーズ」の商品作り

ました。

管理者チームは「原料在庫の管理方法見直し」をテーマに、在庫管理の問題点を解決し実行可能な仕組みを作ることをゴールに、活動しました。

また、現場チームは「リーダー業務の一部移管」をテーマに決め、どうすればリーダー業務を自分たちができるかの仕組みを作ることをゴールに活動し、解決策を探ってきました。具体的には、課題の多い資材在庫管理業務についてフォーマットや運用ルールを決めることができました。

それぞれのチーム活動は主体的に動くことで社員一人一人の成長を実感することになりました。

実は、この活動において、各チーム内で議論するうちに、今後の活動テーマとすべきあらたな課題も見つかりました。「課題をひとつひとつ積み重ねることで人材育成がなされていく」と赤木氏。

人材教育や短期間で成果が出にくいものでもあり、改善活動も終わりがあるものではありません。

会社側のバックアップのもと今後も活動は続けられていきます。



赤木専門家による個別指導・支援

専門家のきめ細かい支援で主力商品のアレンジ開発！
「煮魚商品」へのチャレンジ！

株式会社 カネシン

漬け魚製造が柱の石巻のカネシン。震災による工場の流失や近年の不漁など厳しい環境が続く中、時代やライフスタイルの変化を意識しながら新商品の開発に積極適に取り組まれました。今回は漬け魚の製造ノウハウを取り入れ、煮魚商品に挑戦。



ECサイトの集客強化の検討から、
HPを含めたサイト運用の効率化を実現。

株式会社 石井商店

塩竈市で海苔問屋を営む石井商店は、焼き海苔や味付け海苔を全国へ販売しています。主力事業はBtoBによる卸売ですが、BtoC向けに自社ECサイトも展開しています。今回、専門家派遣事業を活用し、ECサイトの集客力を高める施策について専門家の助言を受けることにしました。



株式会社
カネシン

代表取締役社長
中野 佑子 氏



地元の食材を活かしながら多種多様な商品づくりにチャレンジし続けている石巻の漬け魚業者カネシン。これまで100種類以上の商品を生み出してきました。既存の顧客のみならず新規取引先の開拓も積極的に行ってきましたが、要望も多様化、競合も増えたため、漬け魚のノウハウを取り入れた違う商品の開発にチャレンジしました。

専門家は、水産加工品メーカーで長らく商品開発や品質管理部門に従事し、技術士の資格を持つ専門家の山口雅弘氏。柔軟な発想を持ちながらも、メーカー出身者らしい低コストで作りやすいものを念頭にアイデアを提案していただきました。今回は温めるだけで食べられる美味しい商品の開発をと、煮魚商品の開発に挑戦することになりました。



宮城県水産技術総合センターでも試作実験

支援では、昨今の不漁から敢えて魚種を絞らず多くの魚種に挑戦、魚種により調味液の配合によって味覚が変わり、試行錯誤が想像以上に増えましたが、一つ一つ丁寧に対応して、工場長に対してもきめ細かく調理の指導を実施し、試作品の製造立ち合いまで対応していただきました。

試作にあたっては県水産技術総合センターの水産加工公開実験棟も活用、事業所がないスチームコンベクションなどを使い何度も試作を重ねました。

ほぼ半年がかりの支援で業務用商品が完成。その後、商談会や展示会などで紹介すると大変好評で、多くの受注につながりました。これは、定番の漬け魚工程から、大掛かりな工程変更をせず派生商品ができたことは企業にとっても大きな発見となりました。今後は焼き魚など新たな商品づくりにも応用したいと期待感を寄せています。



納得する味にたどり着くまで、何度も試作を重ねる



意欲的に展示会に参加

株式会社
石井商店

代表取締役
石井 保吉 氏



石井商店では、全国各地から厳選した海苔を仕入れ、自社工場で焼き海苔や味付け海苔などに加工して販売しています。近年、海苔の仕入価格が高騰し、さらに光熱水費や資材費などのコストも増加しており、利益の確保が課題となっていました。そこで、BtoC向けに展開する自社ECサイトの売上拡大と利益率向上を目指し、専門家の伊藤忍氏の支援を受けることにしました。

同社では、自社でHPとECサイト（ネットショップサービス「BASE」を利用）を運営していましたが、HPからECサイトへの導線が分かりづらい状況にありました。そこで支援では、ECサイトにHPの機能を統合し、両サイトを一本化する提案を行いました。これにより、更新や管理の手間が削減され、管理者の負担が大幅に軽減されるとともに、運用効率の向上につながりました。また、HPのサーバー管理費などの固定コストを削減できたことで、経費の圧縮にもつながりました。

さらに、実店舗での販売という強みを活かして、Googleビジネスプロフィール（GBP）の活用について助言を行いました。

GBPはGoogle検索やGoogleマップ上で店舗情報を管理・発信できる無料サービスです。GBPに店舗や商品の写真、会社情報、ECサイトへのリンクを登録することで、検索経由でのECサイトへの流入促進を図りました。併せて、ECサイトへの訪問者を増やすために、SNSの運用も見直すことにしました。これまで、InstagramやFacebookを利用して、イベントの出店情報などを発信していましたが、投稿内容や頻度に関するルールが決まっていなかった。そこで、投稿内容や頻度をルール化することで、担当者が投稿内容を考える際の悩みや迷いを減らして、運用効率の向上を図りました。

支援の中では、Googleアナリティクスを活用し、ECサイト訪問者のアクセス元や購入率を分析する方法についても助言を行いました。今後は、これらの分析結果を活用し、より効果的なECサイト運営に生かすことが期待されます。また、通常商品の販売に加え、規格外品やまとめ買い商品など、ECサイトを訪れたお客様が楽しめる商品ラインアップの充実を図り、幅広い顧客層のニーズに応えられるよう検討を進めることにしています。



HPとECを統合したサイト

Ⅱ 生産性改善支援事業

水産加工業は、他の製造業と比較して収益性や一人当たりの付加価値額の低さが指摘されていることに加え、労働力不足や原料高騰などもあいまって厳しい経営状況を余儀なくされており、収益性の向上が大きな課題となっています。

こうした中、当機構では生産性の向上、就労環境改善及び人材育成などを目的に、これまで事例が少なかった水産加工場における「生産性改善」への支援を継続して行ってきました。

取組への支援は、機構の「生産性改善事業」及びトヨタ自動車東日本株式会社の「異業種相互研鑽活動」を通じて実施し、冷凍冷蔵、鮮魚、切り身、海藻、練り製品、珍味総菜など様々な製造現場において進めてきました。専門家と企業の担当者が一体となって課題に取り組むことで生産性向上に関する多くの成果が得られており、経営改善につながる事例も出てきています。



企業の皆様から頂いた声



作業効率を改善することができました



資材庫の整理整頓に取り組むことができました

「生産性改善」の実施

支援にあたっては、企業訪問や説明会開催のほか、様々な機会を捉えて実施内容を紹介するなど、「生産性改善」の認知向上に努めてきました。平成28年度から始まった取組は、この10年間で大きな広がりを見せています。支援にあたっては、機構職員が企業からの要望を丁寧に聞き取りすることで、課題の把握に努めるとともに、支援現場に帯同する徹底した伴走型支援により、指導する専門家と企業間との様々な調整を行ってきました。

多くの成果を実現

平成28年度の支援開始以来、支援対象企業は延べ100社を超えました。企業と専門家との相互信頼の下、一体となって生産性改善に取り組むことで、生産の増大や製造原価の低減、残業時間の削減、さらには人材育成や就労環境の改善など、企業力の強化や経営改善が期待される大きな成果が得られています。また、生産性改善につながる製造機器類の整備支援を併せて行うことで、より効率的な改善、作業性の向上などが実現しています。



生産効率の向上



作業負担の軽減

テーマ	皆様から頂いた声
効率化	<ul style="list-style-type: none"> ムダの削減で作業性が向上した。 バランスのとれた人員配置をすることができた。 内容を見直すことで同じ作業を少人数で実施することが可能になった。
作業負担	<ul style="list-style-type: none"> 機材の改良で従業員の作業負担を大幅に軽減できた。 レイアウト変更で無駄な動きを減らすことができた。 活動の実践で作業環境を改善することができた。
人材育成意識改革	<ul style="list-style-type: none"> 従業員自らがムダの効率を意識し始めた。 意識の高揚が図られ作業ミスが減った。 指導を受けた社員の成長を感じた。
改善定着	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な生産が可能になった。 現場から改善提案が出るようになった。 生産機械の稼働率を上げることができた。

今後に向けて

水産加工業を取り巻く環境が一段と厳しさを増す中、生産性の向上は、経営改善はもとより企業が一層発展するための有効な手段の一つと考えられます。伴走型支援として専門家の方々と一緒に現場を訪問する度に、様々な「気づき」があり、その改善に向けた取組の重要性を強く感じて来ました。また、支援先の企業では、現場改善の進捗に伴って従業員の方々の取組姿勢もより前向きになり、意識の高揚を肌で感じることができました。

当機構は、今後も生産性向上への支援に継続して取り組んでいきます。

前工程

テーマ 生鮮カツオの前処理作業の生産性向上

ねらい 変動する漁獲量やサイズに対応できる生産体制づくり

改善前



分業ライン(1ライン10~12人)で頭切り・ヒレ取り・ウロコ取りの各工程を一人ずつ実施

改善後



- ①分業ラインから多工程持ちライン(1ライン7~8人)へ頭切り・ヒレ取り・ウロコ取りまでの工程を一人で実施
- ②前処理工程作業の標準化(作業方法統一)
※包丁の使い方も統一
- ③新人への作業指導方法確立
- ④立上げレイアウト、作業スペースを検討し変更
- ⑤複数ライン化のトライアル(生産変動への対応のため)

生産重量

11.6kg/人/時 ▶ 14.7kg/人/時

26%
生産性
UP

漁獲量の減少や魚体サイズが小さくなるなどの環境変化に柔軟に対応できるよう、標準化や指導方法の確立、複数ラインへのトライアルなど多くの改善策を実施。試行錯誤を経て生産性UP!

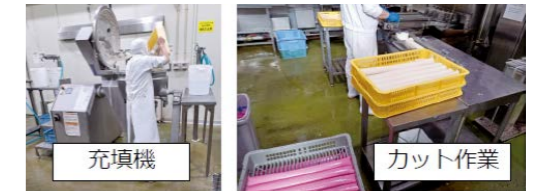
加工

テーマ 主力商品の生産性向上

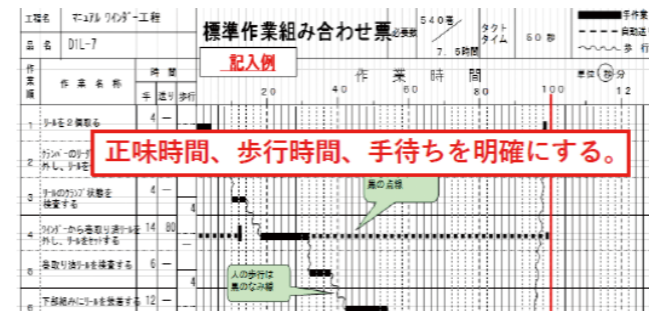
ねらい 複数の改善活動で人材育成、改善スキルも向上!



目標値を定めて、生産性グラフを作成、可視化し共有化を図る



動作改善トライアル、重筋労働やムダ作業の削減につながる



標準作業組み合わせ表を作り、正味時間等の分析をし、準備作業や切替時間の短縮へ

主要加工製品の生産性

1,439枚/人/時 ▶ 1,698枚/人/時

18%
生産性
向上

動作改善や作業の標準化、清掃時間短縮など多様な活動で生産性を上げるとともに、人材育成にも寄与。他商品の改善活動にも応用できるスキルも取得。

加工

テーマ 漬け魚の前工程段取り作業改善

ねらい 三枚おろし機の出口改善で、フィレの選別作業削減

改善前



三枚おろし後、ザルに左右フィレ混在で落ちる

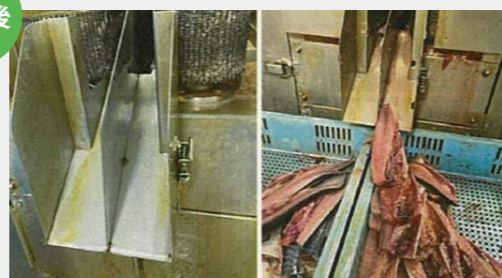
- ①左右で内臓処理の仕方に違いがあり、特に左側はより技術を要し時間がかかる
- ②漬け作業時に、左右ペアにする必要があり、選別しながらの作業となる

下処理時間

(200本)
120分/5名 ▶ 100分/5名

17%
時間
短縮

改善後



出口に仕切り版を設置し左右フィレの選別を容易に!

- ①下処理時に左右各々まとめて作業が可能となり、下処理時間短縮につながる
- ②漬け作業時の、左右選別が容易となる

漬け込み作業時間

(4800尾)
120分/3名 ▶ 108分/3名

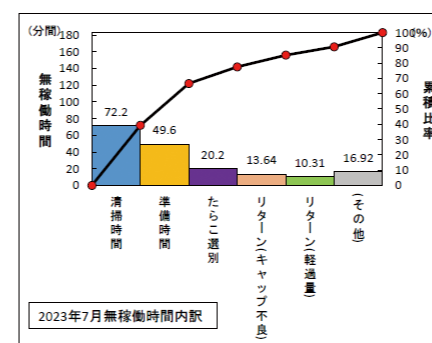
10%
時間
短縮

小額投資の機械改良で大きな効果。処理や漬け込み作業時間短縮のほかに、品質の安定にも大いに寄与。

加工

テーマ 生産機器の無稼働時間の分析

ねらい 清掃・準備時間の削減により製造時間増加へ



清掃時間と準備時間が70%を占める

準備時間

49.6分 ▶ 28分

21.1分
短縮

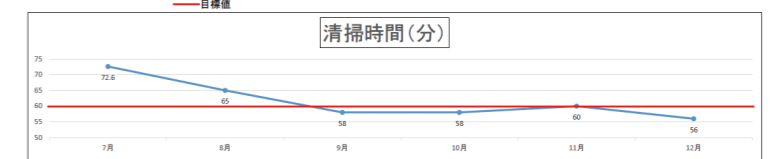
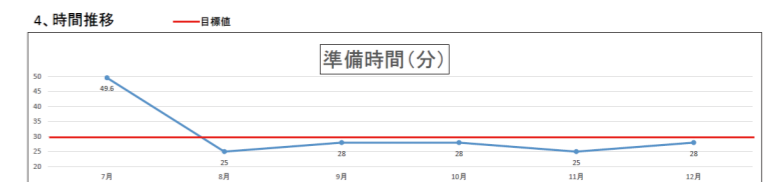
清掃時間

72.6分 ▶ 56分

16.6分
短縮

37.7分
製造時間増

- ①清掃した器具類は翌日組み立て易いように置き場や置き方を工夫 ⇒「標準化する」
- ②清掃プログラムの見直し策として、高圧洗浄機を導入
- ③清掃指導の実施⇒清掃時間の短縮に伴い清掃がしっかりとできているか、清掃後の設備、備品のふき取り検査を外部機関に依頼して実施



動作改善やレイアウト変更が目向きやすいが、機械の無稼働時間に着目。衛生管理のレベルを落とさず、清掃時間短縮への挑戦は、継続中。

包装

テーマ 西京漬け箱詰め作業の生産性向上

ねらい 工数算出、ムダ作業の削減で適正な作業人員実現

改善前



一人作業

- ①箱に袋掛けの事前準備
- ②1枚ずつ漬けて箱詰め
- ③2箱詰めて手洗い
- ④袋かぶせ包装

改善後



二人作業

- ①漬け作業は8枚並べて一気に塗る
- ②一人は漬け作業のみ実施
- ③手洗い作業なくす
- ④もう一人は漬け作業以外を「みずすまし」

西京漬け箱詰め作業(100箱)

3時間47分(1名) ▶ 2時間30分(1時間15分×2名)

51%
生産性
向上

一人生産方式で実施も、事前準備で仮置きや手洗いの頻度が高いなどムダ作業が多い。現状を細かく分析することで、適正な作業人員を割り出す改善策を導き出し生産性UP!

業務改善

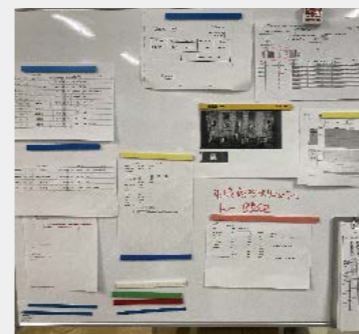
テーマ 作業指示方法の改善

ねらい 必要な情報を整理し、従業員全員の共有化を図る

改善前



本日の作業予定ボード



生産予定とその他連絡事項

情報が錯綜し、かつ情報量が多すぎてわかりにくい

改善後



- ①お客様からの週間情報
- ②納品先予定情報
- ③引継ぎ情報
- ④新商品情報
- ⑤衛生管理室から
- ⑥ローテーション表

必要な
情報を整理し
皆で共有

作業ミスやクレーム事故防止につながる

改善後



作業員一人一人の当日の作業内容と生産数、予定時間揭示

一日の作業内容や予定がわかるようになる

作業スケジュールに合わせて、時間を意識して仕事をできるようになる

情報の見える化は、IT化が進んでも依然として有効な情報共有化方法。多大な設備投資費をかけずに、改善効果!まずはこんな情報の整理から始めてみては?

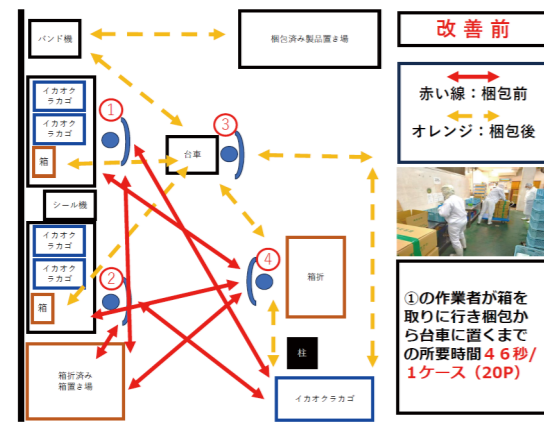
■現場で実現した「スポット改善」具体例(R3年度~R7年度)

改善項目	主な改善内訳	改善内訳		作業内容
		実数	割合	
移動距離	レイアウト変更(歩行距離削減)	生産時間2時間20分⇒2時間	20分短縮	シシヤモ卵の仕込み工程
作業時間	工程順変更	270秒⇒90秒	1/3に短縮	塩辛ライン
	標準作業書作成、仕掛削減	2.05分/節⇒1.45分/節	29%削減	ツナ缶用材料削り
	タクトタイム算出、ラインバランス	98秒/尾⇒50秒/尾	48秒短縮	サバ味噌煮ライン
	機器導入、動線変更	作業時間375分⇒65分	83%短縮	ピッキング作業
	一人生産方式の導入	18.9秒/匹⇒16.0秒/匹	2.9秒短縮	サンマ蒲焼ライン
	取り置き具材配置変更	35秒/袋⇒25秒/袋	10秒短縮	サバ出汁ラーメン包装
	3工程切替時間同期化	切替時間15分⇒10分	5分短縮	乾物手詰めライン
活人化	複数ライン⇒1ライン、1個流し	6人⇒4人	2人活人	充填ライン
工賃削減	付着対策	工賃2.53円/瓶⇒2.32円/瓶	8%削減	鮭瓶詰
生産量	ラインバランス改善、手待ち時間削減	20.6P/人/時⇒28.1P/人/時	36%増加	炙りさんまライン
	付帯作業役割明確化、チョコ停改善	127.5個/人/時⇒156.4個/人/時	22.6%増	ニンジン菜の花包装
	一人生産方式の導入	594匹/7h⇒698匹/7h	15.8%増	サバ切り身加工
	装置化、ムダ作業、2S活動	4,500P/日⇒5,162P/日	14%増量	真空パック全製品
	多工程持ち、取り置き削減	78袋/人/時⇒118袋/人/時	34%増量	わかめライン

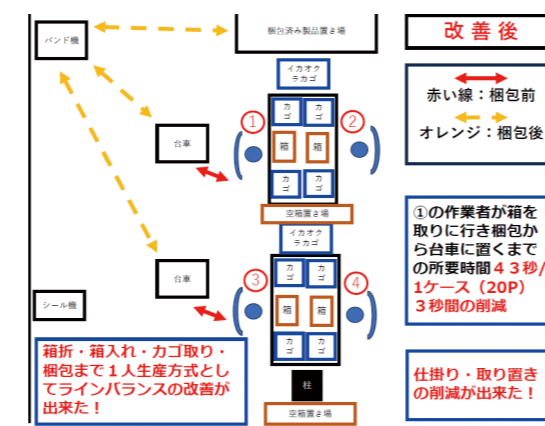
包装

テーマ 冷凍袋商品の包装・出荷作業の改善

ねらい 一人生産方式導入とラインバランス改善



- ①歩く距離が長く作業時間がのびる
- ②動線が交差し、待ち時間が発生する
- ③点の作業(線になっていない)
- ④箱折、箱入れ、カゴ取りを分業しており、ラインバランスが悪く、仕掛り、取り置きが多い



- ①歩く距離を削減し作業時間短縮
- ②動線の交差廃止、待ち時間削減
- ③点の作業廃止
線の作業・多工程持ち・ラインバランス改善
スペース有効活用
⇒ 一人生産方式導入して生産変動にも対応

長年当たり前のようにやっていたまとめ作業。事前にした箱折の仕掛りが大量にあり、作業スペースが狭く、合間を縫って作業していた。一人生産方式のトライアルから始めて、有効性を全作業者に納得してもらい改善策を実施。

製品包装・出荷ライン

318PACK/人/時間 ▶ 490PACK/人/時間

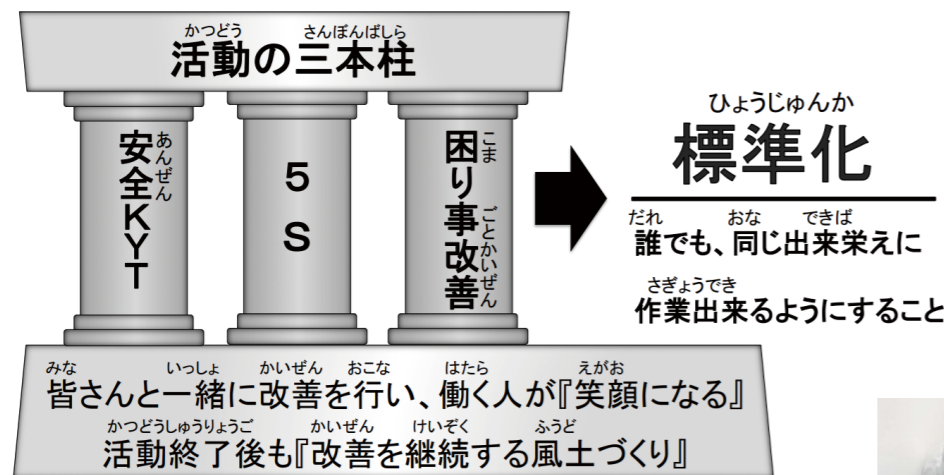
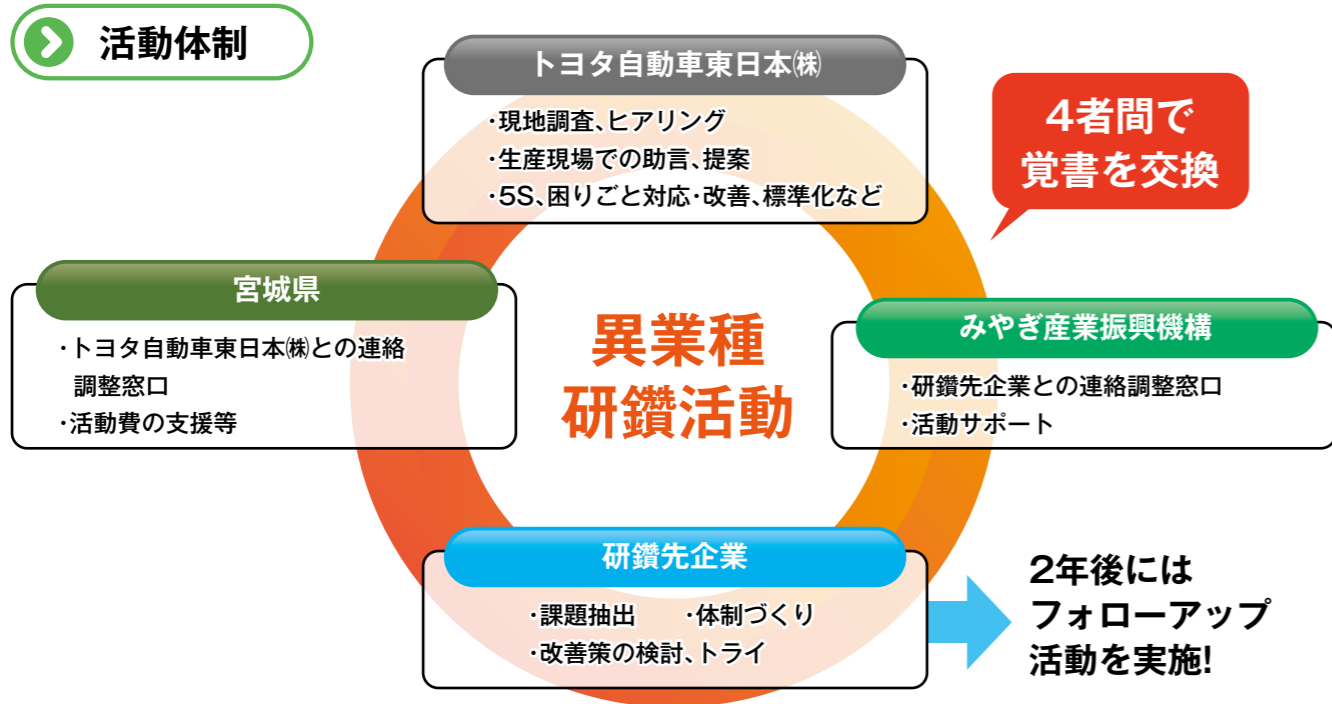
54%
生産性
向上

トヨタ自動車東日本株式会社による 異業種相互研鑽活動

異業種相互研鑽活動は、トヨタ自動車東日本株式会社と地元行政等が連携し、東北6県(新潟県も含む)の様々な業種の企業と、お互いのものづくりを学び「教え・教えられる」風土を醸成し、東北にカイゼンの取組を広めていく地域貢献活動です。

トヨタ自動車東日本、研鑽先企業、宮城県、当機構の4者による覚書を締結し、年間20数回ほど研鑽先企業において、生産現場での「5S活動」、「困りごと改善」、「安全KYT(危険・予知・トレーニング)」の3本柱で活動に取り組んでいます。

単に「トヨタ生産方式を学ぶ」、「困りごとを解決してもらう」というものではなく、トヨタと研鑽企業がともに考え、悩み、改善をし、成果を実感していくことで相互の人材育成にもつながることを目指して活動しています。



相互研鑽活動に参加された皆様の声

研鑽先企業の声

株式会社ケーエスフーズ 常務取締役 **後藤 幸喜氏**

相互研鑽活動で得られた知見や経験は、必ず全従業員で共有し、組織全体の改善力向上につなげていく必要があります。現場で把握した問題・課題、そして改善の成果は、個人で抱え込むのではなく、全員が理解し、全員で取り組む体制を整えることが重要です。

作業者の困り事に真摯に向き合い、現場を自ら確認する姿勢、さらに5Sを徹底した環境づくりは、全従業員が守るべき基本であり、改善の質とスピードを左右します。相互研鑽活動を通じて得た学びを横展開し、全員が主体的に改善へ参画できる風土を確立することで、組織としての競争力を高めていきます。今後も一人ひとりが責任を持って行動し、継続的な改善を実現していくことを求めます。



株式会社ケーエスフーズ 生産管理部長 **佐藤 正樹氏**

相互研鑽活動では、作業者の「困り事改善」に取り組み、現場で実際に起きている課題を一つずつ確認しながら改善を進めてきました。活動を通じて強く感じたのは、現場の声に耳を傾け、自分の目で作業環境や業務フローを確かめることの重要性です。机上では見えない真の課題が、現場に足を運ぶことで明確になり、改善の方向性も自然と定まってきました。

また、改善の基盤となるのはやはり5Sであり、整理・整頓・清掃が徹底されてこそ、問題点が見えやすくなり、作業者の負担軽減にもつながると実感しました。今回の経験を通じて「現場にこそ答えがある」という思いがより強まりました。今後も現場の実態を正しく捉え、実効性のある改善活動を継続していきたいと感じています。



トヨタ自動車東日本担当者の声

トヨタ自動車東日本株式会社 TSP推進部異業種研鑽グループ長 **上野 聡氏**

トヨタの改善活動は、創業者の「お母さんを楽しませたい」という想いから始まり、「誰かのために」という気持ちが原点にあります。相互研鑽活動は、異業種の皆さまと共に学び合い、成長することを目的としており、活動の柱は「5S」「安全KYT」「困り事改善」の3つで、現場の一人ひとりが主役です。日々の「やりにくさ」に耳を傾け、小さな改善を積み重ねることで、現場にとって意味ある改善が進んでいきます。

数字だけを追うのではなく、改善文化を育むことが生産性向上につながると考えています。ケーエスフーズ様との研鑽活動では、現場の声を重視した取り組みが実を結び、作業時間の短縮、安全性の向上、作業負担軽減などが実現しました。「改善したら楽になった」「言えば改善してくれる」と感じられる職場は風通しが良くなり、「誰かのために」動ける職場づくりにつながると実感しています。



トヨタ自動車東日本株式会社 TSP推進部異業種研鑽グループ エキスパート **佐藤 優氏**

【ありがとうがちな相互研鑽活動】

従業員の方々のやりにくい作業や、気をつかう作業などの困りごとを活動メンバーと一緒に現地現物で確認させていただき、作業者と会話し一緒に解決案を考え、納得いく対策を実施する取り組みをおこなってきました。

相互研鑽活動で重視しているのは、大きな改善ではなく、小さな改善の積み重ねです。作業者がやりにくいと感じている困り事に真剣に向き合い、作業者が楽に仕事ができる状態をつくり、その結果として安全・品質・生産の向上につなげていきます。困りごとを解決していくうちに従業員の方々から笑顔で「ありがとう」と言葉をいただいたことが、私たちにとって何より嬉しく、相互研鑽活動の原動力となりました。

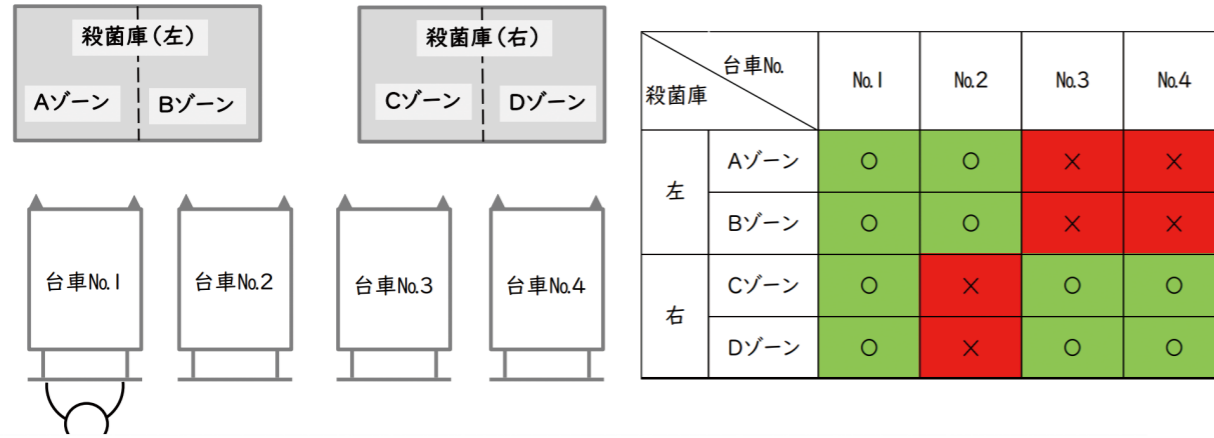
これまで経験したことのない少量多品種生産、海産物を扱う難しさ、海外実習生とのコミュニケーションの取り方など、ケーエスフーズ様から多くを学ばせていただきました。



改善事例

課題

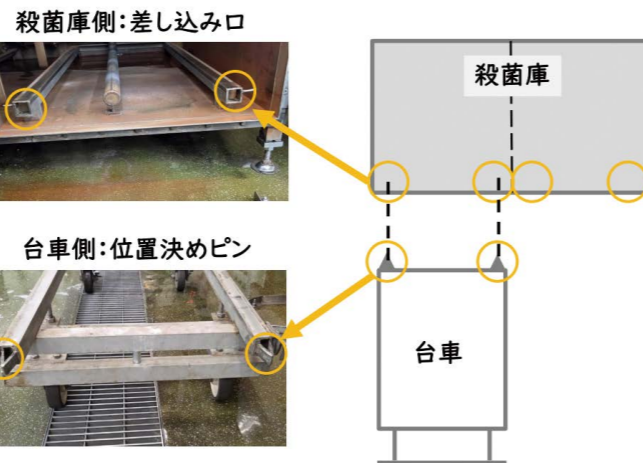
ビン詰め商品の製造過程の殺菌作業時に、台車と殺菌庫の高さが合わないため、使用する殺菌庫に応じて、台車を使い分けなければならない状況にありました。



対策

【作業開始】

- ①No.1台車の位置決めピンの高さ測定
- ②No.2～4の台車を、No.1と同じ高さに合わせて
- ③殺菌庫差し込み口と位置決めピンの合わせ確認



【新たな課題】

製品を載せた状態での動作確認時、製品の重さで位置決めピンが沈み込んでしまい、差し込み口と合わなくなっていました。

【追加作業】

位置決めピンが沈み込まないように、突っ張り棒をヒントに、台車に支柱を設置し、重さで位置決めピンの高さが変わらなくなるようにしました。



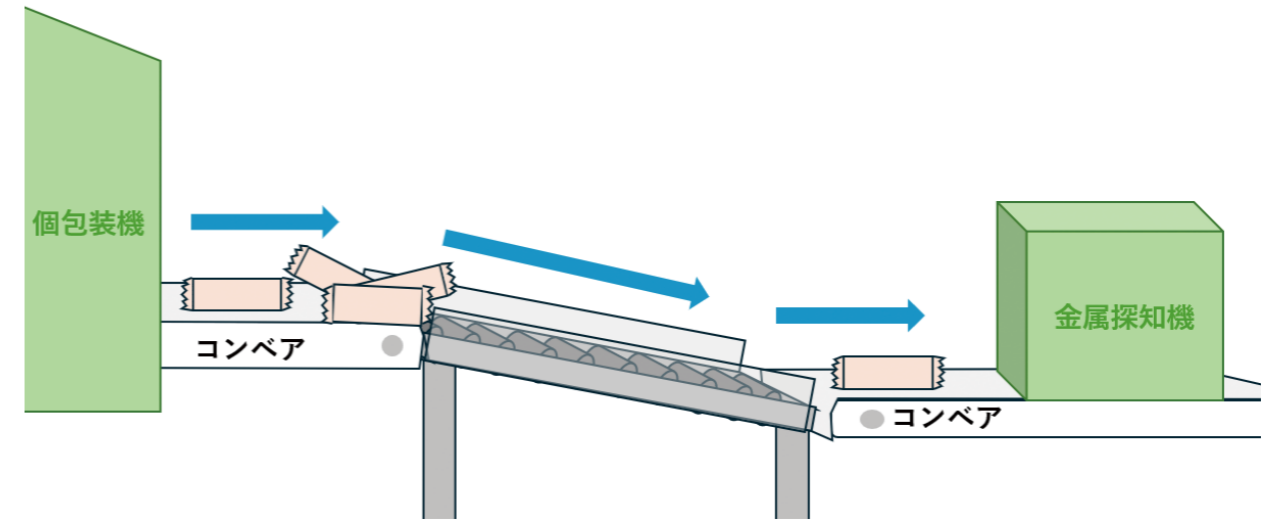
結果

台車4台が全ての殺菌庫で使用できるようになり、台車を選ぶ必要や製品の載せ替えを行う必要がなくなりました。

改善事例

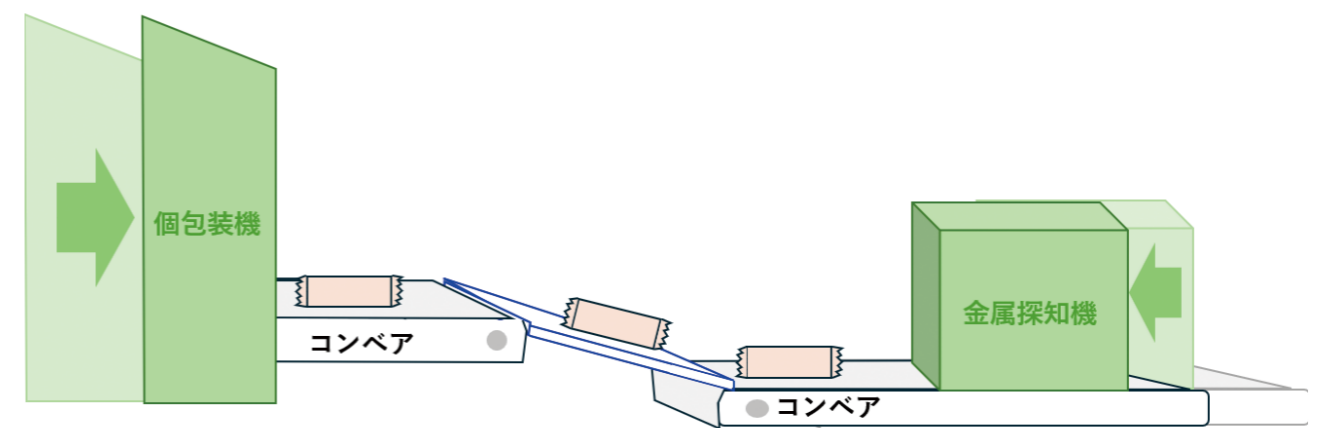
課題

製造ラインの接続部でローラーコンベアを使用していましたが、ローラーコンベアで製品が止まってしまい、手作業で詰まりを直す必要がありました。コンベアの高低差が小さく、製品が載ってもローラーがうまく回転しないため、摩擦によって動きが遅くなるのが原因と考えられました。



対策

ローラーコンベアをやめて、摩擦抵抗が小さく製品が滑りやすいスライダーボードに変更しました。また、機械同士の距離を近づけて、傾斜を大きくすることで、製品が自然に流れるようになりました。



結果

製品が途中で止まることなく、詰まりを直す作業が不要になりました。その結果、作業時間が短縮され、歩数も減少するなど、作業効率が向上しました。

Ⅲ 新戦略導入支援事業

水産加工企業が、今までにない新たな経営戦略を立ててそれを実行し、「稼げる」水産加工業として経営の安定を図るとともに、その取組が地域の先導的モデルとなるような企業を創出するため、伴走型による一貫したサポートを行う「新戦略導入支援事業」を令和5年から開始しました。

この事業により、各企業が自ら描く中・長期的な経営戦略や目標の達成に向けて集中的な支援を行っており、高付加価値商品の開発、異業種連携、企業内のデジタル化の推進など様々な課題の解決や企業価値の向上につながる成果が得られています。

新たな企業戦略に取り組む意義と必要性

水産加工業は、水揚げの不振に伴う原料不足と価格の高騰による収益性の悪化、担い手(人材)の不足など厳しい経営状況を余儀なくされています。こうした状況下において、経営のより一層の安定化、合理化を進めるためには、今までにない新たな視点での経営戦略の構築が重要となります。新分野の開拓、異業種との連携、企業のデジタル化などに取り組む企業も少しずつ増えています。また、近年は「SDGs(持続可能な開発目標)」を意識し、環境配慮などに着目した取組も注目されています。

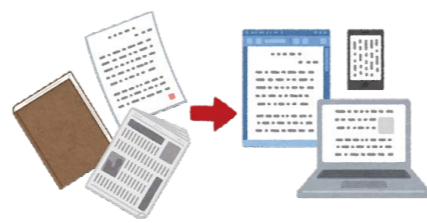
こうした点を視野に、中・長期的な経営戦略を立てたうえで、取り組むことが企業の一層の成長につながると思われます。

これまでにない成果を実現

この支援事業を活用した企業では、これまで廃棄していた原料を活用した新商品の開発、社内におけるデジタル化の促進など、新たな視点による取組を進めたことで、企業力の一層の強化や、経営改善につながる大きな成果が得られています。



環境に配慮した新商品の開発



企業のデジタル化の推進

今後に向けて

新戦略導入支援事業は、令和5年からスタートしました。水産加工業を取り巻く環境が一段と厳しさを増す中、経営の安定とさらなる成長を目指すためには、従来業務を安定的に推進することに加え、これまでになく新たな視点で経営方針を見直し、取り組んでいくことも重要な戦略の一つになると考えられます。この点で、こうした全く新たな取組への支援は、今後需要がさらに高まっていくのではないかと考えられます。

水産加工企業の新たなチャレンジへの支援は、これからも継続していくことが重要です。当機構は、これからも前向きに取り組む企業を一生懸命応援します。

キーワード 販路開拓、商品開発、海外輸出

株式会社 カネシン

原料の下処理と独自の漬けだれにこだわり、漬け魚を製造・販売する株式会社カネシンは、震災の影響による販路の縮小に加え、近年の原材料不足や魚種の変化への対応が課題となっていました。そこで、株式会社フラバーガステッドの支援により、BtoC向けの付加価値の高い商品レシピの開発や、新たな市場としてシンガポールでの海外販路の開拓に取り組みました。



1 背景

近年、漬け魚の原料であるサバやホッケの価格が高騰しているため、コストの増加が収益を圧迫しています。カネシンは、量販店向けの商品が主力であるため、価格競争が激しく、増加したコストを販売価格に転嫁しにくい状況が続いていました。そのため、量販店向けの商品とは異なる、より付加価値の高い商品の開発が急務となっていました。また、中長期的に国内市場の縮小も見込まれることから、震災の影響で減少していた海外販路の強化も重要と位置づけていました。

そこで、食品分野での商品企画や海外市場開拓の知見を持つ株式会社フラバーガステッドに、商品開発の方向性や、海外での販路開拓について支援を依頼しました。

(2) 海外への販路開拓

海外販路開拓の一環として、シンガポールでの現地視察が実施されました。同市場は競合が多い一方、日本食の人気が高く、同社商品の立ち位置を確かめる上で重要な市場です。視察では小売店や飲食店との商談に加え、ライブコマースによる販売会も行われ、具体的な販路開拓につながる機会が創出されました。これにより、価格帯や商品ニーズなど、今後の展開に生かせる情報が得られました。

3 成果

本取組により、同社は職人仕込みの技術を生かしながら新たな発想を取り入れた商品開発を進めることができました。海外では骨なし商品の需要が高いことなど、今後の改良やマーケティングに資する情報が得られ、帰国後には具体的な取引の打診もありました。結果として、国内外の新しい顧客接点生まれ、次の展開に向けた手応えも得られています。今回の取組は、同社の海外展開に向けた着実な前進につながっています。

2 取組

(1) 国内外でのレシピ開発

国内の消費トレンドとして、普段の生活では節約を意識する一方で、価値を感じるものにはお金を使う「メリハリ消費」の傾向が強まっています。そこで、特別な日にちょっと贅沢な食事を楽しめる商品として、「炊き込みご飯の素」のレシピ開発を行いました。原料には、近年宮城県でも水揚げ量が増加している暖水性魚種のチダイを使用しました。

また、海外向けには、人気の高い柚子の香りを生かした「柚子風味のタラの漬け魚」のレシピ開発に取り組みました。開発にあたっては、味付けに関する技術的助言や作業工程表の作成など、製造現場のスキル向上につながる指導も行われ、再現性の高い製造体制づくりに寄与しました。



シンガポールでの海外視察

株式会社 カネシン

住所 〒986-0028 宮城県石巻市松並1丁目4-2

TEL 0225-93-1303

有限会社 ムラカミ

気仙沼市でわかめ加工業を営む有限会社ムラカミは、令和6年に規格外のわかめを有効活用した新商品「チーズdeわかめ」を開発しました。この取組は、当機構の新戦略導入支援事業を活用し、ニューホライズンコレクティブ合同会社の専門家の協力を得て実現しました。



1 背景

ムラカミは気仙沼市階上で、塩蔵わかめの加工・販売を中心に事業を展開しており、地元食材を具材にした即席味噌汁「MISO SOUP」など、付加価値を高めた商品づくりにも積極的に取り組んできました。

しかし近年は、海水温上昇などの影響でわかめの生育不良が目立ち、気仙沼でもわかめの生産量は減少傾向にあります。また、仕入れたわかめにも変色や傷があるものが増え、わかめを選別する過程で多いときは3割近くを廃棄せざるを得ない状況になっていました。

さらに原材料価格や諸コストの上昇も重なり、これまで見た目の悪さから廃棄していた規格外のわかめを「どうにか有効活用できないか」という課題に直面していました。こうした状況のなかで、当機構の新戦略導入支援事業を活用し、ニューホライズンコレクティブ合同会社の協力を得て、新商品の開発に挑戦することになりました。

2 取組

(1) 規格外品を活かすレトルト商品開発

規格外のわかめは見た目が悪いだけで、味は正規品と遜色がありません。そのため、規格外だから低価格で販売するのではなく、わかめの風味を生かした付加価値のある商品を目指しました。販路についても、従来の市場とは異なるお土産、高級スーパー、首都圏、海外などを視野に入れ、需要が高まっているレトルト商品を開発することにしました。

しかし、わかめをそのままレトルト加工すると、わかめ本来の風

味が損なわれるという大きな課題がありました。そこで、試行錯誤を重ねながら複数の加工方法を検討した結果、フリーズドライ加工を前処理として施すことで、レトルト後もわかめの風味をしっかりと保持できることがわかりました。作業はひと手間かかるものの、課題となっていた風味の劣化を防ぎ、品質面での不安を解消できたことで、規格外品の有効活用と付加価値創出の両立に向けた大きな前進となりました。フリーズドライしたわかめは保存性や軽量化にも優れ、初めての試みとして大きな成果を得ることができました。



フリーズドライわかめを調味料に

(2) 洋食市場への挑戦と新感覚商品の開発

同社は「塩蔵わかめ」や「即席味噌汁」など、和食向けの商品が主力でしたが、今回は商品の提案の幅を広げるため、洋

食に合う商品開発に挑戦しました。レシピは料理研究家の井原裕子氏が監修し、フリーズドライしたわかめにオリーブオイル、チーズ、アーモンド、気仙沼の塩を組み合わせた新感覚の“食べる調味料”が生まれました。初めての試食では、バゲットにつけたり野菜と合わせたりと、味はもちろん、さまざまなアレンジで楽しめることが確認でき、これまでにないユニークで魅力的な商品になることが関係者で共有されました。従来の和食市場に加え、洋食やギフト需要など新しい市場への展開にも期待が高まりました。



様々なメニューで楽しめる

(3) デザイン・ネーミング構成と市場検証

商品のパッケージデザインとネーミングについては、常葉大学造形学部でデザインを学ぶ学生の協力を得て、多くのデザインが提案されました。その中から、わかめとチーズの要素を取り入れたデザインを採用することになりました。そして、ネーミングは、味のイメージが伝わるような商品名を考え「チーズdeわかめ」に決定しました。常葉大学の学生による提案はどれもクオリティが高く、魅力的なデザインとネーミングが生まれました。

さらに、マーケティング調査として、商品のターゲット層である首都圏在住の30～50代女性を対象に試食調査が実施されました。サラダやパン、パスタなど洋風の料理と組み合わせて試食いただいたところ、多くの好意的な評価が得られ、販売開始前の大きな自信につながりました。

3 成果

商品の企画・構想から数か月という限られた期間でしたが、令和6年12月に新商品「チーズdeわかめ」が販売されました。

その後、第49回宮城県水産加工品品評会に出品したところ、全114点の水産加工品の中から、最高賞となる農林水産大臣賞を受賞しました。審査員の方々からは、洋食に合う味わいが高く評価されただけでなく、これまで廃棄されていた資源を有効活用する取組である点も、地元の漁業者や水産業界にとって大変意義のあるものと評価をいただきました。



完成した「チーズ de わかめ」

販売開始以降、「チーズdeわかめ」は多くのメディアにも取り上げられ、売上も順調に推移しています。現在は、オリーブオイルの代わりに癖のない米油を使用したリニューアル品の開発など、横展開も進められています。

廃棄される予定だった食材に付加価値をつけた商品として生まれ変わらせる「アップサイクル」の取組について、海藻で挑戦した今回の事例は、野菜や果物などの食材と比べると珍しいものです。SDGsの重要課題であるフードロス削減に貢献する、環境にやさしい商品づくりの好事例として注目されます。



農林水産大臣賞を受賞

株式会社 布施商店

水産加工業の現場では、人手不足が深刻化の中でバックオフィスを含む業務全体の効率化が重要なテーマとなっています。株式会社布施商店では、将来の事業拡大を見据え、社内の人的リソースを効果的に活用できる体制づくりを目指して、仙台市のITソリューション企業であるチョイデジ株式会社の支援を受け、デジタル技術を活用した業務改善や管理会計の迅速化に挑戦しました。



1 背景

株式会社
布施商店

代表取締役
布施 太一 氏



布施商店はタラを中心とした鮮魚の出荷や一次加工を主力としており、薄利多売の事業構造になりやすい点が課題とされていました。そのため、近年では加工度を高めた高利益率商品の展開を進め、売上構成比を徐々に拡大しています。また、海外輸出にも積極的に取り組んでおり、石巻食品輸出振興協議会の支援を通じて、KuraSushi USAの全米約80店舗で「タラフライ」が採用される成果も得られています。

一方で、事業規模の拡大に伴い仕入・販売業務の範囲が広がったことに加え、従業員数の増加により勤怠管理が複雑化し、バックオフィス業務への負荷が増す状況が生じていました。さらに、売上・原価・販管費といった管理会計に必要なデータが複数の場所に分散していたため、迅速で正確な経営判断を行うための仕組みづくりが求められていました。

こうした状況を踏まえ、当機構の新戦略導入支援事業を活用し、社内のバックオフィス業務の見直しと改善に着手しました。



同社が得意とするタラの加工

2 取組

(1) 業務プロセスの可視化と課題抽出

総務部を中心に主要業務のヒアリングを実施し、現行の業務プロセスを可視化する作業が行われました。これにより業務の全体像が明らかになり、特に費用認識から承認、支払いに至る一連の流れで手作業が多く、入力ミスや処理遅延のリスクが高いことが確認されました。課題を踏まえ、デジタルツールの活用によって入力作業の自動化や承認フローの効率化を図る方針が示されました。

(2) 既存システムを活かしたデータ連携

業務効率化にあたり、既存の販売管理システムの機能を最大限活用することで対応できないか検討が行われました。現状のシステム構成を分析し、既存のシステムで対応可能な領域を明確化した結果、会計システムをクラウド化したうえで両システムを連携させることでデータの一元管理が実現しました。

これにより、売上・原価・販管費といった基幹データをリアルタイムで取得できる環境が整備され、経営判断のスピード向上につながっています。また、システム連携の過程では担当者向けの操作研修も実施され、スムーズな運用定着が図られました。



全米展開したタラフライ



RPAを導入したPC

(3) 定型業務の自動化による効率化

出荷業務において発生する伝票処理やデータ入力といった定型作業にはRPA(ソフトウェアロボットによる自動化)が導入され、これまで人手に頼っていた業務の大幅な効率化が進みました。対象業務の選定からシナリオ設計、テスト運用まで段階的に進めることで、現場の負担を抑えたスムーズな移行が実

現しています。結果として、作業時間の削減だけでなく、業務精度の向上やヒューマンエラー抑制にも寄与しています。

3 成果

一連の施策により、管理部門では年間200時間を超える余剰工数が創出されました。これにより、評価制度の整備や就業規則の見直しといった中長期的なテーマにもリソースを投入できるようになっています。また、会計と販売データの連携により、資金の動きや収益状況を継続的に把握できる体制が整い、経営判断のタイミングを逃さない運営が可能になりました。

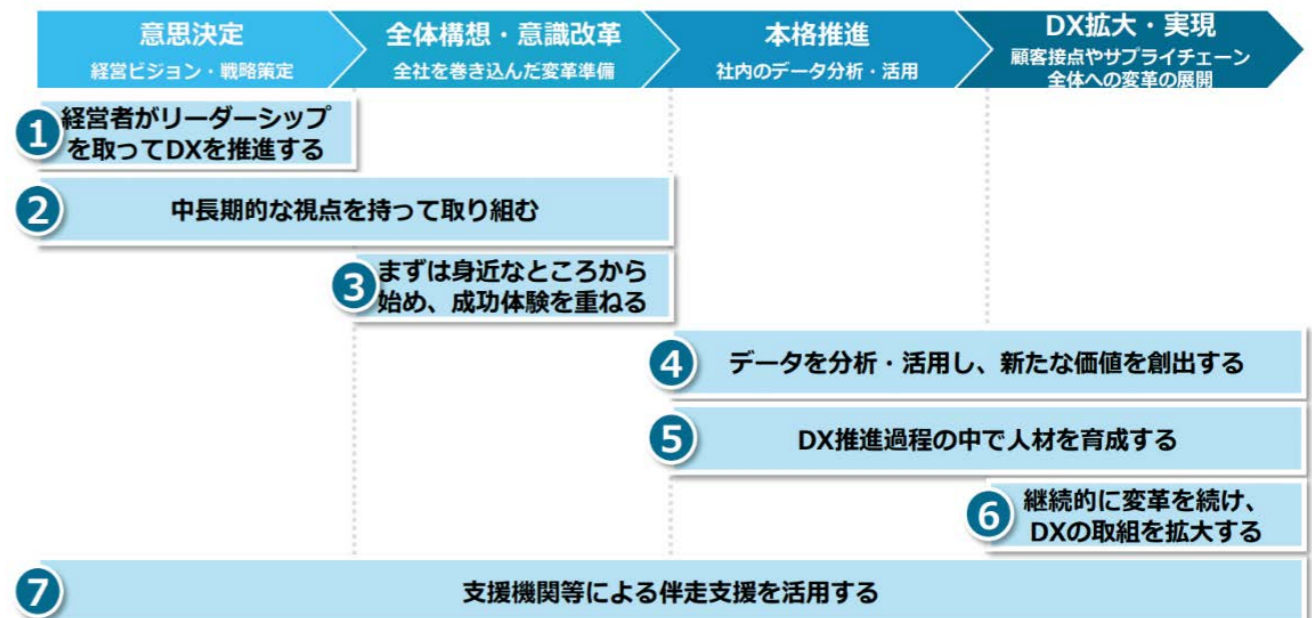
さらに、入力作業の自動化や手順の標準化が進んだことで確認作業の負担が軽減し、業務の再現性・正確性・信頼性が大きく向上しています。これらの成果は単なる省力化に留まらず、組織全体の質を底上げする結果につながっています。

今後は、これらの基盤をさらに発展させ、データ活用の高度化や業務標準化を推進し、継続的な成長と競争力強化を目指す方針です。

DXの成功のポイント

DX実現プロセスの各段階における成功のポイント(まとめ)

DXに取り組む企業にみられる成功に向けた7つのポイントについて、前述のDX実現プロセスを踏まえて以下のとおりまとめています。次頁以降ではそれぞれの成功のポイントをご紹介します。



DXの成功のポイント 出典:中堅・中小企業等向けDX推進の手引き2025(DXセクション2025選定企業レポート)

末永海産 株式会社

石巻市で牡蠣や帆立、ホヤ、わかめなどの水産加工品を製造・販売する末永海産株式会社では、人気商品である「牡蠣の潮煮」や「帆立の潮煮」の製造過程で抽出される出汁(エキス)の有効活用が課題となっていました。そこで、商品開発に強みを持つニューホライズンコレクティブ合同会社の一貫した伴走支援を受け、新商品の企画から販売まで取り組みました。



1 背景

末永海産株式会社

代表取締役社長

末永 寛太 氏



末永海産の主力商品である「牡蠣の潮煮」と「帆立の潮煮」は、販売開始以来、売上げも順調に伸びていましたが、製造過程で大量に生じる出汁を使い切れず、廃棄せざるを得ない

状況が続いていました。

また、同社の商品は冷蔵・冷凍品が中心でしたが、取引先からは常温商品の要望が増え、新規顧客層への訴求や販路開拓の観点からも、常温商品のラインナップの拡充が課題となっていました。こうした背景を踏まえ、ニューホライズンコレクティブ合同会社(NH)の支援を受け、同社の課題解決につながる商品開発に着手しました。

2 取組

(1) 地元企業との協力

事業計画の策定段階で、NHから石巻市に近い東松島市で、野菜を使ったスープや惣菜などのレトルト商品の製造得意とする石川食品株式会社を紹介しました。同社も規格外の野菜の有効活用を模索していたため、石巻・東松島発の新商品の共同開発を提案し、快諾を得ました。

レシピ開発にあたっては、料理研究家の井原裕子氏の監修のもと、末永海産の牡蠣・帆立エキスと、石川食品のパプリカや端材野菜を活かした多彩なメニューが提案されました。試作

と試食のプロセスを重ねた結果、「リゾットの素になるスープ」を商品化する方針が固まりました。

(2) パッケージへのこだわり

今回の商品開発では、「簡便に調理できること」も重要なポイントになりました。どれほど味が良くても、調理に手間がかかる商品は敬遠されがちです。そこで、電子レンジ調理が可能なチャック付きパウチを採用し、ご飯を後入れて温めるだけの簡単調理の商品としました。さらに、デザインとネーミングについては、常葉大学の学生と連携し、「三陸牡蠣漁師の貝だし雑炊(リゾット)の素」として発信力のある商品に仕上げました。



開発した「三陸牡蠣漁師の貝だし雑炊(リゾット)の素」

3 成果

テストマーケティングの反応は良好で、半年ほどの短期間で高いクオリティの商品を生み出したことは、関係者の協働による大きな成果といえます。また、地域の企業が連携することで、資源の有効活用と新たな商品価値の創出が実現した好事例にもなりました。今後、同社では当商品の販路開拓を進めるとともに、出汁の新たな活用方法につながる商品開発にも継続して取り組む予定です。

マルサン松並商店 株式会社

塩竈市でタラやサバの一次加工を中心に事業を行うマルサン松並商店株式会社は、地元漁師が扱いに困っていた低利用魚の「アカエイ」の有効活用に取り組んでいました。さらにアカエイの美味しさを広く伝えるために、株式会社フラバーガステッドの支援を受けて、消費者に選ばれる商品の開発と販路開拓を総合的に取り組みました。



1 背景

マルサン松並商店株式会社

代表取締役社長

松並 理恵 氏



宮城県では、暖水系魚種であるアカエイの漁獲量が増加していますが、食材としての認知度が低く、市場で安価に取引される「低利用魚」とされています。水揚げしても値がつかない

ため、マルサン松並商店のもとには、地元漁師からアカエイの取扱いに苦慮する声が寄せられていました。

そこで、同社では塩釜魚市場や宮城県漁協七ヶ浜支所の女性部と連携し、アカエイを使用したメニューの開発や試食会を継続的に実施し、普及に取り組んできました。取組を通じて、アカエイは鮮度のよい個体を丁寧に下処理すれば、臭みもなく美味しく食べられることが確認できました。

そのうえで、同社では魅力ある商品を開発できれば漁業者、購入者、地域にとって好循環が生まれると考えましたが、数ある魚からあえてアカエイを選んでもらうためには、価値を感じてもらえる商品の開発が必要となっていました。

こうした課題を受け、当機構の新戦略導入支援事業を活用し、株式会社フラバーガステッドの協力を得て商品開発と販路開拓を進める体制を整えました。

2 取組

(1) メニュー開発

マルサン松並商店では、以前から関心のあったレトルト食品の開発に挑戦しました。既存の設備でも対応できるメニューに

ついて検討を重ね、フランスの伝統的な魚介スープ「エイのスープ・ド・ポワソン」を提案しました。試作と試食を繰り返し、レトルト加工後も味を再現できるよう、工程表の調整を何度も行いながら、納得のいく仕上がりを実現しました。



開発したエイのスープ・ド・ポワソン

(2) アカエイの認知拡大

フラバーガステッド代表の新田周平氏の協力により、東京・八芳園でアカエイを使用したメニューを提供いただく機会を得ました。ムニエルやスープとして提供された料理は、来場者から「美味しい」と高評価をいただき、同社の自信につながりました。また、アカエイはコラーゲンが豊富で、特に女性から好評を得られました。



アカエイ



アカエイのムニエル

3 成果

今回の支援では、アカエイのスープのほかにも、アヒージョやタジンなど、複数のレトルト商品を開発し、ギフトセットとして販売しています。また、商品開発や販路開拓の過程で、シェフや農作物の生産者など多様な関係者と出会う機会が生まれ、貴重な助言や刺激を得られたことも大きな成果となっています。

トピックス① ステージアッププロジェクト

当機構では、水産加工業者の支援に特化した「水産加工業企業力強化支援事業」のほか、すべての中小企業を対象とした支援事業も多数展開しています。その中でも、「ステージアッププロジェクト」は県内産業をリードする次世代の中核企業を対象に、当機構のコーディネーターや職員が外部専門家と連携し、企業や地域の成長につながるプロジェクトを支援する事業です。

プロジェクトテーマ

三陸気仙沼の海藻商品の欧州・米国市場の販路開拓(株式会社ハチヨウ)

株式会社ハチヨウは、気仙沼市でめかぶやもずくなどの海藻加工品、イカの塩辛などの水産加工品を製造・販売しています。近年、日本食の世界的な人気と健康志向の高まりから、海藻加工品の輸出に大きな可能性を見出していました。一方で、現地の在留邦人だけでなく、欧米の嗜好や食文化に合わせた商品開発が課題となっていました。そこで、令和4年から2年間、当機構の「ステージアッププロジェクト」を活用し、欧米市場向けのマーケティング調査や商品開発、プロモーション活動を推進しました。



主な支援内容

1 海外向け海藻加工品の開発

専門家の支援を受け、現地の食文化や嗜好に合わせた「海藻ペースト」や「海藻アボカドジャム」を開発しました。味だけでなく、グルテン・着色料・砂糖を一切使用しないなど、健康志向層に訴求できる商品設計にもこだわりました。



海藻ペースト

海藻アボカドジャム

2 生産効率と品質向上のための設備導入

輸出拡大に向けては衛生管理の維持・向上を目的に、殺菌水製造装置とPH調整機を新たに導入しました。

3 欧州でのブランド認知度向上への挑戦

フランスで開催された世界最大級の食品展示会「シアル・パリ」やモナコの展示会に出展し、海藻ペーストや海藻アボカドジャム、既存製品を試食形式でPRしました。その結果、フランスの大手スーパーや北欧・オランダなどの商社との商談機会を得ることができました。



海外で展示会に出展

成果

- 展示会出展後、欧米の小売店やレストランからの引き合いが増加し、取り扱い店舗数が拡大しました。海藻加工品の輸出金額も前年度比で毎年着実に増加しています。
- 欧米市場での取組を基盤に、ブラジルをはじめとする中南米諸国にも販路を拡大し、現在輸出先は約20か国に達しています。

トピックス② 水産加工業者向けセミナー

水産加工業ビジネス支援室では、水産加工業者の皆様を対象に、経営課題の解決に役立つセミナーを開催しています。

令和7年度は、石巻市水産総合振興センターを会場に、人手不足への対応や生産性向上を図る上で有効な手段の一つである「デジタル技術の活用」をテーマとした『デジタル化セミナー』を開催しました。

セミナー概要

- 場所** 石巻市水産総合振興センター
- 日時** 令和7年10月22日(水)
13:30~15:00
- 講師** チョイデジ(株)代表取締役
遠山晶之 氏
- 参加者** 県内水産加工業者など
会場・オンライン合計26名



セミナーの様子

DXを推進するための解決策

講師



チョイデジ(株)
代表取締役
遠山 晶之 氏

- ① 業務整理(業務フローの可視化)からスタートし、最適な業務プロセスを再設計する。
- ② 効果の高いところから段階的に改善を行い、小さな成功体験を積み重ねる。
- ③ 簡単なツールで「成果が見える化」し、継続的にDXを推進できる仕組みを構築する。

参加者の皆様にご協力いただいたアンケートでは、今後開催してほしいセミナーのテーマとして、以下のご意見をいただきました。

- ① 人材育成
- ② 人事労務
- ③ デジタル化
- ④ 財務分析
- ⑤ 商品開発・衛生管理

今後も定期的にセミナーを開催し、水産加工業者の皆様役に役立つ情報を発信していきます。

支援に携わった専門家の声

当機構では、企業からの支援要望に応じ、様々な分野の専門家に指導をお願いしています。専門家の方々は指導経験も豊富で、企業からの信頼も厚く、毎回熱心に指導を頂いています。今回は、6名の方から、水産加工業界で指導する上での留意点や、感じた点など、様々な視点からメッセージをいただきました。

指導の際に留意していること、着眼点など

- 支援企業の商品のファンになり、寄り添って対応する。
- 現状分析、改善手法を動画で見える化。
- 経営層、従業員の意識を重視しながら、改善を促進する企業文化になるように働きかける。

最近の指導で特に感じること

改善成果が大きく出る企業は、現状に満足しないで、「もっと効率の良いやり方」があるはずだと、考えられる人材が多くいることが大切。

水産加工業への応援メッセージ

現場改善で、「自ら考え、自ら行動できる人材」を育成しましょう。

指導の際に留意していること、着眼点など

企業側・現場側ニーズをしっかりと受け止めながら、受講対象者層が把握している知識・スキル内容などを確認した上で指導に入るようにしています。また「やり方・考え方」をお伝えする機会が多いので、できるだけ実践に繋がれるように「現場への落とし込みイメージ」を持っていただくワークを取り入れるようにしています。

最近の指導で特に感じること

基礎的な知識・スキルが少ない為に、実際の部下指導や現場改善に難儀している事例も見受けられます。「やり方」を知るだけでも、一歩前進することも多いものです。業務に特化した技術指導や教育も必要ですが、それらのテクニカルスキルを活かすための、基礎力研修もバランス良く入れることが重要だと感じています。

水産加工業への応援メッセージ

外部環境変化が大きい業界だけに、手元・足元課題だけでなく、管理者層が先読み力を持っておくと、企業の舵切りスピードがあがります。業務推進のために、コミュニケーションなどのヒューマンスキルや課題解決スキル、優先順位の判断スキルなどの基礎力をはじめ、部下指導力などのマネジメントスキル向上を応援しています！



北川 泰氏

トヨタ生産方式をベースとした現場改善に精通。水産加工はもとより、機械部品からお菓子の製造まで、様々な分野での豊富な指導経験で企業からの信頼も厚い。

指導の際に留意していること、着眼点など

- 下記の3視点で既成概念から脱却(コロナやSNS 等により社会構造が大きく変化)する。
- ①ストーリー(宝)の磨き直し(マイナスがプラスになる可能性あり)
 - ②ターゲティングの再設定(誰が買うのか?どこで売するのか?)
 - ③いかに情報を発信するか(発信しないビジネスはビジネスじゃない)

最近の指導で特に感じること

水産加工事業者の皆さんの「常識」とバイヤーの皆さんの「常識」と消費者の「常識」に大きな「差異」があることを多々感じます。この「差異」をいかに埋めるかが課題だと思っています。

水産加工業への応援メッセージ

宮城の水産加工には大きな「宝」が潜んでいることを日々実感しています。ぜひ皆さんと一緒に「宝探し」をしたいと思っています。よろしくお願ひいたします。

指導の際に留意していること、着眼点など

最終的な「自走の姿」です。支援先企業の状況は時世と共に刻々と変化します。状況判断しながら適度に高い目標への再設定、達成の為に伴走し「挑戦への習慣化」構築に留意しなければなりません。我々がいることでしか成り立たない販路や仕組み、つまり根本解決には至らない指導になってないかと注意を払いながら進めております。

最近の指導で特に感じること

年末年始など繁忙期におけるタスク進捗がどうしても鈍化してしまうので、より支援先企業の前のめりなご協力、ご参画が必要になってしまふ。しかしながらそこへ計画性を持って真摯に労力を割いていただける企業様こそプロジェクト開発商品だけでなく既存の商品の見直し、改善までも社内へ「新しい当たり前」が浸透していと好意的に感じます。

水産加工業への応援メッセージ

ニッポンの魚食文化を日々支えて頂き感謝申し上げます。魚種変化や資材の高騰など昨今難しい状況が続いておりますが、皆様が長年培われてきた加工や養殖などの職人技術。そして次代を見据えた戦略的経営へのコンバージョン。この両輪で禪を締め直し一緒に宮城県の底力を全国、ひいては世界に示して参りましょう。



金井 毅氏

商品開発や販路拡大を得意とする。電通勤務時代に培った経験で、流通の様々な分野に精通している。長年の経験に基づく様々なアイデアが豊富。



佐藤 なな子氏

人材育成、従業員教育に精通。様々な実技も取り入れながら楽しく学べる研修スタイルが評判。

指導の際に留意していること、着眼点など

最終的な「自走の姿」です。支援先企業の状況は時世と共に刻々と変化します。状況判断しながら適度に高い目標への再設定、達成の為に伴走し「挑戦への習慣化」構築に留意しなければなりません。我々がいることでしか成り立たない販路や仕組み、つまり根本解決には至らない指導になってないかと注意を払いながら進めております。

最近の指導で特に感じること

年末年始など繁忙期におけるタスク進捗がどうしても鈍化してしまうので、より支援先企業の前のめりなご協力、ご参画が必要になってしまふ。しかしながらそこへ計画性を持って真摯に労力を割いていただける企業様こそプロジェクト開発商品だけでなく既存の商品の見直し、改善までも社内へ「新しい当たり前」が浸透していと好意的に感じます。

水産加工業への応援メッセージ

ニッポンの魚食文化を日々支えて頂き感謝申し上げます。魚種変化や資材の高騰など昨今難しい状況が続いておりますが、皆様が長年培われてきた加工や養殖などの職人技術。そして次代を見据えた戦略的経営へのコンバージョン。この両輪で禪を締め直し一緒に宮城県の底力を全国、ひいては世界に示して参りましょう。



新田 周平氏

美しい庭園と歴史ある建物で有名な八芳園の統括料理長として活躍。原材料の特長を生かしたレシピ開発などを得意とする。

支援に携わった専門家の声

指導の際に留意していること、着眼点など

システム導入やDXのご相談では、まず「ビジネスや業務をどうしたいか」という目的の明確化から始めます。システム導入の失敗を防ぐため、システムを入れる前に徹底した業務整理と要件定義を行い、設計図を固めることを重視しています。手段が目的化しないよう、常に本質的な改善を追求していければと考えております。

最近の指導で特に感じること

IT活用の期待が高まる一方、「自社に適したツール選定が難しい」との声を多く頂きます。ITは魔法の杖ではなく、あくまで道具です。AI等が普及する今こそ、流行に流されず、自社の身の丈や現場に合ったものを選ぶ「目利き」と「活用への納得感」が、デジタル化・DXを成功させる鍵であると強く感じています。

水産加工業への応援メッセージ

デジタル化・DXは難しいと感じるかもしれませんが、まずは「今の業務を少し楽にしたい」という一歩から始まります。変化の激しい時代ですが、システムを使いこなした先には、新しい可能性が必ず広がっています。皆様が本来の業務に集中し、強みを発揮できるよう全力で伴走しますので、共に一歩ずつ進んでいきましょう。

指導の際に留意していること、着眼点など

依頼される課題に対して望んでおられる対策や改善活動が真に的を射たものか、また課題そのものが企業にとって優先順位が高い課題なのかを最初の段階で吟味し、経営者が腹落ちする提案をするように心掛けています。「儲かる改善、儲かるIE」をモットーに、経営につながる改善の推進とIE的思考や手法を定着させたいと思っています。

最近の指導で特に感じること

水産加工に限らず生産性向上を目的とした中小企業の課題は深掘すれば「人」が問題となることが多いと思います。企業活動は人が行っているのが当然なのですが、人が雇えない、賃金上昇圧力など外部環境が変化する中で、社内に目を向けると作業の属人化やしくみ・ルールなく作業しているなどの基本的な問題が顕在化してきているように思います。

水産加工業への応援メッセージ

求人状況の悪化とともに温暖化で獲れない状況はどこへ行っても聞く話です。以前に増して環境変化は加速的に企業を襲っています。しかしすべての水産加工業が均等にダメージを受けるわけではなく、生き残る・成長する企業は必ずあります。自分たちの事業コンセプトや将来ビジョンを見直し経営戦略と行動計画を作って改善していきましょう。



遠山 晶之氏

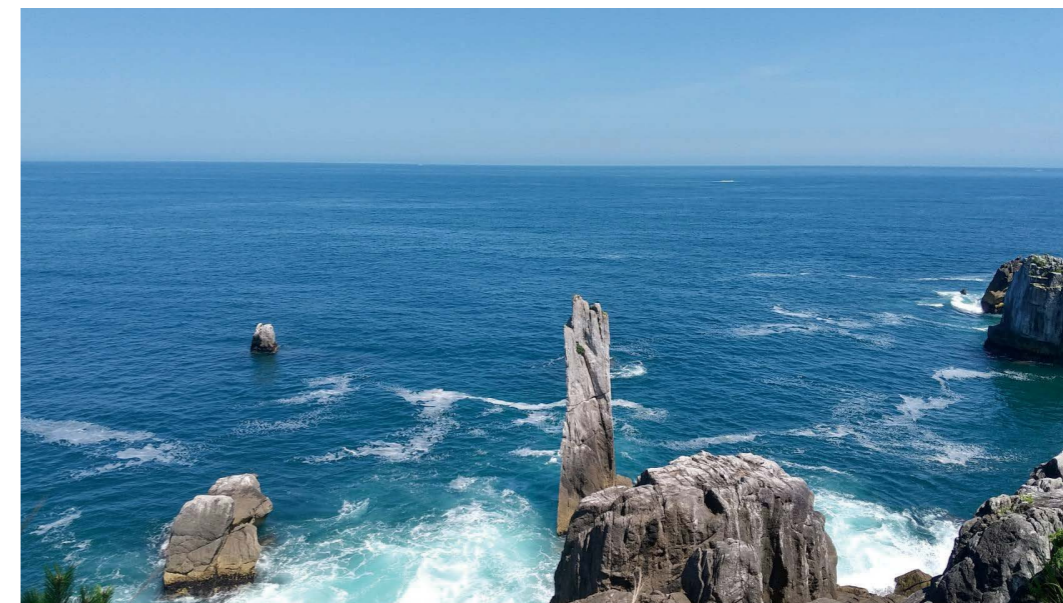
日本IBM勤務後、独立して会社を立ち上げ、IT、情報システムに精通し企業のデジタル化を支援。水産加工業界の支援も多数手がける。



赤木 秀幸氏

技術士・中小企業診断士として生産管理、管理会計などに精通。従業員との対話を通じたきめ細やかな指導を得意としている。

私たちは、水産みやぎの発展・飛躍を信じ、これからも共に歩み、皆様を応援し続けます。



【既刊本について】



「カイゼン」事例集の発行

(平成31年3月発行)

水産加工現場の生産性改善の取組の普及拡大を目的に、具体的な改善事例や内容などを紹介しました。



「5年間の記録と取組事例」の発行

(令和3年3月発行)

平成28年度から開始した支援事業の5年間の活動を振り返り、その取組成果をまとめました。

入手希望の方は、お問い合わせください