

A collage of fresh food items including several silver fish, a large green pumpkin, and a bowl of soybeans, set against a green background with white diamond shapes.

# 食品原材料調達 リスク軽減対策事業

令和5年度  
優良事例紹介

# 目次 Contents



## 〈事業概要〉

輸入食品原材料におけるリスクと対策の全体像と指針	4
コスト低減×付加価値向上の推進	5
製造コストの低減	6
調達・販売・在庫量の安定化	7
国産化による品質管理・保証の強化	8
調達リスクの対応を実施した事業者一覧	9

## 〈優良事例紹介〉

・株式会社豊年屋	10-11
・株式会社ペリカン	12-13
・株式会社 丸守	14-15
・株式会社やまみ	16-17
・株式会社コノミヤ	18-19
・エム・ヴィ・エム商事株式会社	20-21
・株式会社山安	22-23
・かね七株式会社	24-25



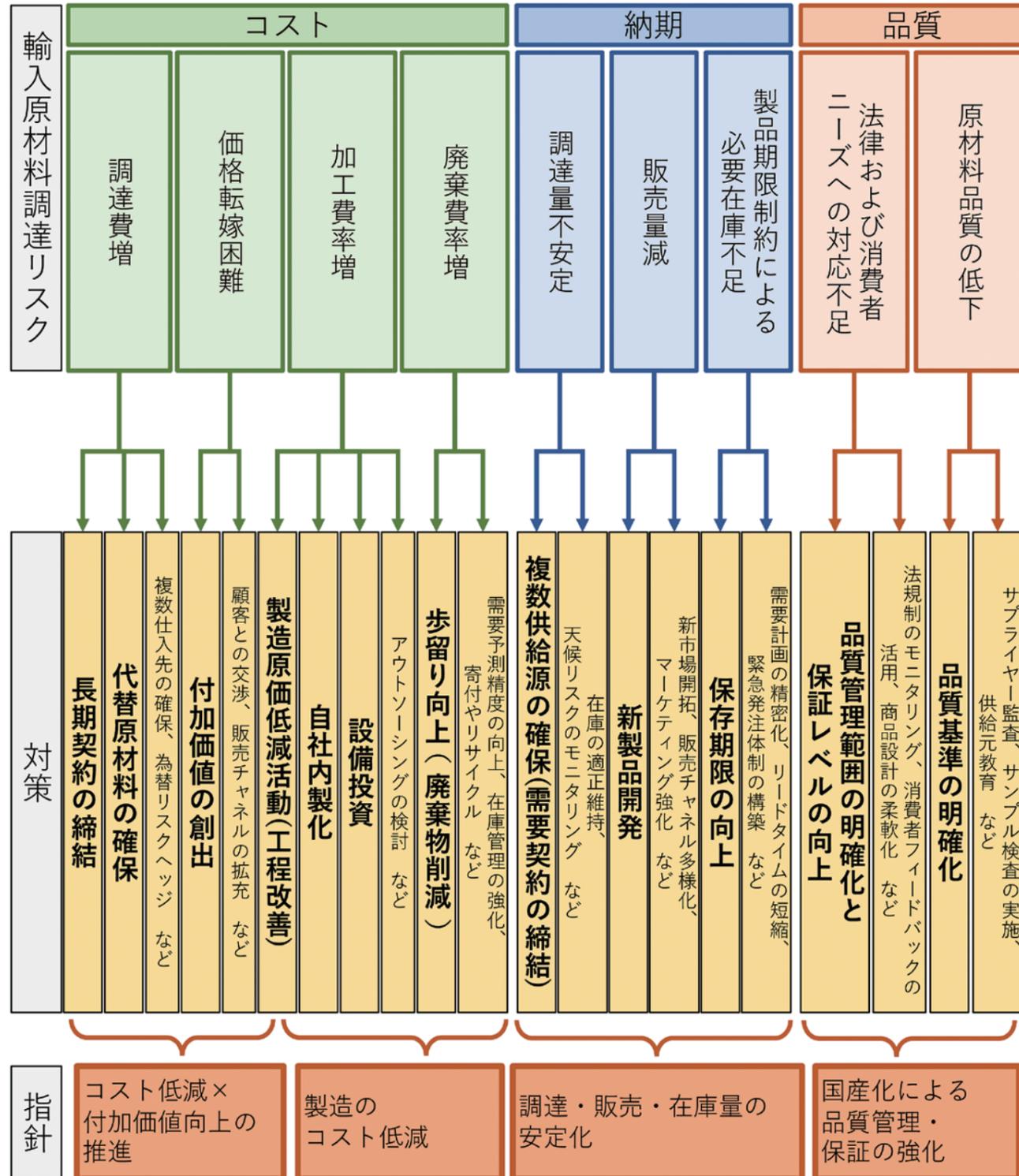
# 食品原材料調達 リスク軽減対策事業

令和5年度補正予算

本事業は、輸入原材料の調達リスクを抱える、  
食品製造事業者、外部事業者に対し、  
**産地との連携強化、原材料調達先の多様化等の**  
取組等の推進を支援する事業として公募を行いました。  
その実際の採択事例の一部をご紹介します。

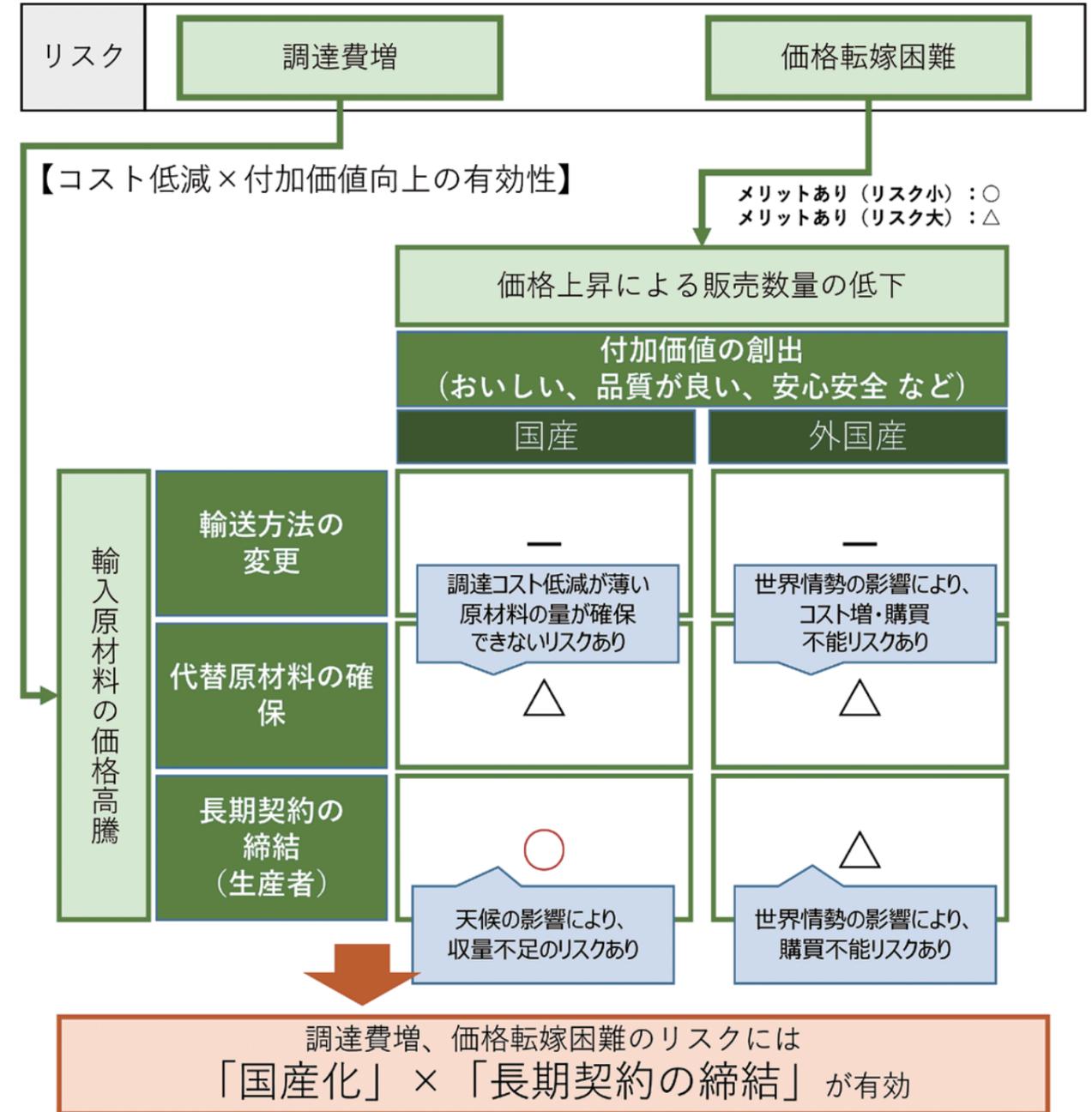
# 輸入食品原材料におけるリスクと対策の全体像と指針

輸入食品原材料は、品質・コスト・納期（QCD）の観点から多くのリスクを抱えています。本資料では、QCDごとの具体的なリスクを整理し、それぞれに対する実践的な対策を示します。これにより、安定した品質・コスト・供給体制を構築し、輸入原材料のリスクを最小化するための指針を提供します。



# コスト低減×付加価値向上の推進

調達コストの増加と価格転嫁困難は、企業の収益性に直接影響を与える重大なリスクです。適切な戦略を講じることで、安定したコスト管理と収益確保が可能となります。特に長期契約により国産産地の原材料を使用することが有効な手段といえます。



<本指針が有効な事業者>

- ・多品種を製造している事業者（価格変動の影響を受けやすい）
- ・市場競争が激しい事業者（価格転嫁が難しい）
- ・原材料依存度が高い事業者



## 国産化による品質管理・保証の強化

品質の安定性と消費者ニーズへの対応は、競争力を維持するために不可欠です。遺伝子組み換え作物や原材料の品質低下に対して、国産化による品質基準の厳格化を進めることで、品質保証を強化し、リスクを管理します。本項では、原材料国産化が、品質管理範囲の明確化、保証レベルの向上、品質基準の設定・遵守に繋がることを示します。

リスク	法律および消費者ニーズへの対応不足	原材料品質の低下
-----	-------------------	----------

### 外国産原材料使用上の品質管理リスク

異物混入リスク	残留農薬・化学物質のリスク	微生物汚染リスク	品質のバラつき	トレーサビリティ
<ul style="list-style-type: none"> <li>生産国の異物混入基準が異なる</li> <li>生産現場の管理レベルにバラつき</li> <li>輸送・保管中の混入リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国によって農薬・化学物質の使用基準が異なる</li> <li>農薬の履歴不透明</li> <li>残留基準超過リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収穫・加工時の衛生管理レベルの低下リスク</li> <li>輸送・保管環境の影響</li> <li>冷蔵・冷凍管理の徹底困難</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産地・収穫時期による品質変動</li> <li>加工工程の品質基準が異なる</li> <li>規格外品の混入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産者・産地情報の不透明リスク</li> <li>流通経路が複雑で追跡困難</li> <li>書類上の情報と実際の原材料の不一致リスク</li> </ul>

### 原材料の国産化

食品安全基準の遵守  第三者機関との連携が容易 <b>品質保証レベルの向上</b>	契約栽培での生産が容易  品種統一が容易  日本の法規制が厳しい <b>品質基準の明確化</b>	直接コミュニケーション可能(言語の壁少ない)  トレーサビリティの確保が容易  現地確認が容易 <b>品質管理範囲の明確化</b>
--	---	--

#### <本指針が有効な事業者>

- ・非遺伝子組み換え作物や国産原材料を重視したい事業者
- ・消費者ニーズを先取りした品質保証を提供したい事業者
- ・透明性を確保し、消費者に安心感を提供したい事業者

## 調達リスクの対応を実施した事業者一覧

### QCDで分類された調達リスク

#### Cost

調達費、加工費、廃棄費の増加  
価格転嫁困難など

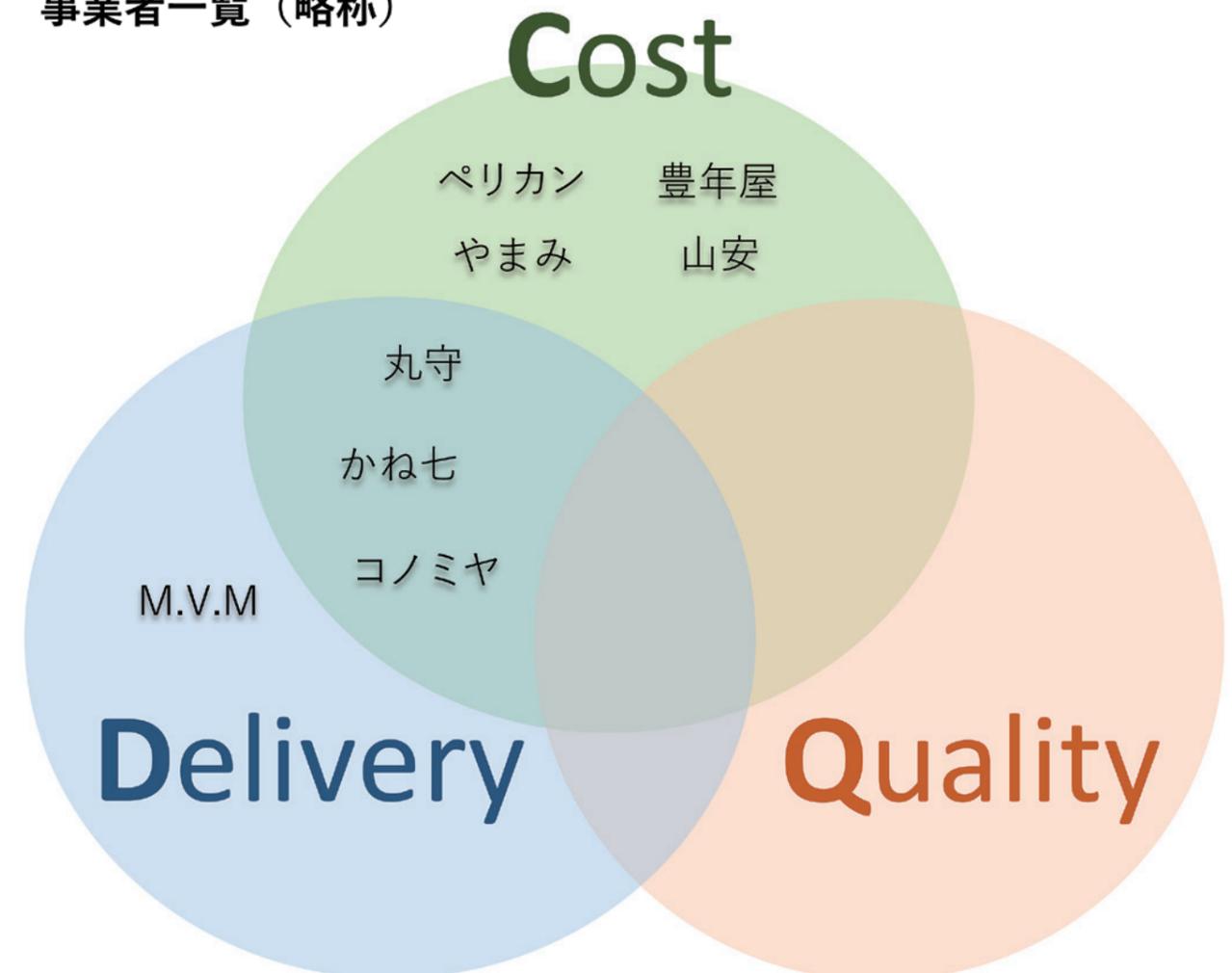
#### Delivery

調達量不安定化、販売量の減少  
製品期限製薬による必要在庫の不足など

#### Quality

法律および消費者ニーズへの対応不足  
原材料品質の低下など

### 事業者一覧 (略称)



# 国産「金ごま」商品の増産に向けた 産地開拓およびカラー選別機の導入

## 株式会社豊年屋 (長野県)

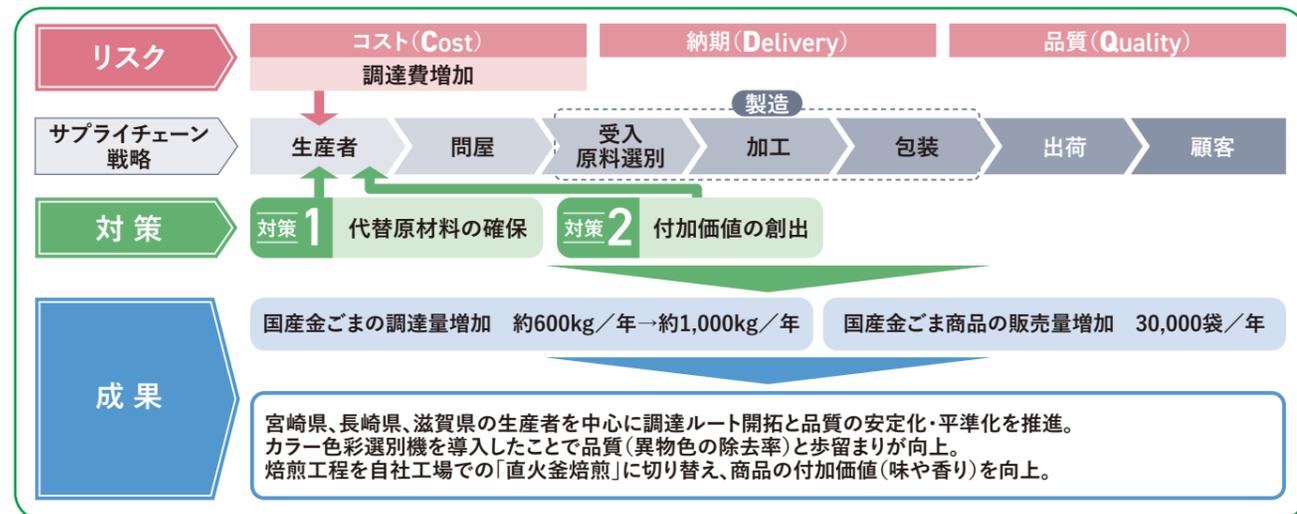
創業から70年以上の歴史を有する「ごま」の専門メーカー。焙煎・加工・袋詰めまで一貫して行っており、業務用を中心に家庭用の小売商品も各種スーパーマーケットや百貨店等に提供。国産ごまに関しては国内でもトップクラスの取扱量を誇る。

- 事業:ごま加工品製造・販売 ●従業員:18名
- 主な商材:いりごま、すりごま、練りごま、ごまドレッシング、ごまペーストなど



## プロジェクトの概要

輸入ごまの価格高騰と国産ごまの需要増を背景に、国産「金ごま」の販売拡大を計画。年間約1tの原材料調達を視野に、産地開拓と選別工程の効率化・高品質化に取り組みました。価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料:ごま



## 原材料調達 リスク

### 市場価格の高騰と円安により、輸入ごまの調達リスクが拡大

#### 仕入れ価格の増加に加えて、不安定な値動きも大きなリスクに

豊年屋では、各種商品の原材料である「ごま」の98%以上を輸入に頼っていましたが、相場価格の上昇や円安の影響で仕入れ価格が増加し、価格変動も拡大。原材料の安定調達に関して高リスクな状況が続いています。

#### 国産ごまの使用拡大を目指すも、原材料不足と製造上の問題に直面

海外産ごまの調達リスクが高まる一方、国産ごまは、高価格ながらも変動の幅が小さく、市場ニーズも着実に高まっており、百貨店や高品質系スーパーマーケットを中心に売れ行きが伸びています。そのような状況を受けて豊年屋では、輸入原材料のリスク対策として国産ごまの使用率アップを計画。従来から製造している国産の白ごま・黒ごまの販売ルートに「金ごま」を投入することで販売拡大を

目指しましたが、原材料不足や品質(色合い)、歩留まりなどの課題が計画推進の障害となりました。

豊年屋では、小売店向けの国産白ごまは年間2,200kg、黒ごまは年間900kgを販売しており、その販路に以前から要望のあった「金ごま」を加えれば比較的リスクで売上を拡大できると予想されます。同社ではこの計画を実現するため、直面している諸課題の解決に着手。年間調達量の倍増(年間1,000kg)を目指し、産地開拓と製造工程の一部刷新を進めました。



## リスク対策と工夫

### 国産「金ごま」の増産に向けて産地開拓と機器刷新を実施

豊年屋では、10年以上前から国産ごまの産地開拓に取り組んでおり、その経験やネットワークを活かしてごま生産者にアプローチ。さらに、既存の取引先(スーパーマーケットなど)に野菜や穀物を納入している生産者に対してごま栽培を提案する、自社のWEBサイトで栽培者を募集するといった方法も駆使し、様々な角度から産地開拓を進めていきました。

#### 代替原材料の確保

宮崎県、長崎県、滋賀県を中心に生産者や仲介者と折衝を重ね、契約を締結。折衝に際しては、直接、産地に赴いて栽培状況を確認したほか、栽培方法などに関する情報提供も行い、増産や作業の効率化などに向けたサポートも実施しました。

#### 品質基準の明確化

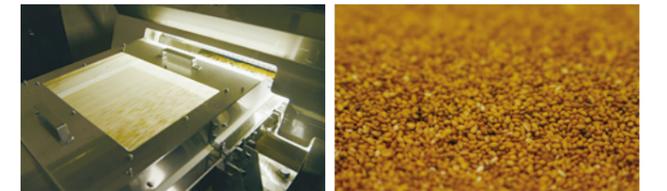
それぞれの生産者ごとに品質に対する考え方が異なっていたため、異物除去などに関して目指す品質を明確化して提示。ごま専用の選別機の導入が難しい小規模生産者には米用の選別機を使った異物除去法を提案するなどのサポートも行い、品質の安定化・平準化を推進しました。

#### 設備導入

ごまの製造ラインでは、焙煎後のごまの色を機械で判別し、不適切なものを除去します。しかし、従来の機器は白色と黒色しか判別できず、金ごまの選別には不向き(異物が混ざる上、歩留まりも低い)でした。そこで豊年屋では、本事業を活用して新たに「カラー色彩選別機」を導入し、品質の向上および歩留まりの改善を目指しました。

#### 付加価値の創出

海外産の金ごまはグループ企業で「熱風焙煎」していますが、国産の金ごま製造では自社工場での「直火釜焙煎」する方式に変更。より香りが強く、付加価値の高い商品に仕上げました。



## リスク対策の成果

### 国産「金ごま」の調達量が大幅に拡大、新商品の売れ行きも好調

#### 【国産金ごまの調達量増加】

導入前:594kg/年→導入後:1,060kg/年  
積極的に産地開拓を進めた結果、国産金ごまの調達量が178%増加。今後も調達量を増やしていく予定。

#### 【ごま選別工程の歩留まり向上】

導入前:85%→導入後:90%  
機器メーカーと共同でテストを重ねながら歩留まりUPを実現。異物色の混入が減ったことで味や香りも向上。

#### 【新商品の販売増加】

「国産いりごま金(35g)」「国産すりごま金(30g)」  
導入前:0袋/年→導入後:30,000袋/年  
実店舗に加えて自社ECサイトでも売れ行きが好調。展示会等への参加によってさらなる販路拡大を目指す計画も進行中。

#### 【国産ごま商品の売上増加】

導入前:4,800万円/年→導入後:5,600万円/年  
金ごま商品の新規投入によって売り上げが117%増加。国産ごま市場は堅調に推移しており、継続的な売り上げ増加が見込まれると予測。



## 今後の展望

### 栽培量拡大に向けて、生産者への働きかけを強化



国産ごまに対するニーズが高まっている一方、供給面に関しては、生産者の高齢化などを背景に大幅な調達量アップが難しい状況となっています。豊年屋では、個人の生産者へのサポートを継続するとともに、今後は法人として農作物の栽培を行っている事業者もターゲットに産地開拓を進める予定。すでにWEBセミナーなどを通じて、ごま栽培のメリット(獣害がない、ある程度成長したら除草・農薬散布・水やりが不要など)を周知する取り組みを進めており、今後も活動を強化したいとしています。販売面に関しては、食品メーカーとのコラボレーションによる加工商品(味付きのごまペーストなど)の開発や、家庭用小売商品の認知拡大を業務用ニーズへと繋げていく活動なども構想しています。

## 成功のポイント

豊年屋では、小規模ながらも自社でごま栽培を行っているほか、地元のごま生産者たちと「駒ヶ根ごまプロジェクト」を立ち上げるといった取り組みを通じて、ごま栽培に関する知見や経験を蓄積してきました。今回のプロジェクトでは、そのような過去の積み重ねが産地開拓に際して大いに役立ちました。みずから産地へ赴いて生産者の直面している課題を把握し、自分たちの持っているノウハウを提供。生産者に寄り添ったアプローチによってお互いの距離感を縮め、信頼関係を構築し、その結果として確実かつ継続的な原材料調達を可能にしました。

# 国産大豆への切替と設備投資 生産目標達成に向けた設備一新

## 株式会社ペリカン (埼玉県)

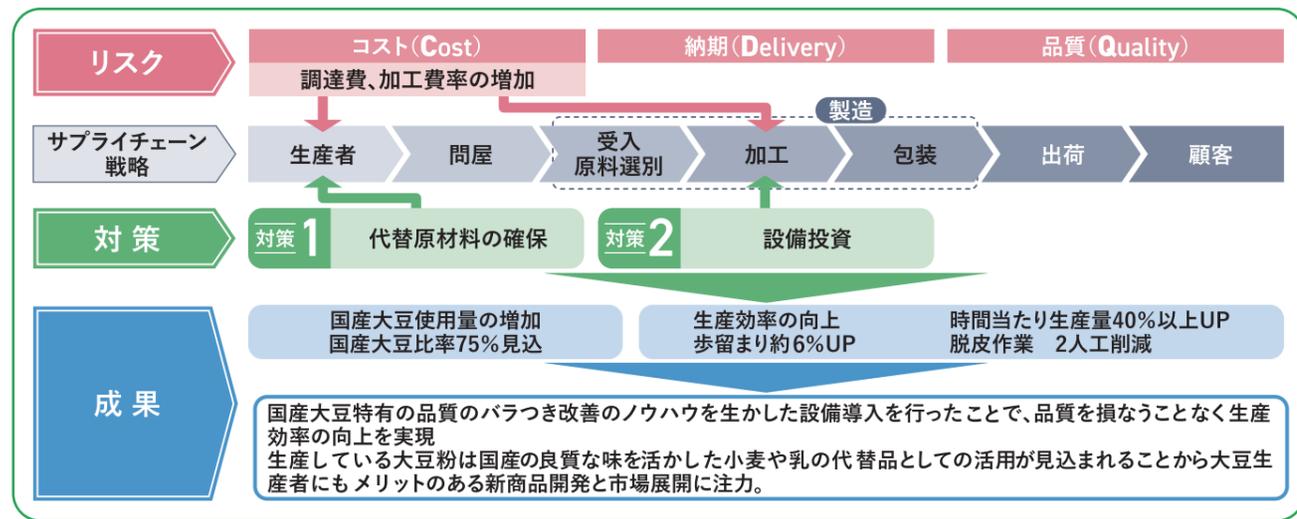
埼玉県内3カ所の工場にて、豆類や雑穀の選別・関連食品の受託加工を請け負っています。特に、大豆加工に強みがあり、「無菌大豆粉」や「プラントベースフード」の開発に成功しています。

- 事業: 穀物類関係の食品製造および販売
- 従業員: 77名
- 主な商材: 大豆などの穀物の製粉、加工品など



## プロジェクトの概要

国産大豆粉を用いた自社製品の開発と、新規設備を導入した製造工場の立ち上げ。歩留まり改善、労働環境の改善、生産効率の向上を実現しました。価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料: 大豆



## 原材料調達リスク 新商品開発にあたり、高騰する輸入原材料と生産性の低さがリスク

**自社製品開発にあたり、輸入大豆の調達がリスクに**  
株式会社ペリカンでは、大豆粉などの受託加工を行っており、原材料の調達は加工の依頼主が行っていました。自社商品および自社製品原料として大豆粉を開発するにあたり、自分たちで大豆を調達することとなりましたが、新型コロナの感染拡大やウクライナ情勢等の影響により、輸入大豆の価格が高騰。また、輸入大豆は油分が多く粉末にしにくい上、分別流通管理がされたものでも完全に遺伝子組換え大豆の混入を防ぐことは困難でした。

**国産大豆で付加価値向上**  
受託加工業がメインのため、自社での大豆の仕入れは「大豆粉の購入を希望する一部の顧客用」と「大豆粉用途開発のための研究用」のみに限られていました。ところが、近年の世界的な健康志向

の高まりによる大豆粉の需要拡大を受け、大豆粉・プラントベースフードによる新たな市場の創出が可能になると判断。自社製品の開発に着手することにしました。  
国産大豆には、大豆本来の旨みを感じられる、歩留まりが良い、加工適正に優れているなどのメリットがあるため、品質の良い国産大豆を調達することでより価値の高い製品の提供を目指します。



## リスク対策と工夫 国産大豆の安定的な仕入れと生産現場の改善、新たな販路の拡大

輸入大豆は国産大豆に比べて品質のバラつきが大きく、生産される大豆粉の品質にも影響することがありますが、独自の技術により、一定品質の大豆粉の生産に成功しました。国産大豆を原材料とすることで、より高品質で付加価値と商品価格の高い大豆粉の生産に取り組んでいます。国産大豆由来の製品の良さを多くの企業や消費者に知ってもらうため、営業活動にも力を入れています。

わる工場設備を一新。脱皮工程では手作業で行っていた工程を自動化することで、工数削減・夜間稼働を実現し、設備の改善により慢性的な長時間稼働も改善します。自動計量装置や自動倉庫なども導入し、労働環境改善にも取り組みました。

### 複数仕入先の確保

受託加工のお客様より大豆問屋を教えてもらい、国産大豆を取り扱う数社に対して調達・保管を依頼。長期的に安定した仕入れを実現するため、異なるアプローチで国産大豆の調達をしている数社を選定しました。歩留まり改善のためなるべく粒が大きく、高品質な製品提供に必要なタンパク質が多く含まれるものを注文しています。大豆の生産現場に足を運び、サンプルの品質を検査してから採用しました。

### 設備投資

本事業を始める前から、生産する製品の品質・量の目標値を定め、それを満たすように機器の改造を繰り返し実行してきました。そのノウハウを活かし、脱皮工程、挽割工程、脱臭工程、粉碎工程に関

### 新製品の開発とマーケティング強化

国産大豆ならではの香りの良さ、食べたときの甘みを感じられる大豆粉を生産。小麦粉の代替として、製菓、製麺、製パンなどの用途に活用することはもちろん、乳の代替として乳酸飲料、ヨーグルト、チーズなどに加工することも可能なことから、各種メーカーにサンプルを持ち込み、提案営業をしています。さらに、国内外の展示会に出展し、国産大豆粉の認知度の向上、用途の提案も行っています。



## リスク対策の成果 自社製品の開発により国産大豆使用量が増加

### 【国産大豆使用量の増加】

導入前: 国産3トン、輸入59トン →  
導入後: 国産360トン、輸入120トン(令和8年度の予定)  
自社製品の開発に力を入れ、大豆の仕入れ量を増やすとともに、国産大豆の使用比率を75%まで高める予定。

### 【労働環境の改善】

脱皮作業に必要な人員数 導入前: 5名 → 導入後: 3名  
新規設備の導入により自動化された工程を増やし、工場の軒を高くして空気の流れを制御することで、重筋作業や高温環境での作業も減少。新設した工場・設備により、お客様の見学対応も気持ちよく行えるようになりました。

### 【生産効率の向上】

導入前: 歩留まり70% → 導入後: 76%前後  
皮が薄く粒の大きい国産大豆を使うこと、新しい機器を導入したことによって歩留まりの向上を実現。

### 【時間あたりの生産量の変化】

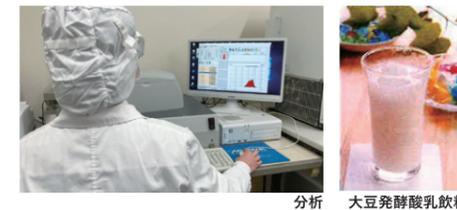
導入前: 350kg/時 → 導入後: 500kg/時  
生産効率の高い設備の導入によって、1時間あたり大豆粉生産量が増加した上、夜間の稼働も可能に。



ソイファイ



## 今後の展望 大豆の活用の幅を広げ、国産大豆の生産量増加に貢献



分析 大豆発酵乳酸飲料

国産大豆由来の大豆粉であることを商品に表示しアピールして付加価値を高め、輸入品との差別化を図ります。麺、パン、菓子、乳製品、代替肉などさまざまな用途で大豆の活用を広げ、市場に普及させることで、国産大豆の需要を高め、国産大豆の生産量増加や生産者の所得向上、ひいては国民の健康寿命の増進に貢献することを狙っています。今回の設備を応用して、さらなる大豆の利用方法も検討中です。

### 成功のポイント

1社からだけでなく、数社からの仕入れルートを確保することで安定的な国産大豆調達を実現した株式会社ペリカン。長年、受託加工に取り組む中で独自の技術を磨き、大豆市場が拡大してきたことを察知したタイミングで、自社製品開発と大規模な設備投資に踏み切りました。従来の設備の課題を把握・改善を繰り返してきたノウハウを活かして、自社製品に必要な要素を網羅した新規設備を導入したからこそ、歩留まり改善・生産量の増加・労働環境の改善・品質と商品単価の高い製品の生産を実現できたといえます。

# 国産大豆を活用した新商品の販売実現へ すりつぶす工程と包装工程への設備投資

## 株式会社 丸守 (静岡県)

静岡県浜松市に本社を構える明治30年創業の豆腐製造業者。昔ながらの製法を守り、風味豊かで美味しい豆腐の生産にこだわっています。

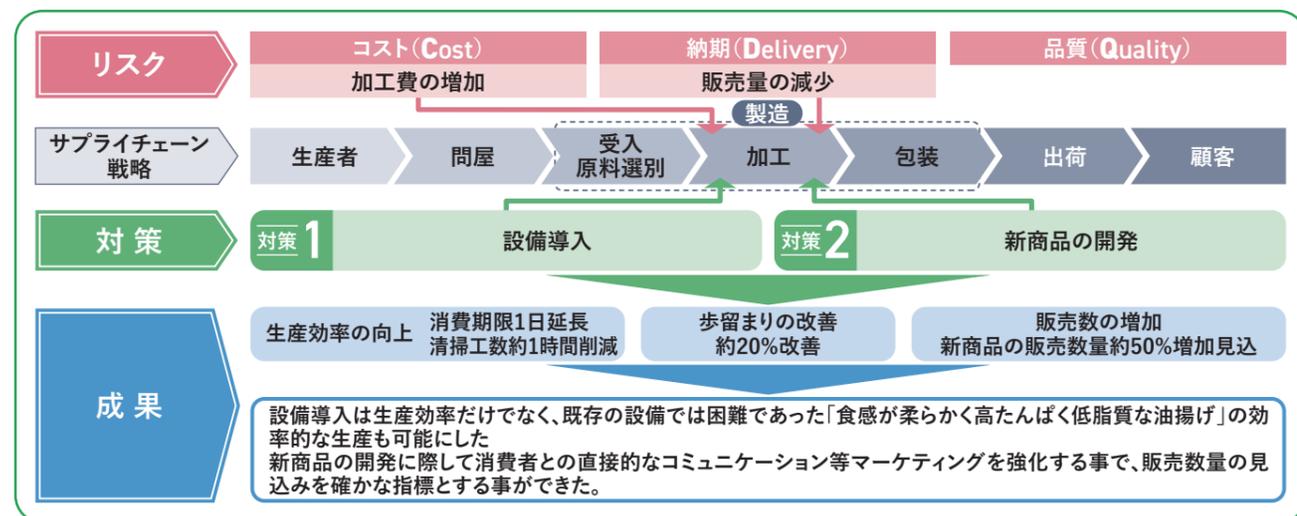
- 事業: 豆腐・油揚げおよび惣菜の製造・卸
- 従業員: 48名
- 主な食材: 豆腐、油揚げ、惣菜など



### プロジェクトの概要

国産大豆を用いた新しい油揚げの開発と、その製造ラインにおける機器の導入・入れ替え。新商品を安定的に生産するためのラインの構築、歩留まりの改善、販売量の増加などを実現しました。

価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料: 大豆



### 原材料調達 リスク

## 仕入れが不安定で値段が高騰中の輸入原材料の利用は高リスク

### 輸入大豆が安定的に調達できず、供給リスクが高まる

全商品のうちの95%以上を輸入大豆で生産していました。ところが、新型コロナウイルスの感染拡大やウクライナ情勢等の影響により、輸入大豆の価格が2倍以上に高騰。契約した輸入大豆が予定通りに届かず、備蓄した大豆を使って生産体制をなんとか維持した時期もありました。

### 現在の生産体制では、市場ニーズに応えられない

製品の卸先である介護・医療施設や近隣の農協から「より食感の柔らかい油揚げ」の製造を依頼されていました。株式会社丸守が本社を構える静岡県浜松市は人口が多く、高齢者の数も増加の一途を辿っています。高齢者が咀嚼・嚥下する力に合った油揚げの開発は、売上高の増加や新しい取引先獲得のきっかけになるものと判断しました。

国産大豆と輸入大豆を配合することで、従来の製品よりも食感が

柔らかく品質の高い油揚げを開発。製造ラインの機器の一部を新しくすることで、安定的に新商品を生産する体制を構築します。



### リスク対策と 工夫

## 新しい機器により廃棄物を削減、新商品の開発を実現

季節や温度、湿度によって大豆の品質が変動する上、どの職人が作業を担当するかによっても製品の品質に影響が出ていましたが、新しい機器の導入により、品質を安定させることに成功。国産大豆と輸入大豆の配合を試行錯誤し、お客様のニーズに応える「より食感の柔らかい油揚げ」の生産ができるようになりました。製品の開発後も、お客様の声を積極的に取り入れることで販路を拡大しています。

### 廃棄物削減

計測器付きのダイヤモンド製のグラインダーを導入したことで、職人の誰が作業をしても同じ品質で大豆を細かくすり潰せるようになり、歩留まりが改善。国産大豆と輸入大豆それぞれの豆摺り機を用意することで、異物混入時のリスクも低減できるようになりました。さらに、生成される豆乳の品質が安定したことによって、油揚げの型崩れのリスクも低減され、産廃処理する量が減少。逆ピロー包装機の導入によって製品が機械に触れずに包装されるようになったため、衛生面が向上し、消費期限の延長に成功しました。

### 新製品の開発

新しいグラインダーによって大豆が細かくすり潰されるようになったこと、国産大豆を混ぜたことにより、ふんわりとした「高タンパク低脂質」の油揚げを生産することに成功。逆ピロー包装機の導入

によって、柔らかい油揚げでも型崩れさせずに包装できるようになりました。国産大豆の使用量を増やすことで、ユーザーからの信頼を獲得。栄養価も高まりました。

### 消費者フィードバックの活用と マーケティング強化

社員が直接お客様のところに商品をお届けし、丁寧にコミュニケーションを取っています。「より食感の柔らかい油揚げ」もその中で出てきた依頼でした。新製品を開発した後も、パッケージのデザインや商品名をお客様と相談し、意見を反映。地域のお客様と一緒に歩み、美味しいものを作って売っていくことにこだわっています。



### リスク対策の 成果

## 歩留まりの改善および販売量の増加を実現

### 【消費期限の延長】

消費期限 導入前: 4日間 → 導入後: 5~6日間  
逆ピロー包装機の導入によって衛生面が向上、製品における菌の発生量も減少し、消費期限の延長に成功。

### 【年間販売数の増加】

導入前: 19,968袋 (1日当たり約54袋) → 導入後: 29,200袋 (1日当たり80袋/予定)  
国産大豆を使用し品質を高めたこと、消費者のニーズに応えた製品を開発したことにより、既存商品より販売数が多くなると予想。

### 【歩留まりの改善】

大豆1,000kg当たりの豆乳生成量 導入前: 13,333L → 導入後: 16,666L  
新しいグラインダーの導入により、歩留まりが約20%改善。大豆使用量を変えずに、生成される豆乳の量を増やすことに成功。

### 【清掃時間の短縮】

毎日の清掃時間: 30~1時間/1名 短縮  
逆ピロー包装機の導入により、機器周辺に油が垂れず、油揚げのカスが落ちなくなり、清掃時間の短縮を実現。



### 今後の展望

## 品質の高いものを提供し続け、人々の健康を支えたい



新製品が好評のため、目標販売量を大きく上回ることも可能だと考えています。それに伴い製品の生産量も増え、国産大豆の使用量も増えていけば、国内の大豆生産農家の所得増加にも寄与できるでしょう。薄利多売ではなく、しっかりといいもの・美味しいものを作り評価してもらい、値段に納得して購入してもらえるよう努力していきます。また、病院や介護施設の高齢者に体に良いものを食べることで長生きをもらい、学校給食を通じて未来を担う子どもたちに健康に過ごしてもらえるよう尽力していきます。

### 成功の ポイント

卸先との密なコミュニケーションによってニーズを把握し、それに応える商品を開発した株式会社丸守。「より食感の柔らかい油揚げを安定的に生産する」という目標を達成するための課題を洗い出し、その解決のために国産大豆を取り入れ、新しい機器を導入することを決めました。国産大豆導入にあたっては、安心・信頼できる業者を直接探しに行き、原材料調達リスクの低減に取り組みました。人との繋がりを大切にしながら、柔軟に変化することを選んだからこそ、歩留まりの改善、販売数の増加、労働環境の改善を実現できたといえます。

# 北海道産大豆「とよまさり」を使用した新製品の開発・販売

## 株式会社やまみ(広島県)

広島県の本社工場、関西工場、富士山麓工場の各生産ラインにおいて豆腐および豆腐関連商品を製造。中国地方を中心に九州から関東までのスーパーマーケット等に商品を出荷しているほか、外食業やコンビニ向けに業務用の豆腐も供給。

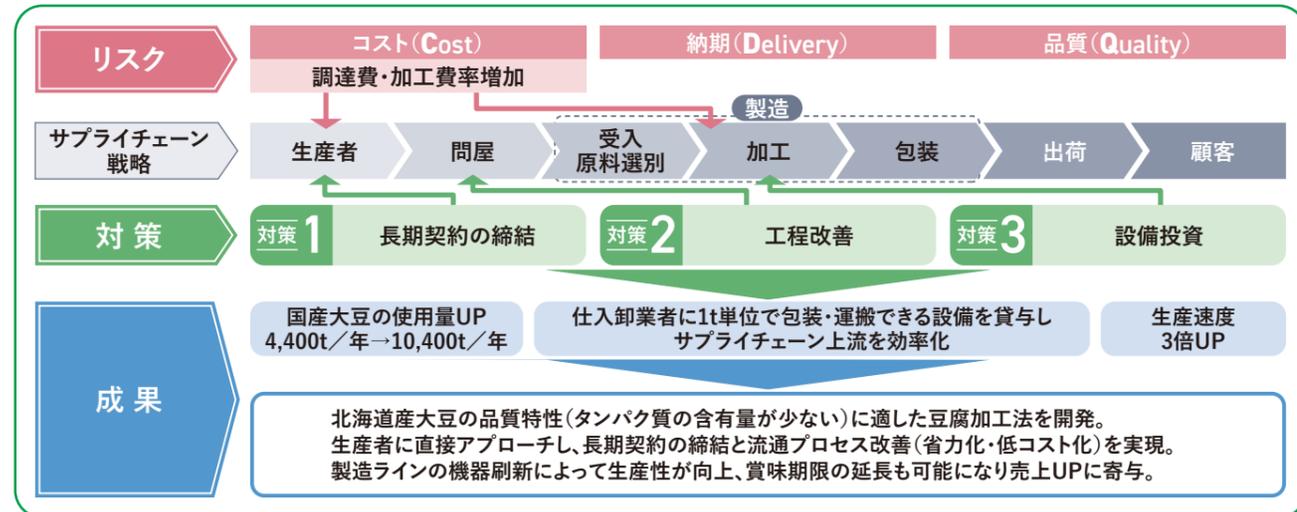
- 事業:豆腐製造業 ●従業員:604名
- 主な食材:豆腐、厚揚げ、油揚げなど



## プロジェクトの概要

輸入大豆の価格高騰や消費者ニーズに対応するため北海道産大豆への転換を計画。タンパク質が少ない北海道産大豆ならではの品質特性に応じた製法を開発するとともに、新たな仕入れルートの開拓や生産コスト・流通コストの削減を推進し、原材料調達の実定化と利益の確保を目指しました。

価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料:大豆



## 原材料調達リスク

## 国産大豆への転換を目指す中、生産と流通の課題に直面

### 輸入大豆の価格が高騰する中、低価格・高品質な豆腐作りが困難に

やまみでは、スタッフ一人当たりの加工数を増やし生産コストを削減することで、高品質かつ低価格な商品供給を実現してきました。しかし、輸入大豆の価格高騰や円安などの影響によって原材料の調達コストが増加。その一方、価格面の優位性を維持するためには商品の大幅な値上げは難しく、製造ラインの生産性を向上させ人件費などの固定費を削減することが収益改善に向けた必須課題となりました。

### 流通プロセスでの作業負荷が国産大豆への転換をためらう一因に

やまみでは、原材料調達リスクへの対策として以前から北海道産大豆の使用を進めてきました。しかし、北海道産大豆はタンパク質が少なく豆腐に加工することが難しい上、30kg包装の大豆を開梱する作業の負荷が非常に重く、利用拡大を阻害する大きな要因となっていました。

やまみでは、「擦り」「焚き」「搾り」の工程を工夫することで北海道産大豆から効率的にタンパク質を抽出する新技術を開発。国産原材料への転換を阻んでいた大きなハードルの一つクリアできたことを機に、北海道産大豆を使った豆腐および豆腐関連商品の量産化を計画しました。



## リスク対策と工夫

## 北海道産大豆の使用量拡大に向けてサプライチェーンを最適化

やまみが従来から使用している国産大豆は、日本最大の大豆生産地・北海道で幅広く栽培されている品種「とよまさり」。今回のプロジェクトにおいても、「品質と量どちらも安定した調達が期待でき、流通プロセスにおいてもスケールメリットを活かした改善を実現しやすい」という考えのもと、この「とよまさり」を量産商品の原材料として選定。調達ルートの開拓から、物流プロセスの改善(低コスト化・省人化・労働負荷の軽減)、製造ラインの生産性向上までサプライチェーンの最適化に取り組みました。

### 長期契約の締結

大手商社を通じて北海道の集荷業者や卸売業者へアプローチ。固定価格を前提とした契約栽培や播種前入札など複数の契約形態を組み合わせつつ、安定調達と将来的な増産に向けた道筋を整えました。また、調達ルートの開拓に際しては、現地での各種作業の視察も実施。ボトルネックとなっている部分を把握した上で流通工程の効率化などを提案しました。

### 工程改善

仕入れ先の卸売業者に1t単位で包装できる1次加工装置(フレコンス

ケール)およびフレコン搬送用のフォークリフトを貸与。大豆の等級による選別をせず、全量を1tのフレコンで包装・運搬できる体制を整えることで、農家や商社の物流コストや手間を低減するとともに自社における開梱作業の省力化・低コスト化も実現しました。

### 設備投資

小さな工程改善だけでは十分な改善効果が得られないと判断し、本社工場の油揚げ製造ラインの大幅な能力アップを計画。機器・設備のリプレイスに加えて一部の工程には産業ロボットも導入し、従来の3倍の速度で生産できる体制を構築しました。

### 保存期限の向上

新たな機器・設備によって自動化が進んだ(人の介入度が減った)ことで菌の増加が抑制され賞味期限が延長。小売事業者にとって、より扱いやすい商品の供給が可能になりました。また、自動化によって人員の稼働時間が削減されたことで、従業員の働き方改革といった面でもプラスの効果を得られました。

## リスク対策の成果

## 新たなバリューチェーン構築により、売上・利益率が向上

### 【北海道産大豆への転換(豆腐、厚揚げ、揚げ)】

国産原材料の使用量 実施前:4,400t/年→実施後:10,400t/年(目標)  
 国産原材料の使用率 実施前:15%→実施後:30%(目標)  
 2024年度の自社全体での北海道産大豆取扱量は52.9%を想定しており、2025年度以降も同様の水準を維持していく見込み。

### 【北海道産大豆商品の取引額増加】

2023年度:18億円→2025年度:50億円(想定)

国産大豆という付加価値や賞味期限延長など新たなバリューチェーンを構築したことで、北海道産大豆を使用した商品の売上は178%増加する見込み。

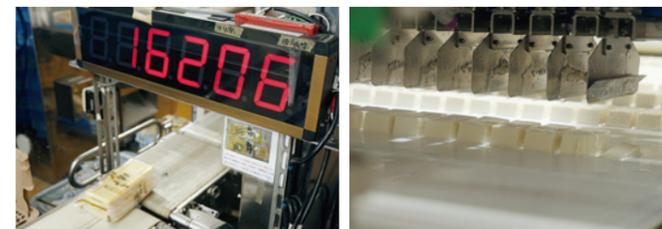
### 【粗利率の改善】

実施前:25.7%→実施後:26.2%(想定)  
 生産能力が向上し、より効率的な製造が可能になったことで生産コストが低減。原材料コストが上昇する中でも利益を確保することが可能に。



## 今後の展望

## 油揚げ以外の生産ラインでも自動化と原材料の国産化を推進



北海道産大豆を使用した商品は輸入大豆を使った商品よりも単価が数十円高いにもかかわらず売れ行きが好調であり、やまみでは今後も引き続き国産大豆の使用量を増やしていく予定です。今回のプロジェクトで得られた経験やノウハウを水平展開し、未だ自動化が進んでいない工程の生産性を向上させるとともに、より安価な価格帯の商品開発も構想中。それと同時に、国産大豆のさらなる取扱量拡大に向けて北海道以外の大産地へのアプローチも進めたいとしています。

## 成功のポイント

原材料を海外産から国産へと切り替える際には、含有成分など品質的な違いへの対策が必要になる場合があります。やまみでは、豆腐の製造が難しい北海道産大豆の加工法を独自に開発したことが、国産大豆の使用量拡大を目指す上で非常に大きな一歩となりました。また量産化への道のりにおいても、従来の流通形態や生産体制に縛られることなく一つひとつの工程を見直しながら解決策を模索。その結果、サプライチェーンを構成するステークホルダー全員に経済的メリットをもたらす仕組みを構築し、北海道産大豆を使った商品を継続的かつ安定的に製造・販売できる体制を実現しました。

# 国産養殖銀鮭の新商品開発と 自社製造のための加工用機械導入

## 株式会社コノミヤ (大阪府)

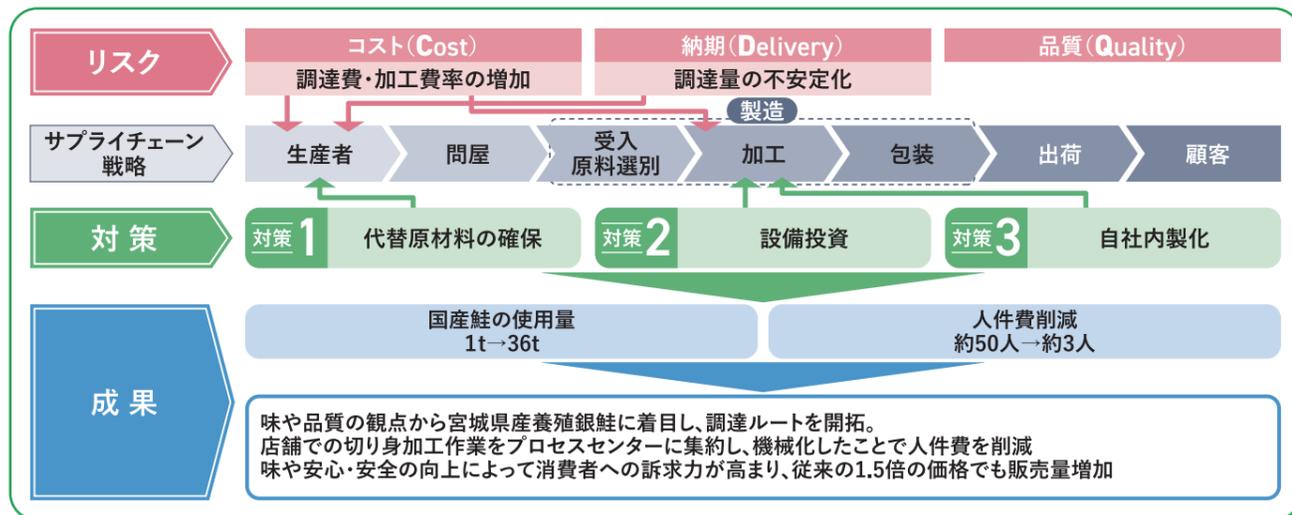
「新しい、うまい、安い」を基本理念として近畿および東海地方で91店舗のスーパーマーケットを運営。食品をはじめ衣料品や日用品などを約500万世帯に提供。

- 事業: 食品スーパーマーケットの経営、各種食料品の加工・販売
- 従業員: 6,000名
- 主な食材: 魚、精肉、青果、惣菜、衣料品、日用品など



### プロジェクトの概要

チリ産サーモンの調達リスクに対抗するため、宮城県産養殖銀鮭への全量転換と切り身加工用の機器導入を実施。「付加価値と品質の向上による売上アップ」と「工程の効率化による製造コスト圧縮」の両側面から収益性改善を目指しました。  
価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料: サケ



### 原材料調達 リスク

## 国際情勢の変化を受け、チリ産サーモンの調達リスクが顕在化

### 仕入れ価格の上昇に加えて、 供給不安定化のリスクも懸念される状況

スーパーの定番食材である鮭。コノミヤでは、価格競争力の観点からチリ産サーモンを年間50~100tほど仕入れ、切り身などに加工して販売してきました。しかし、ウクライナ紛争の影響によってチリ産サーモンの価格が上昇した上、円安によって運送費等も増加。また、近年は新興国の需要拡大に起因する乱獲や異常気象による供給の不安定化というリスクも懸念される状況となっています。

### 収益性改善のためには製造コストの圧縮が必須

大衆魚として人気が高い鮭は大幅な値上げが難しいため、コノミヤでは切り身の厚さを減らすことで収益を維持しようとしてきました。しかし、身を薄くし過ぎると売り場での見栄えが悪くなり、品質劣化が早くなるという問題も発生するため、この対策にも限界がありました。

コノミヤでは、調達コストの増加によってチリ産サーモンの価格優位性が減少したことをきっかけに品質面で優れた国産鮭への転換を計画。切り身の加工に要する時間を1枚当たり2~2.5分ほど削減できれば人件費抑制効果によって収益の確保が可能であると判断し、切り身加工用の機器導入も推進しました。



### リスク対策と 工夫

## 宮城県産養殖銀鮭への全量転換に向けてサプライチェーンを再整備

原材料の国産化を進めるにあたって、コノミヤでは宮城県産の養殖銀鮭「銀乃すけ」に着目しました。「銀乃すけ」は個体管理が徹底されており、複数のグレードが混在しているチリ産サーモンよりも品質のブレが少なく、トレーサビリティなど安全面も担保されています。コノミヤでは、この「銀乃すけ」を使用した新商品「ふり塩国産養殖銀鮭」を開発・量産することで競合店との差別化および売上・利益の向上を目指しました。

### 代替原材料の確保

仲卸業者を通じて「銀乃すけ」の調達ルートを開拓。身の色が赤く脂の乗りが良い「銀乃すけ」は、社内の食味テストで高評価を得たほか、売場に並べても2日程度であれば鮮度の劣化も見られず、テスト販売(約1t)での評判も上々だったことからコノミヤ全店舗での販売に踏み切りました。

### 設備投資

フィーレ(三枚におろした身)をスライスする機器を導入し、従来は店舗で行っていた切り身加工を2か所のプロセスセンターに集約。機器の選定に際しては、品質安定化の観点から「カットの角度や重量を柔軟に調整できること」「仕上がりのブレが少ないこと」などを重視。また、機械による加工の経験がなかったため、操作や設定の簡便性も重要なポイントとなりました。

### 自社内製

機器の本格運用を前に、プロセスセンターで加工した商品を各店舗に送って仕上がりをチェック。現場の声をもとにスライサーの角度や厚みを調整することで品質の向上・安定化を追求しました。またプロセスセンターでの一括加工は、各店舗での作業負荷軽減に繋がり、お客様サービスや社員教育に費やす時間が増えるという効果も生み出しました。



### リスク対策の 成果

## 味や安心・安全感の向上により、約1.5倍の価格でも販売量増加

### 【宮城県産養殖銀鮭の使用量増加】

導入前: 1t → 導入後: 36t  
2023年度に1tのテスト販売を行った後、2024年度から宮城県産養殖銀鮭の販売を本格化し、1日平均で500パック(200g入り)以上販売。

### 【売上増加】

導入前: 30万円/月(テスト販売) → 導入後: 450万円/月  
付加価値の高い国産養殖銀鮭に切り替えたことで商品単価UPと販売数量UPを実現。今後も継続的な需要拡大を進める予定。

### 【チリ産サーモンの使用量削減】

導入前: 49t → 導入後: 0t  
チリ産サーモンから国産養殖銀鮭への100%転換を達成。引き続き国産養殖銀鮭の取扱量拡大を推進する予定。

### 【切り身加工の作業効率化】

導入前: 約50人 → 導入後: 3人  
スライサー導入とプロセスセンターでの一括加工によって人件費を圧縮。非熟練スタッフでも安定した品質の商品製造が可能に。



### 今後の展望

## 未利用部位の有効活用や他の魚種への水平展開を計画



宮城県産養殖銀鮭を使用した「ふり塩国産養殖銀鮭」の販売は非常に好調。この結果を受けてコノミヤでは、さらに調達量を増やすとともに、刺身としての提供や頭や尾に近い部位を惣菜や弁当に用いるといった展開も計画しています。また、鮭以外の魚種でも同様の取り組みを進める構想もあり、まずは国産の天然ブリをターゲットに原材料の国産化と加工作業の集約化・効率化を進めています。

### 成功の ポイント

鮭の切り身は食卓の定番食材であり、消費者マインドを考えると価格転嫁が難しい商品と言えます。コノミヤでは、チリ産サーモンの代替原材料を模索する中で、調達価格だけでなく、売り場での見栄えや鮮度低下のスピードなど品質面での付加価値も重視。さらにプロセスセンターを導入する機器の選定や加工法の工夫、店舗への出荷体制構築といった面でも品質向上を追求。その結果、安さではなく品質(味や鮮度、安心・安全など)でお客様に選ばれる商品の開発に成功し、単価アップや販売量の増加に繋がりました。

# 高品質の国産かぼちゃの安定調達の実現 生産者目線に立ち栽培へのモチベーションUPを図る

## エム・ヴィ・エム商事株式会社(兵庫県)

青果物専門商社として産地開発や商品開発などの事業を展開。自社ならではのオンリーワン商品を北海道から沖縄まで全国の量販店や外食メーカーに供給。

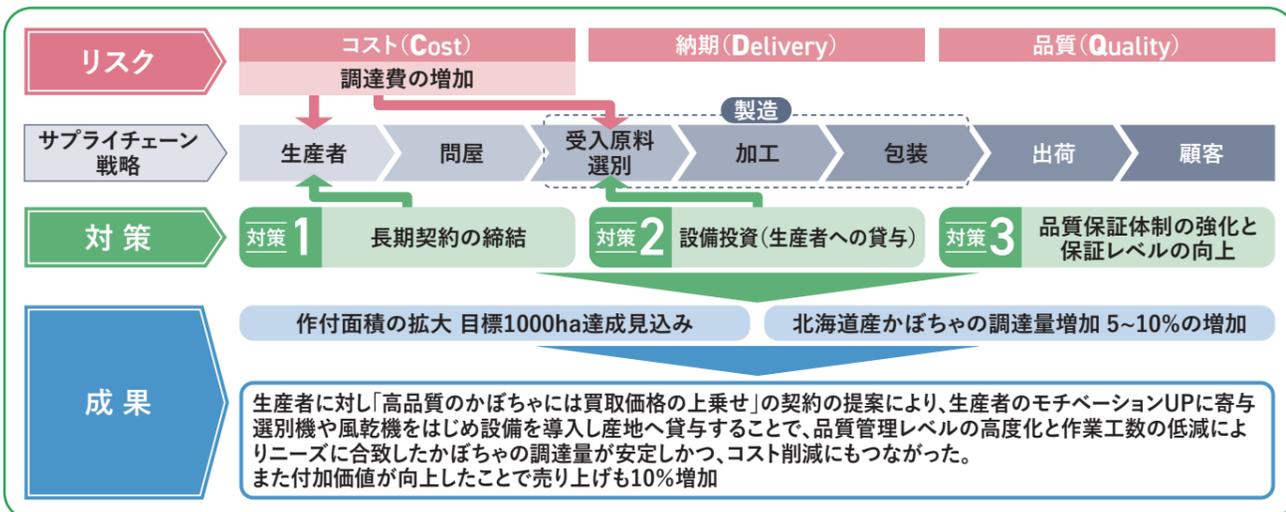
●事業:国産青果物および輸入青果物の商品開発・マーケティング・加工・販売 ●従業員:133名

●主な商材:アメリカンチェリー、ベビーリーフ、アップルスイーツ、ブロッコリー、ブルーベリー、かぼちゃなど



## プロジェクトの概要

北海道産かぼちゃの調達量増加に向けて生産者への支援を計画。種や苗の無償提供や、コンテナ、風乾機、糖度センサー付撰果ラインの無償貸与を実施し、自社商品に適した作物の栽培・供給の促進に取り組みました  
価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料:かぼちゃ



## 原材料調達 リスク

## 輸入かぼちゃの調達費増加と伸び悩む国産かぼちゃの生産量

### 輸入かぼちゃの調達リスクが顕在化する一方、 国産化の道筋にも課題が浮上

国際情勢の変化によって輸入かぼちゃの価格が上昇したほか、輸入量も減少傾向にあり、安定した調達が難しい状況に。その一方で、味へのこだわりや安全志向の高まりから北海道産かぼちゃの需要は上昇。エム・ヴィ・エム商事では、こういった状況に対応すべく原材料の国産化を計画を進めていましたが、北海道産かぼちゃの出荷量が減少しており、ニーズを満たすだけの量を調達できない状態が続いていました。

### 量だけでなく品質の面でも、 十分な原材料の調達が困難に

北海道でのかぼちゃの作付面積が減少していることに加え、栽培から収穫、出荷までの各プロセスにおける諸問題によって食味の低下などの品質不良も発生。クオリティの面でもニーズに見合った

原材料の調達が困難な状況に直面しており、サプライチェーンの強化が急務の課題となっていました。

輸入原材料への依存には、常に価格や調達量などの面でリスクが伴います。一方、国産原材料であれば比較的安定した調達が可能であり、「国産」という付加価値による販売力強化も期待できます。エム・ヴィ・エム商事では、こういった見通しのもとで国産化には十分なメリットがあると判断。北海道の生産者との連携強化によって栽培拡大および安定調達を目指しました。



## リスク対策と 工夫

## 生産者の課題解決をサポートし、増産に向けた道筋を整備

エム・ヴィ・エム商事では、当初、買い取り価格の話を中心に生産者と交渉を進めていましたが、話し合いを重ねる中で、生産者がかぼちゃの栽培をためらう背景には「高齢化」や「収穫時の作業負担」などの課題があると気づきました。そこで同社では、生産・収穫・出荷の各プロセスにおいて、いかに生産者の負担を軽減するか?という観点も計画に追加。みずから積極的に産地にコミットし、サプライチェーンの改善および調達量の拡大に取り組みました。



### 長期契約の締結

エム・ヴィ・エム商事では、甘味が強く食味の優れたかぼちゃを選別し、「ほめられかぼちゃ」として販売しています。この商品の供給量を増やすため、生産者に対して「高精度・低水分のかぼちゃについては買取価格に上乗せする」という契約を提案。「美味しいかぼちゃを作りたい」というモチベーションの向上と調達量の増大を目指しました。また、加工に適した品種の種子や苗の費用を一部負担することで新規参入や栽培拡大のサポートも行いました。

### 供給元教育

生産者との交渉に際して、バイヤーや消費者の声を直接届けるといった工夫を実施。さらに、パッケージに生産者を載せる、売場に生産者を招くといった取り組みも行うことで、市場のニーズを実感してもらうとともに自社に対する信用も育んでいきました。

### 設備投資による品質面の強化

以前は、設備が充分でなく収穫したかぼちゃが腐敗するといった事態が発生していたほか、糖度や大きさ等を抜き取り検査で確認していたため品質にバラつきなどが生じていました。そこで、品質のバラつき防止と検査工数低減のために風乾機(24機)と糖度センサー付撰果ライン一式を購入して産地に貸与。加工ニーズに合致したかぼちゃを安定的に調達する仕組みを整えました。また、以前はリースしていたメッシュコンテナを自費で購入し、産地へ無償で貸与することで、引き受け量拡大に向けた体制整備やコスト削減を行いました。

### 工程改善

グループ会社による収穫支援などを通じて生産現場と緊密に連携。栽培や収穫の状況に合わせて導入設備を計画的に活用する仕組みを整え、作業の効率化やロス削減を目指しました。

## リスク対策の 成果

## 北海道産かぼちゃの調達量増加に比例して売上もアップ

### 【北海道産かぼちゃの作付面積拡大】

令和7年度(目標):約900ha  
産地に対する積極的なアプローチの結果、北海道におけるかぼちゃの作付面積は着実に拡大。直近の目標である1,000haも十分に達成可能な状況に。

### 【売上の増加】

年間売上:約10%増加  
「ほめられかぼちゃ」への需要増加と調達量の増加がマッチしたことで売上が着実に増加。今後の調達量の増加によって、さらなる売上増も期待できると予測。

### 【北海道産かぼちゃの調達量増加】

令和6年度(目標):3,757t  
継続的な取り組みによって年間の調達量が5~10%増加。「ほめられかぼちゃ」の基準に達しない規格外品もペーストなどに加工して有効活用することでフードロスも抑制。



## 今後の展望

## 国内での産地開拓と並行して輸出の拡大も構想



市場ニーズは着実に高まっており、工場のキャパシティにも余力があるため、今後も引き続き高品質で付加価値の高いかぼちゃの調達量増加に取り組む予定。現在は北海道産からの調達ですが、これまでの経験をもとに他の地域へも支援を拡大することで、国産かぼちゃの生産量および調達量の拡大を目指していきます。また、将来的には海外市場への進出も構想中。香港やシンガポールといった国々では「北海道ブランド」の浸透が進んでおり、今後は、すでに増加傾向にある生鮮かぼちゃに加えて冷凍品や加工品の輸出も推進したいとしています。

## 成功の ポイント

農産物の調達先を海外から国内へと切り替える際には、栽培量が1つ大きなハードルとなります。しかし、農業人口が減少している現在、特定の農産物の栽培量を増やすことは簡単ではありません。エム・ヴィ・エム商事では、生産者の視点に立ち、かぼちゃの栽培量拡大や新規参入の障壁となっている構造的な問題点を洗い出し、そこに手を打つことで増産を促しました。生産者が十分な収益を確保できる価格を提示することはもちろん、人手不足を軽減するための省力化、将来的な不安を減らすための継続的な取引なども推進。そのようにして新規参入や事業承継など次々に繋がる道筋を整えたことも、原材料の安定的な確保を実現する上では非常に重要なポイントだといえます。

# 使われなかった魚の活用 時代のニーズに合わせた商品の高付価値の実現

## 株式会社 山安 (神奈川県)

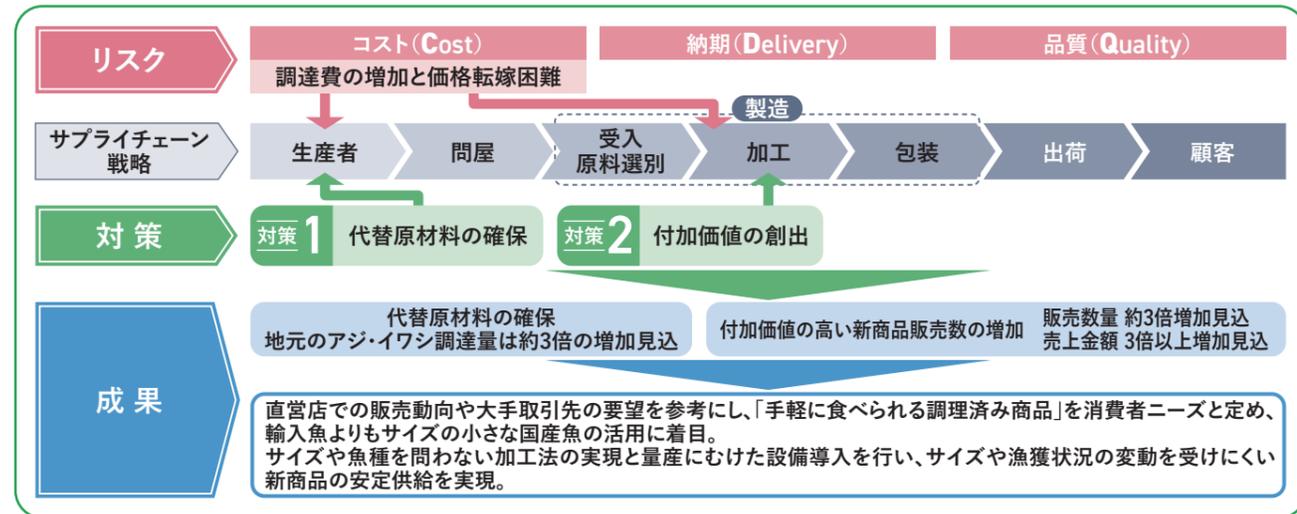
創業から約160年。神奈川県小田原を拠点に、全国トップクラスの生産量を誇る干物メーカー。伝統製法で作られる干物や海産物加工食品を、直営10店舗をはじめ全国の大手量販店(COOP:生協等)で販売。

- 事業:塩干魚等の製造・販売 ●従業員:370名
- 主な食材:干物、煮つけ、塩辛など



### プロジェクトの概要

干物には向かない小型の国産アジなどを有効活用するために新商品の「甘酢漬け」を開発し、量産に向けた設備導入や販売拡大のためのパッケージ開発を実施しました。価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料:アジ、イワシ等



### 原材料調達 リスク

## 調達費の増加への対策と、規格外原材料を用いた付加価値の創出が課題

### 輸入魚の仕入れ価格が高騰、 干物用アジは約1.5倍に上昇

山安では、大量仕入れによるスケールメリットを活かすことで比較的リーズナブルな価格帯で商品を提供してきました。しかし、欧州産や韓国産など輸入魚の価格が高騰し、干物の主原材料であるアジの仕入れ価格が約1.5倍に上昇するといった事態も発生。それに加え、人件費やエネルギー費も増加しており、収益性の低下が顕著となっています。

### 国産魚への転換には、サイズのバラつきや 変動する漁獲状況への対応が必要

輸入魚の高騰を受けて価格転嫁の交渉も進めましたが、大幅な値上げは消費者の買い控えに繋がる懸念もあるため慎重な対応が必要となりました。そこで山安では、国産魚の相場が下がる時期に大量に仕入れることで調達リスクの分散を計画。しかし、国産魚は

海外魚よりもサイズが小さい傾向があり、主要商品である干物には不向きなものが多いため、干物に代わる新たな商品の開発が必要となりました。

山安では、直営店での販売動向やお客様の声、大手取引先の要望などを参考にしながら、未利用魚を含む小さなサイズの国産魚の使い道を模索。その結果、「手軽に食べられる調理済み商品」というニーズに着目し、国産魚を使った新商品の開発をスタートさせました。



### リスク対策と 工夫

## 干物に代わる新商品を開発し、量産化設備を整備

山安では、国産魚を使った新商品開発に向けて地元を中心に仕入れ体制を整備しました。しかし国産魚には、サイズのバラつきに加え、漁獲状況の変動によって原材料を安定的に確保できないという問題もあります。そのような課題を解決するため、同社ではアジ、イワシ、金目鯛、サバ、カマスといった複数の魚種でもほぼ同じ加工法で製造できるシリーズ商品を考案し、量産設備を整備。これにより、漁獲状況の変動に左右されにくく、小型の未利用魚も無駄なく活用でき、年間を通じて安定的に商品を出荷できる体制づくりを目指しました。



### 様々な魚種やサイズに対応可能な新商品開発

新商品開発では、消費者の嗜好や国産魚ならではの諸課題への対

応に加え、製造コストの抑制も重要なポイントになります。そこで山安では、煮つけなどの加工食品用に使っている設備を有効活用できるメニューとしてアジやイワシの「甘酢漬け」を開発。「おいしくて、調理に手間がかからず、お手頃価格で」という商品設計により、売上と収益の安定確保を目指しました。

### 設備投資

食品加工設備などの展示会で得た情報を基に設備メーカーと折衝し、導入機器の選定やライン構築を実施。甘酢漬けの量産に必要なスチーマー、バッテリーリングマシン、フライヤー、真空冷却機といった設備を本社工場に導入しました。

### マーケティング強化

国産魚の使用を強く訴求するパッケージを社内で開発。さらに、直営店舗での積極的な販売やSNSを通じた商品の活用メリット(電子レンジですぐに調理できて、骨を気にせず食べられる等)の発信といった活動も推進することで新商品の浸透と販売拡大に取り組みました。

### リスク対策の 成果

#### 【新商品における国産魚の使用量】

国産アジ 令和6年度:30t⇒令和7年度:100t(目標)  
国産イワシ 令和6年度:5t(目標)⇒令和7年度:15t(目標)  
地元の小田原や相模湾・駿河湾といった近海を中心に原材料を仕入れることで、調達の安定化に加え地産地消の促進にも貢献。

#### 【新商品の販売数】

あじ甘酢漬け  
令和6年度:8万1,000パック⇒令和7年度:27万パック(目標)  
いわし甘酢漬け  
令和6年度:1万3,500パック⇒令和7年度:14万500パック  
さらなる販売拡大を目指し、令和7年度からはカマスや金目鯛、サバを使った甘酢漬けも市場投入する予定。

#### 【新商品の売上】

あじ甘酢漬け  
令和6年度:2,187万円/年⇒令和7年度:7,290万円(目標)

いわし甘酢漬け

令和6年度:364万5,000円/年⇒令和7年度:1,093万5,000円(目標)  
今後は生産の効率化や量販店での販売増加に取り組むことで、売上と利益率のさらなる向上に取り組む予定。

#### 【直営店での販売状況】

電子レンジ等で加熱するだけで夕飯やお弁当に手軽に使えるというメリットがお客様に好評で直営店での販売が順調に推移。



### 今後の展望

## 「甘酢漬け」のラインナップ拡大と販売促進を本格化



旬を迎える令和7年春から、カマスや金目鯛、サバを使った甘酢漬けの製造を本格化させるとともに量販店等での販売促進にも注力することで、甘酢漬けシリーズ全体の認知拡大、販売拡大を進める予定。甘酢漬けシリーズは、その手軽さから新規のお客様が初めて手に取ることも多く、それをきっかけに本業である干物などへの購入にも繋げていきたいと考えています。また将来的には、魚の骨を気にせず食べられるというメリットを活かし、海外への商品輸出も検討していきたいとしています。

### 成功の ポイント

輸入原材料の高騰に加え、エネルギーコストや流通コスト、人件費の上昇など、現在は様々なリスクが複合的している状況です。そのような状況下において、山安では原材料コスト削減や価格転嫁に取り組みつつも、付加価値の高い商品を開発し、積極的に売上アップを狙うことでピンチをチャンスに変える道を切り拓きました。また、新商品開発に関しては、直営店舗においてお客様の要望や嗜好をダイレクトに吸収できたことが「調理が簡単で食べやすい」という付加価値を生み出すきっかけとなりました。本事業は、規格外原材料を有効活用したいという作り手のニーズと消費者の嗜好やニーズを新商品開発によってマッチさせた好例といえるでしょう。

# 国産かつお節で消費者のニーズに応えた「だしパック」の増産

## かね七株式会社(富山県)

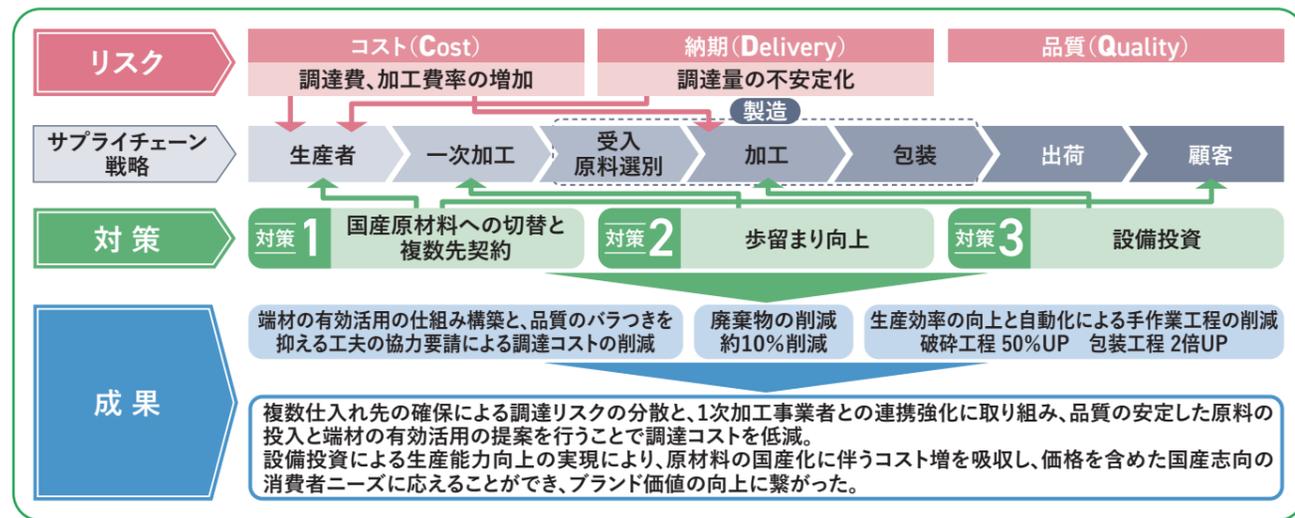
富山県で140年の歴史を有する水産物加工・販売業者。江戸時代に煮干の問屋から始まり、煮干やかつお節、だしパックのほか富山名産であるほたるいかの珍味などを加工して販売。一般的なスーパーでの小売りを中心に、業務用として給食や外食産業への販売も強化しています。さらに、食品メーカー向けに使いやすいように加工した商材の提供や、ハラルやヴィーガン認証を取得し、アジア圏を中心に輸出も行っています。

- 事業: 海産物の加工および販売
- 従業員: 125名
- 主な商材: 煮干、だしパック、昆布巻、風味調味料、ほたるいか珍味など



## プロジェクトの概要

「だしパック」の原材料であるかつお節の相場は、値上がりが続ぎ、割安だった輸入原材料も国産原材料と変わらない価格となっています。そのため、輸入原材料の価格にメリットがなくなったことや、消費者の要望によって国産原材料へ一本化する方針を決めました。国内加工産地との連携を強化し、価値ある商品にリニューアルするため、増産体制を構築できる生産ラインの導入を行いました。価格高騰の影響を受けていることが証明されている輸入原材料: かつお節



## 原材料調達リスク

### 輸入原材料の高騰によるコスト増と調達量の不安定化がリスク

#### 原材料の安定確保と価格高騰への対策が急務

不漁や刺身需要などの増加により、供給が減ったことで原材料価格が高騰したほか、国際相場に連動しているため為替の影響を受け輸入原材料の価格が国産原材料の価格と変わらないほど高騰しました。これまで省人化や機械導入などの対策を行ってきましたが、調達リスクに対する抜本的な解決には繋がっていません。また、コロナウイルスの影響で輸入が滞った時期もあったことから、国産原材料へのシフトを決断。

#### 消費者からの国産原材料への要望が強い

消費者の国産原材料への要望は高く、国内のみならず海外でも「メイド・イン・ジャパン」が求められています。また、国内のかつお節加工市場の維持拡大のためにも、全量国産かつお節を使用することで、貢献したいと考えています。

かね七では、輸入原材料の価格が国産と同等の価格帯になったことなどを背景に、原材料の国産化こそが消費者のニーズに応えたブランド価値のある商品になると判断しました。ロスを減らすために破碎ラインの能力アップと包装ラインの自動化による効率化で、廃棄物を削減しながら無駄なコストを削減し、国産原材料に切り替えたコスト増を補填することを目指します。



## リスク対策と工夫

### 原材料のかつお節の国産化と国内かつお節加工業者との連携

かつお節の原材料であるカツオは、時期や漁獲場所によってサイズが大きく異なります。この原材料の特性は、加工や生産工程に影響を与えるため、リスクとなっている部分でした。しかし、かね七では、そのリスクを回避するために、かつお節加工業者と連携して対策を行っています。水揚げ情報や魚のサイズ・品質を事前に共有し、加工に適した原材料を選定し、適切な時期に必要な量の仕入れができるように調整しました。

#### 複数の仕入れ先の確保と連携

かつお節の主な加工産地である枕崎(鹿児島県)や焼津(静岡県)の複数業者との取引を行い、供給リスクを分散。過去の取引先にも再度声をかけ、取引関係を復活させる動きも進めています。かね七が求める粉碎しやすい原材料を作れるよう、加工業者に加工方法を工夫してもらうように依頼しました。さらに、加工業者で発生する副産物を有効利用する仕組みを構築し、加工業者の廃棄コストを削減しつつ、原材料調達コストを抑えることに成功。

#### 設備投資

かね七では、新しい粉碎ラインとだしパック包装ラインの導入により、生産効率を向上させ、無駄な削減する取り組みを進めています。粉碎ラインでは、生産量を増加させることに成功し、原材料の違いによる処理速度のパラつきを抑え、均一に粉碎できるようになりました。包装ラインでは、手作業での移し替えを自動化し、人員を抑えながら効率的な生産が可能になりました。1ラインから2ラインへ増設し、需要増加に対応しています。さらに設備導入の際、掃除しやすいシンプルな作りこだわったことにより清掃時間も短縮され稼働時間も増加しています。

#### 廃棄物削減

粉碎ラインでは、すべての粉碎処理を配管内(インライン)で完結することで、粉の飛散を防止し、無駄な廃棄物を削減。これにより、歩留まりは90%から98~99%に向上しました。包装ラインでは、より正確に計量・封入が可能になったことで製品ごとの重量や品質のパラつきを抑えられます。これにより、包装不良や内容量の誤差による製品クレームなどの廃棄も削減できました。

## リスク対策の成果

### 人工を削減しながら効率的な生産を実現し、増産体制の構築に成功

#### 【設備更新による増産】

粉碎ライン 対策前:100kg/時→対策後:150kg/時  
包装ライン 対策前:600個/時→対策後:1,200個/時  
粉碎ラインでは、原材料の品質の不安定さによって発生していた処理速度のパラつきを抑えて、均一に粉碎できるようになり加工能力がアップ。包装ラインでは、手作業だった部分を自動化し、人員を抑えながら効率的な生産が可能になりました。



#### 【廃棄物の削減】

対策前:歩留まり約90%→対策後:98~99%  
粉碎設備の導入により、粉碎時の飛散や付着による損失、不均一な原材料サイズによるロスなどを改善し、歩留まり向上に貢献。

#### 【生産効率の改善】

対策前:清掃時間2時間/日→対策後:1時間/日  
インライン処理を行うことで、清掃しやすい設計となり日々の清掃時間を短縮。短縮できた時間によって稼働時間を増加させることができました。



## 今後の展望

### 和食文化の海外展開と、国産原材料市場の維持拡大への貢献



健康志向の高まりや、本格的なだしを手軽に取り入れたいニーズなどから、今後もだしパックの需要は高まっていくと予想されます。さらに、海外での和食人気によりだし文化が浸透しています。海外でも「メイド・イン・ジャパン」の品質を評価する声が増え、国産のだしパックが求められているため、国産だしパックの海外展開を進めていく予定です。カツオの副産物の有効活用によって廃棄物をなるべく減らす活動や、加工業者との連携による安定供給体制の確立を今後も継続していきます。さらに、産地との連携によって、持続可能な漁業と加工体制を目指していきます。

## 成功のポイント

かね七の食品原材料調達リスク軽減対策のカギは、だしパックの国産原材料化と設備導入による生産効率向上、加工業者との連携強化にあります。国産原材料へのシフトによって、品質の安定化と消費者の信頼を獲得し、ブランド価値を高めことにより国内外の販路拡大へと繋がりました。また、設備導入による生産効率の向上に注力したことで、原材料高騰や増加する需要に対応できる体制も整えました。さらに、加工業者との連携強化を進め、安定した原材料供給を実現しています。既存の取引先だけでなく過去に取引のあった業者とも再び協力し、供給リスクを分散。かつお節の副産物の有効活用によって、廃棄ロスの削減と環境への配慮も両立させました。





---

食品原材料調達リスク軽減対策事業 事務局  
JMAC 日本能率協会コンサルティング

〒105-0011 東京都港区芝公園三丁目1番22号 日本能率協会ビル7階  
農林水産省「令和5年度補正予算 食品原材料調達リスク軽減対策事業」の実施・運営主体です。

---