

自社ブランド「ゆら鯛」を活用した加工品による高付加価値化戦略!

＝ 立地条件の良さと独自手法で養殖した高品質マダイでの「鯛の塩釜焼き」の製造販売 ＝

経営革新事例

支援機関: 愛媛県商工会連合会

支援内容: 経営力の向上支援

支援区分: 地域資源活用

地域資源活用事例

農工商連携事例

見えない資産活用事例

宝水産 有限会社

Information

【企業概要】

社名: 宝水産有限会社
代表者: 代表取締役 織田 直
業種: その他の水産食料品製造業
所在地: 南宇和郡愛南町家串1121
資本金: 5,000,000円
設立: 平成13年9月
従業員: 12人



当社の養殖いかだ

◆ 当社設立の背景、動機

当社は、リアス式海岸で波静かな内海が広がる由良半島という恵まれた自然環境を背景に、昭和45年、個人企業としてハマチ養殖を開始した。その後、タイ、シマアジと魚種を増やし、松山中央卸売市場等の水産市場をメイン顧客とし順調に養殖活魚での売上げを伸ばしていった。その間、漁価も高値安定し高い収益性を維持してきたが、経済の低迷、消費者の魚離れ、産地間の価格競争等を背景に収益性は悪化をたどっていった。こうした中、平成13年9月には宝水産有限会社として法人化し、単なる活魚販売では事業継続は困難になるとの判断で、事業の高付加価値化として鯛フィーレ等の水産加工販売に着手した。いわゆる1.5～

2次加工への取り組みで、結果として会社全体の収益性は改善された。

一方、水産加工業として事業が順調に推移するなか、身質の良さを評価頂いた活魚・鯛フィーレ等の加工品の販売先から、「鯛の塩釜焼き」を開発してはとの提案を受け、平成13年に更なる高付加価値化商品として、その試作品づくりに取り掛かった。しかし、輸送にも耐えられる形状にするため、しばらくは試行錯誤が続いた。ようやく平成14年卵白と塩を混ぜ合わせた生地との調合、その生地を詰める塩釜用の「型」の開発、オープンでの焼き温度・時間などの課題を解決し、本格的な事業化に取り組むことになった。

◆ 事業概要

まずは贈答品、祝い席・ホームパーティ等での一品料理としての需要を狙い、通販業者の協力のもと、テストマーケティングを実施した。そこからの消費者の声を収集し、「大」「中」「小」のサイズや、パッケージングを改善し、商品としてブラッシュアップを図っていった。

開発する鯛の塩釜焼きは、自社一貫体制での製造、鮮度の良い商品を提供するため受注生産方式、当日製造・当日出荷が特徴となっている。

製造の流れは以下のとおりである。

- ① 自社の養殖いかだの鯛を、沖から網ごと船で水揚げし、メタ後、氷水で引き締め加工場に持ち込む。
- ② 内臓を取る。
- ③ 卵白と塩を混ぜ合わせ、鯛を包む塩を作る。
- ④ 型に包み塩を詰め、その中に鯛を入れしっかりと力をこめて固める。
- ⑤ オープンで焼き上げ、冷却後にパッケージングする。

また、当社で生産する養殖マダイばかりでなく、全国的にも知名度の高い宇和海産天然マダイや、藻塩、天然にがり塩での塩釜を追加し、商品ラインナップを充実化させている。さらに、**稚魚から水揚げ・加工まで一貫して管理、成長を見極めながら自家製の餌を使用、いけす当たりの数を少なくストレスを排除した飼育**、といった独自の対応で

鯛そのものの味の良さを引き出せる点も特徴となっている。さらに、余計な添加物はいっさい使わず、手造りの技と手間を煮し焼きされる製造方法と合わせ、飼料・健康状態チェックなどの飼育履歴管理が確認できるトレサビリティ・システムを導入し、消費者の安全・安心ニーズに答えていることもアピールポイントとなっている。



由良鯛の飼育管理の特徴

◆ 鯛の育成

宝水産有限会社では、信頼のおける県内の稚魚の育成会社から、稚魚を購入し、約6cmの体長から成魚になるまで育てている。一つのイケースには約1万2000匹の稚魚がおり、体長が大きくなるにつれ、イケースの中を適度な鯛の密度になるように、各網に鯛を分けていく。水深10mのところまで稚魚から育て、約2年で出荷を迎える。



◆ エサ

鯛には、1日おきに給餌する。鯛の成長段階により、与えるエサも違う。なお、与えるエサの種類ドライ(固形のエサ):生育段階により内容物や大きさが異なる。モイストペレット(生エサ):栄養剤(ファフィア酵母)、まだい育成用配合飼料、イカナゴやイワシといった小魚、アミエビなどをミキサーで混ぜ合わせた自家製エサ。成魚は、非常に食欲旺盛なので、エサづくりにはほぼ一日を費やす。



◆ 過密養殖を避けた薄飼い

ウイルスや伝染病の蔓延を防ぐために過密養殖を避けている。抗生物質は場合に応じて使うこともあるが、現在は、ほぼ使っていない。

◆ 専門ソフトによる養殖履歴管理

養殖管理の専門ソフトを導入し、給餌の内容や給餌日、エサの量、匹数管理、健康管理などを行っている。このことにより、万が一にイケースの中で異常などがあつた場合、問題箇所を究明することができやすくなる。



◆ 網の清掃、修理

網にはフジツボや海草などがつきやすく、海中では短期間の周期で掃除を徹底している。陸上にて破れた網の修理や、海中にもぐっての修理・清掃も定期的に行っている。



◆ 拠点の具体的な支援内容

各支援機関での連携した支援

① 地域産業資源活用事業計画の認定に向けた協力関係づくり



経営者は単なる養殖業からの脱皮、自社加工商品での収益性の向上に強い意欲を持ち、地元愛南町の地域貢献につながる事業として、「鯛の塩釜焼き」を成功させたいとの熱意は並々ならぬものがあった。しかし、本格的に域外市場（主として首都圏）に販路を求め、成功を確実なものとするには、マーケティング戦略に基づく商品改良等が不可欠であり、同事業計画の認定を受け様々な支援を活用することを提案し、経営者もぜひ挑戦したいということになった。

認定を受けるための条件である

- ① 新規参入者に対する参入障壁としての独自技術(特許)等の技術的な裏づけ
- ② 市場性を証明するマクロ的な裏づけ
- ③ 塩釜焼きの新規性(他社との違い)の裏づけ

をクリアーし、十分な収益性が確保できるかを、中小企業基盤整備機構四国支部の富田地域振興部長と木村プロマネ、愛南町役場産業振興室の中村室長他2名、愛南町商工会の岩上経営指導員参加のもと検討し、同事業計画の認定に向けご協力を頂けることになった。

② 地域産業資源活用事業計画の作成支援



上記の3条件の明確化と、ビジネスプランのブラッシュアップを図りながら地域資源活用事業計画として仕上げていくため、専門家(中小企業診断士 上田保氏)の協力を得ながら同事業計画認定申請書の作成支援を行った。

③ フォローアップ

経営者の熱意と努力が実り、第8回の平成20年度地域産業資源活用事業計画の認定がほぼ受けられる状況となった。今後は、地域資源活用売れる商品づくり支援事業(補助金)の申請支援を行う予定である。また、当事業の進捗把握等により、当事業活動全体の支援のため定期的に訪問していく予定である。

◆ 拠点を利用した事業者の声

養殖業での自立化をめざし始めた「鯛の塩釜焼き事業」ですが、成り行きで行き当たりばったりの事業展開という感が否めませんでした。今回、地域産業資源活用事業計画として、一から事業内容を見直し、ビジネスプランとして整理できたことは意義深いものとなりました。支援のなかで、ビジネスプランづくりのプロセスを知ることができたのも貴重な経験であり、今後の事業展開でも役立たせていきたいと考えています。

文書作成やマーケティング等について、親身になってアドバイスをいただいた、愛媛県商工会連合会の応援コーディネーターや専門家の先生、愛南町役場産業振興室長等のご指導に深く感謝しています。今回の「鯛の塩釜焼き事業」を足掛かりに、商品アイテムを拡充し食品加工業としての安定的な収益を確保できるよう、首都圏を中心とした販売を推進していく考えです。



織田 社長

今後とも、愛媛県商工会連合会から情報提供やアドバイスをお願いし、愛南町の地域活性化と雇用確保に貢献したいと思っておりますので、引き続きご支援を宜しくお願い致します。

Staff voice 

◆ 支援に携わったスタッフの声

愛南町は、産業の核である第1次産業の不振の影響を受け、活力低下が続いています。そのため、町を挙げての地域活性化対策を講じていますが、その一つが漁業の立て直しであり、地域産業資源活用事業計画の認定での支援策の活用を勧めています。

同社は早くから鯛養殖業を開始し、現在は加工での事業価値を高め経営体質の強化を図り、そのため、新規事業を行うだけの体力は持ちあわせており、今回の「真鯛の塩釜焼き」事業での収益性向上、町への貢献は大いに期待できるものと考えています。

経営者の熱意と愛南町のバックアップのもと、熱心な協議を重ね地域産業資源活用事業計画の申請に漕ぎ着けました。特に、慣れない文書作成や数値的裏づけ資料づくりでは多大なる負荷が掛かったと思われませんが、経営者の

熱心な取り組みで計画書が完成したものと感謝しております。

今後は、全国的にも高品質で知られるマダイ等を活用した自社ブランド商品として全国展開し、愛南町の地域資源活用ビジネスとして発展されますことを願っています。

応援コーディネーター
白戸 謙一