

魅

せまですー！²活き湧く²

地域資源

能生川に遡上するサケを活用した 燻製等の加工品の事業化

独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東地域活性化支援事務局

PM 山北浩史

●事業化のきっかけ

2006年12月、地元の水産高校・新潟県立海洋高校（糸魚川市能生）の生徒たちが、能生川に遡上するサケを利用してビーフジャーキーのような燻製の干物「燻り（いぶり）鮭トバ」を試作した。

同年12月10日（日曜日）、この試作品を「マリンドリーム能生」で試験的に販売したところ、好評を得て、完売した。

試作品は、サケを3枚におろして骨を除き、包丁で縦に皮を残すくらいの切れ目を入れる。これを醤油、香辛料などで作った調味料に漬け、桜チップの煙でいぶし、人工乾燥させたものである。

遡上サケは「ブナサケ」と言われ、商品価値は低い。能生川に遡上するサケについても同様で、利用されることなく廃棄されていた。しかしながら、遡上サケは脂身が少なく、調味料の浸透もよく、味付け、加工の工夫により、サケ自体の

味を引き出すことが可能である。

拓洋水産工業株式会社の清水岩夫社長は、未利用資源も新たな観点から見ると、商品価値の高い開発が可能であると考えた。そして地元の漁連と連携して取り組み、地域経済の活性化につながることを信じて事業に着手することになった。

●事業計画作成における苦労

当社は社員数3名の小規模企業である。これまで事業化を進める上で、長期的かつ具体的に期間を定めた事業計画書を作成した経験がない。そのため認定事業で作成する5ヵ年計画の計画書作成には大変な苦労があった。

まず、担当者は日頃の業務に加えて、しかも、地域資源活用促進法に基づく第1回認定への申請であったため、時間的に非常に厳しく、作成のポイントもわからないまま、計画書作成を進めることになった。当初は、一般的な事業計画書に

記述する「市場ニーズ」や「市場規模」、「商品コンセプト」の考え方、また、「競合品との優越的差別化の発揮方法」など、マーケティングの基本に関する記述の具体性が欠けていた。そこで、当方より記述を充実させるため何点かアドバイスをするとともに、マーケティング関連データを提供したところ、担当者は、グラフ等によるビジュアル化を含め、わかりやすく計画書を作成した。

そして、この事業計画の「ラッシュアップのプロセスで、地域資源の価値と商品コンセプトのキーワードが明らかとなった。すなわち、遡上するサケは脂身が少ないことから、「ヘルシー」をキーワードに、一連の商品を開発する事業計画となったのである。

●課題の克服

地域資源である遡上サケの価値を最大限引き出せる商品開発が課題であった。

さらに、売れる商品を開発するには、マーケティング戦略に特徴を出すことが求められた。

具体的には、商品開発プロセスの見方、ネーミング、パッケージングなどの売れる仕組みづくりを構築し、さらに、顧客の反応をもとに更なる商品のグレードアップ、すなわち、商品のシリーズ化やアイテムを強化する必要がある。加えて、計画における数値目標を達成するには、量産が行えるよう施設の整備を図ることも課題である。

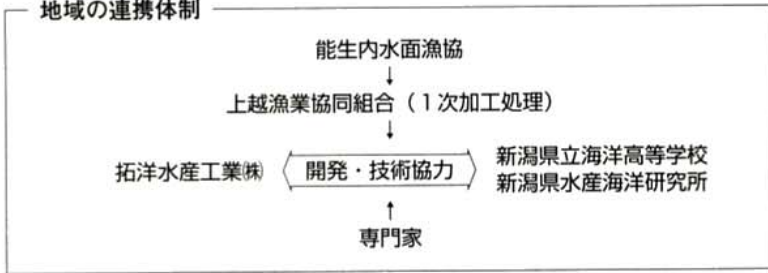
そのため、県立海洋高校と連携し、売れる商品づくりを徹底することになった。また、燻蒸機器を試作して量産化に向けた生産管理体制を整え、衛生管理水準のレベル向上を行うことになった。

県立海洋高校食品科学科では、能生川のサケを素材に食品としての加工方法を日々研究している。これら食品加工技術を活用して円滑に商品開発を行うことができる。また、新たな加工技術を開発することで遡上するサケの特徴を活かした珍味等の開発を行うことができる。加えて、事業化プロセスに高校生が携わることで新しい感覚による商品開発ができる。これら、県立海洋高校の技術、糸魚川市役所関係部署、食品コンサルタントなど、関係者の支援、協力のもとに課題の解決を行っている。

●認定を受けた時の喜び

担当者は、短期間で、また、不眠不休で当たった計画書作成の努力が報われた

地域の連携体制



こと、地域資源活用促進法に基づくプログラム第1号認定であったことに喜びを感じた。清水社長も同様だった。しかし、他の認定業者の事業内容を見て、これらの喜びを即座に重責と捉え直し、改めて、この事業に真剣に取り組む意欲を増したという。日頃から糸魚川に基幹となる産業を構築し、若者が地元で就労できる産業振興を図りたいとしている清水社長をはじめ、当社の全員が事業の成功を誓い、地域経済に貢献する使命感を再認識することになったのである(地域における連携体制は図のとおり)。

●事業化にいたる苦勞

産卵のために川に溯上するサケは、旨み成分であるアミノ酸類や脂肪分が卵や白子の形成に使われて少なくなるだけでなく、特有の臭みも生じている。これらの週上サケを活用し、旨い商品、売れる商品を開発することが求められる。



商品名もユニークである。商品名「すもう君サーモン」は、県立海洋高等学校が過去に全国優勝の経験があり、現在も優秀な成績を収めている同



県立海洋高等学校食品科学科では3年をかけて、香りの強い調味液に漬けた後に燻乾させ、燻製品に近い鮭トバにする加工法を開発した。調味液に漬ける工程では、しょうゆ、みりん、砂糖、ローレル、しょうが、グルタミンNa等を配合した調味液に2晩漬け込む。また、燻乾・風乾工程では、サクラのチップを用いて約半日間燻して乾燥させる。その後さらに風乾させて製品は完成する。チップ材には何が適するのか、調味料には何が合うのかなど、これらの加工方法は試行錯誤の努力の結果である。形状も、サケを3枚におろし、フイレーに約3cmの間隔で切れ目を入れることで、加工が容易になるとともに、商品としてユニークな形を生み出す結果となった。

校の「相撲部」と加工工程である「smoked」(燻し加工)のダブル・ミーニングであるが、ここにも決定までには苦勞があった。

●団体中央会の支援

清水社長は、新潟県糸魚川市に本社を置く、昭和46年5月創業の工務店である株式会社能建の社長を兼務している。

新潟県中小企業団体中央会(地域力連携拠点)では応援コーディネーターが2名配置されており、地域力連携拠点事業が開始される以前から、地域の中小企業者を応援している。事業認定後には、従前より株式会社能建を支援していたことも分かったそうである。

当初、地域産業資源活用事業計画に係る認定申請の主体は株式会社能建ですが、あるいは、当社ですべきかの検討があった。結果として、当社で申請することになったが、事業の取組みのきっかけとなったのは、応援コーディネーターや中央会工業振興課をはじめとした団体中央会であったと推測される。

当社は、地域資源活用促進法が施行されて間もなくの第1号認定である。地域資源活用プログラム、中小企業支援施策の内容についての説明がなければ、第1号認定は困難である。早期に施策説明による支援で認定に至ったものと思われる。

●成功秘話

認定事業計画初年度では、売上高数値目標を約9割達成した。初年度の売上高

としては良好であると考えている。しかし、当社はまだ成功しているとは考えていないようである。

地元の経済を活性化することを社会的使命と考えている清水社長にとっては、たとえ、計画書記載の5年後の数値目標を達成しても、この事業が、真に、糸魚川の基幹産業にならないければ、これが成功であるとは判断しないものと思われる。地域経済の活性化に寄与できるよう、今後もハンズオンで支援する所存である。

会社概要

企業名	拓洋水産工業株式会社
代表者	清水 岩夫
資本金	1000万円
年商	約7500万円
従業員数	3名
住所	新潟県糸魚川市大字藤崎 39-1
電話	025-567-2278



清水岩夫社長