

／明日から使える!？／

水産加工業

のための
ヒント事例
セミナー

概要報告書

公益財団法人 水産物安定供給推進機構

令和7年6月24日開催

CONTENTS

- 01 セミナー概要
- 02 開催結果
- 03 講演内容の概要
- 04 講演内容

01 セミナー概要

水産加工業を取り巻く環境は厳しさを増しており、原材料や人手の不足、輸送能力の限界、経営力の強化といった多岐にわたる課題に直面している。

そこで、本セミナーは、これらの具体的な課題解決を支援するため、水産業界の枠を超え、異業種業界でも広く活用されている技術や手法を水産加工業関係者に提供し、新たな取り組みを検討する機会を提供することを目的に開催した。

本報告書は、セミナーの概要を取りまとめたものである。

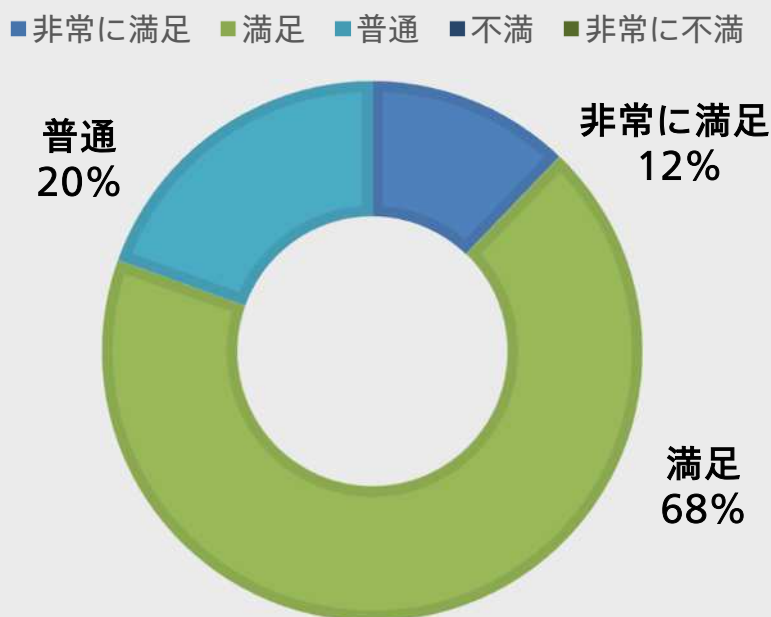
セミナー 名 称	＼明日から使える！？／ 水産加工業のためのヒント事例セミナー
日 時	令和7年6月24日（火）午後1時30分～午後3時30分
場 所	オンライン（講演者のみ安定機構会議室）
講演内容	① アシストスーツの活用事例 ② アプリを活用した人材確保 ③ 中小企業省力化投資補助金について ④ 水産加工業企業力強化支援事業について ⑤ 水産会社のM&A事情 ⑥ 地域の課題「宝の原石」を発掘しストーリー性のある商品開発事例 ⑦ 商品開発に取り組む事業者の募集

02 開催結果

本セミナーの出席者は、行政機関、水産関係団体、水産業協同組合、水産加工業者等で、118名の方が参加登録した。

参加者からアンケートを取得したところ、41名から回答があった。アンケート集計結果によると、本セミナーについて、下図のように、【非常に満足】と回答した方が12%、【満足】と回答した方が68%、【普通】と回答した方が20%と満足度が高く、ポジティブな影響を及ぼした結果となっている。

今回のセミナー全体を通しての満足度



02 開催結果

本セミナーでは、登壇者の講演で説明された技術、サービス、事業に関して、参加者が登壇者と直接連絡を取り、個別に詳細な情報を得ることを希望した場合、当機構が仲介し連絡先を交換することとした。

セミナー終了後のアンケート結果では、個別の詳細確認を希望する声が延べ25件寄せられた。さらに、複数の登壇者から、セミナー終了後に実際の問い合わせがあったことや、紹介したサービスのサンプル送付につながったとの報告があった。これらの状況を踏まえると、本セミナーで提供された情報が、参加者の自社の課題解決策を見出す上で有効な機会を提供できたものとする。

そのほか、

- 雇用に関して困っているクライアントが多いので、情報共有出来ると思っている。
- （講演で紹介されたサービスについて、）今後の水産業界への提言を積極的をお願いしたいなど、水産加工業者にとって有益な情報を提供できたと考えられる。



03 講演内容の概要

タイトル	講演者	HP	講演内容
アシストスーツの活用事例	ユーピーアール株式会社 アシストスーツG専任次長 井沢孝之	https://www.upr-net.co.jp/suits/	アシストスーツの紹介と水産業界での活用事例について
アプリを活用した人材確保	株式会社タイミー 関東事業第2部カスタマーサクセス 島田美穂子	https://corp.timее.co.jp/about/	タイミーのサービス概要と、水産業界での活用事例について
中小企業省力化投資補助金について	独立行政法人中小企業基盤整備機構 イノベーション助成グループ	https://shoryokuka.smrj.go.jp/	中小企業省力化投資補助金の概要（対象者・対象経費・補助率）と事業の流れについて
水産加工業企業力強化支援事業について	公益財団法人みやぎ産業振興機構 産業育成支援部事業支援課 水産加工業ビジネス支援室長 菅原武則	https://www.joho-miyagi.or.jp/business-menu/suisan	水産加工業企業力強化支援事業のメニューと事例の紹介、異業種相互研鑽活動について
水産会社のM&A事情	株式会社M&A総合研究所 企業情報第五本部 第二部 部長 森淳基	https://masouken.com/	国内・水産業界でのM&Aの状況と水産業界での事例について
地域の課題「宝の原石」を発掘しストーリー性のある商品開発事例	ニューホライズンコレクティブ合同会社 金井毅 菊地哲哉	https://newhorizoncollective.com/	SDGsに関連したビジネス展開の可能性とストーリー性のある商品開発の事例について
商品開発に取り組む事業者の募集	公益財団法人水産物安定供給推進機構 総括 向井義宣	https://www.fishfund.or.jp/jigyoku14.html	課題のある水産加工品等について、専門家からアドバイスを受けることのできる新商品開発支援事業について

04 講演内容

- 1 **アシストスーツの活用事例** 7
ユーピーアール株式会社
アシストスーツG専任次長
井沢孝之
- 2 **アプリを活用した人材確保** 14
株式会社タイミー
関東事業2部カスタマーサクセス
島田美穂子
- 3 **中小企業省力化投資補助金について** 20
独立行政法人中小企業基盤整備機構
イノベーション助成グループ
- 4 **水産加工業企業力強化支援事業について** 22
公益財団法人みやぎ産業振興機構
産業育成支援部事業支援課
水産加工業ビジネス支援室長 菅原武則
- 5 **水産会社のM&A事情** 31
株式会社M&A総合研究所
企業情報第五本部 第二部
部長 森淳基
- 6 **地域の課題「宝の原石」を発掘しストーリー性のある
商品開発事例** 34
ニューホライズンコレクティブ合同会社
金井毅 菊地哲哉
- 7 **商品開発に取り組む事業者の募集** 38
公益財団法人水産物安定供給推進機構
総括 向井義宣

04 講演内容

1 アシストスーツの活用事例

ユーピーアール株式会社
アシストスーツG専任次長
井沢孝之



アシストスーツの製造販売をしておりますユーピーアール株式会社の井沢と申します。私どもの製品によって実際に作業されている皆さんの腰の負担を軽減し、作業が楽になっていただければ嬉しいです。

このアシストスーツは全国漁業協同組合連合会様にお取り扱いいただいております。最近水産業の皆様から非常に強いお引き合いのある製品になります。今日は養殖業における活用事例を紹介させていただきます。

初めに弊社の概要を説明させていただきます。私どもは製造業の現場において荷物をフォークリフトで上げ下ろしに使う「パレット」というプラスチック製や木製の板のレンタル販売をメインの事業としており、アシストスーツ事業は社内では新規事業という位置づけですが、今年15年目を迎えかなり早い段階で参入した会社になります。

04 講演内容

会社概要		UPR
商号	ユービーアール株式会社 (東証スタンダード 7065)	営業内容
設立	1979年3月	■パレット・物流機器のレンタル及び販売事業
代表者	代表取締役 酒田義矢	■物流IoT事業
	〒100-0011	■ICT事業
東京本社	東京都千代田区内幸町1-3-2 内幸町東急ビル12F	■アシストスーツ事業
	TEL: 03-3593-1730 (代) FAX: 03-3593-3020	■ビークルソリューション事業
所在地		■海外事業
	〒755-0032	拠 点
宇部本社	山口県宇部市寿町3-5-26	デポ 全国各地約200カ所
	TEL: 0836-31-9020 (代) FAX: 0836-31-9022	営業拠点
資本金	9,600万円	国内 14拠点
		札幌・仙台・関東・新潟・東京（第一・第二）・横浜 名古屋・静岡・大阪・岡山・西国・山口・福岡・南九州
売上高	連結154億円（2024年8月期）	海外 5拠点
	単体145億円（2024年8月期）	タイ（2拠点）・シンガポール・マレーシア・ベトナム
従業員数	連結228名（2024年8月期）	

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved.

1

ところで皆さんはアシストスーツという名称にどのようなイメージを持っておられますか？アシストスーツに対し農林水産省や国土交通省、経済産業省では、パワードスーツやパワースーツ、パワーアシストスーツ等色々な名称で呼ばれているうえ定義も不明確です。このため共通のご認識を持っていただけるとありがたいです。

安価で軽量の『アシストスーツ』が注目される・・・	UPR
アシストスーツとはパワーアップするものではなく、補助力が働いて腰への負担が軽減される、腰を守る保護具です。 ↓ 脊柱起立筋の活動比率を最大43%軽減 （自社調べ。効果には個人差あり）	

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved.

3

本日紹介させていただくのは動力のないタイプの製品で、『腰を守る保護具』として上位版・中位版・下位版と3種類ございますが、これらは人間がもともと持ち上がらなかった荷物がパワーアップして持てるようになるというのではなく、「補助力が働いて前かがみや中腰、完全にしゃがんで作業する際に腰への負担が最大4割強軽減され、結果的に作業が楽になる」という代物と思ってください。

04 講演内容

ご提案『サポートジャケットBb+シリーズ』

upr

最上位モデル	中間モデル	快適性重視モデル
		
Bb+PRO III	Bb+FIT II	Bb+FIT (SLIM)

・安価＋超軽量(500～700g)で累計約40,000着の販売実績

・製造業では腰痛・腰痛予防対策として定着

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved.

2

一方、動力タイプ等機械系アシストスーツには大きく2つの課題があり、1つは価格が高いこと。もう一つは本体自体の重量が重いという点。この解決策として生まれたのが無動力タイプで、価格は2万円台から4万円台と安価で、本体重量は500gから700gと軽量化を図りました。

今から9年ほど前に開発・販売を始め、現在では累計で4万着以上の販売実績があります。主に製造業や運輸・倉庫、建築土木、農業、介護福祉業界等で働く人手の確保のため、高齢化する中高年層の現場作業員に、定年より少しでも長く働いてもらい現場が回っていくようにとの思いからご採用・ご利用いただいております。

ちなみに各種調査によると、現場で起きる一番の身体的リスクは、「腰痛や腰の悩み」が最も多く、事前の予防を含めた腰痛対策の保護器具として、アシストスーツにスポットが当たっています。

04 講演内容

サポートジャケットBb+シリーズの3つの特長



① 良い姿勢に導く

フォームナビ機能



独自の樹脂製のBb+が、背骨と腰の強制的な姿勢へと誘導します。また、作業時に伴うむねがみの姿勢を加える事で背中や腰にかかる大きな負担を軽減します。

- ・腰負担軽減の基本は「良い姿勢」
- ・第二の背骨で良姿に導く
- ・釣竿のようなしなりのあるバックボーン
- ・もう一つの体幹で支える
- ・立っているだけでも「楽」

② 高機能な腰ベルト

ランバーサポート機能



腰を安定、保護するための大きなベルトにより背骨と腰筋、首筋を包み込む事で腰圧が保たれ作業時での腰痛や椎間板への負担を軽減します。

- ・蒸れにくい素材
- ・しっかり締付け
- ・ズレ上がり防止すべり止め（FITのみ）
- ・めくれづらい腿部カット

③ 腿ベルトがアシスト力を発揮

マッスル機能



腰から肩にかけて、脚の筋肉補助を目的としたパワーベルトを装着。作業時における前屈姿勢や起き上がりの力を補助し、疲れが軽減されます。

- ・アシスト力を簡単に調整可能
- ・取外しての使用も可能
- ・腿ベルトとひざベルトはパーツ交換可能

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved

9

製品の特長は大きく3つで、まず最大の特長として樹脂製の背骨があること。この第二の背骨が付いた弊社製品を装着し自分の背骨の上に付加することによってもう一つの体幹が生まれ、中腰姿勢等の作業時に腰や背中にかかる負荷を最小限に抑える「良い姿勢」へ無意識に導くことで腰を守るという考え方をコンセプトとし姿勢に着目して開発しました。

2つ目は高機能な腰ベルト。腰の悪い方が巻かれているコルセットの強い機能を果たしており3種類いずれも腰ベルトは3重で絞めるため、どんな体型の人であっても腰をしっかり絞って安定させ腹圧を上げます。

最後の3つ目の特長は、お尻から膝にかけて腿の裏にあるゴム製のベルトになります。これがアシスト力を発揮するんです。当然、下から上に荷物を持ち上げたりあるいは起き上がる時には腿の筋肉を補助しますが、それに加えて例えば自動車工場のベルトコンベア上で長時間中腰の姿勢で作業されている方々は、自身で調節できる腿のベルトを短くしてゴムのテンションを高め、結果腰を支えるような機能が果たされるので装着者によっては「まるで椅子に座って作業しているくらい楽になる」という感想もいただきます。

以上3点が弊社製品の動力のないアシストスーツの特長となっております。また、この樹脂製の背骨周辺の諸々の箇所の特許を取得しております。

04 講演内容

採用前の課題（養殖業の場合）



- ◆クレーンを用いてパレット単位でエサを船に積み込むとき、風や波で揺れる荷物を支えるため身体に負担がかかっていた。
- ◆1袋20kgあるエサ袋を船から海上のエサやり機まで運搬する際の中腰姿勢がつらく感じていた。
- ◆20代～30代の若い世代の作業者が将来の腰痛への不安を抱えていたが、対策を取っていなかった。

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved

5

採用後の効果（養殖業の場合）



- ◆着用により良い姿勢が保たれるようになり、身体にかかる負担が軽減された。
- ◆腰を休める時間が減り、作業効率が上がった。
- ◆対策を取ることで腰痛への不安が減った。

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved

6

最近の事例としては、養殖業の方々から購入いただき、非常に好評をいただいております。養殖業の作業における課題として、

①クレーンを用いて餌を船に積み込む時に、風や波の影響で荷物を支えるために体に負担がかかっていた

②一袋20キロ位の餌袋を船から海上の餌やり機まで運搬する際の姿勢が中腰で非常に辛い

があります。今20代や30代の若い世代の作業者はそんなに腰の悩みは余りないと思いますが、悪い姿勢が積み重なって椎間板に蓄積され腰痛になっていく最大の要因の一つと言われています（場合によってはギックリ腰になる可能性が高い）ので、将来の腰痛予防対策にも役立っていると考えます。

04 講演内容

アシストスーツを付けることで、極端な前かがみとか悪い姿勢が取れなくなり、身体的リスクが軽減されて結果的に作業の効率も上がったという声をいただいております。

適用対象補助金制度



ー厚生労働省外郭団体が毎年実施する「エイジフレンドリー補助金」

(一社)日本労働安全衛生コンサルタント会が実施する補助事業で、60歳以上の高年齢労働者が安全に働けるよう、身体機能の低下を補う設備・装置の導入その他の労働災害防止対策を補助対象とする。

補助率は製品の1/2となり、1施設当たり上限額は100万円（消費税を除く）。

Copyright UPR Corporation. All Rights Reserved

11

また、アシストスーツの採用・導入に当たり興味はあるけれども費用予算面で不安という企業もいらっしゃると思います。

その場合、厚生労働省の外郭団体が実施する「エイジフレンドリー補助金制度」というものがあり弊社製品も適用対象になっております。具体的には製品1着あたり1/2の補助が出され1施設あたりで最大100万円(税抜)まで適用されるので、こういった制度を活用しながら作業員の予防も含めた腰痛対策や労働環境の改善、労働災害の防止を検討していただければ幸いです。

ご清聴いただき大変にありがとうございました。



ユーピーアール株式会社

アシストスーツ営業部 担当：井沢

☎ 03-6852-8932

✉ pas_info@upr-net.co.jp

⚠️ ご注意

※この資料の無断複写・複製・ノウハウの使用・および他社への開示は禁止させていただきます。
お取り扱いについては十分にご留意ください。

・当資料は2025年2月1日現在の情報を基に作成しております。

・また、記載されている内容は、現時点の内容になっております。
商品の内容や性能等につきましては、予告なく変更する場合がございます。
予めご承知頂きますようお願い申し上げます。

12

04 講演内容

Q：アシストスーツについての質問で、価格はおいくらでしょうか。

A：アシストスーツは3種類用意しており、全て税抜金額で上位版が45,000円、中位版が36,000円、下位版が29,000円です。

この価格差は腰のベルトや腰回りの面積で、過去にギックリ腰を経験された人等の「またやってしまうんじゃないか」という恐怖感がある方は腰回りの生地面積が広く、腰を安定させる上位版を選ぶ傾向があります。一方、中位版や下位版は比較的屋外で作業している方が多く、装着している時に作業しやすい等の快適性で選ぶ傾向があります。

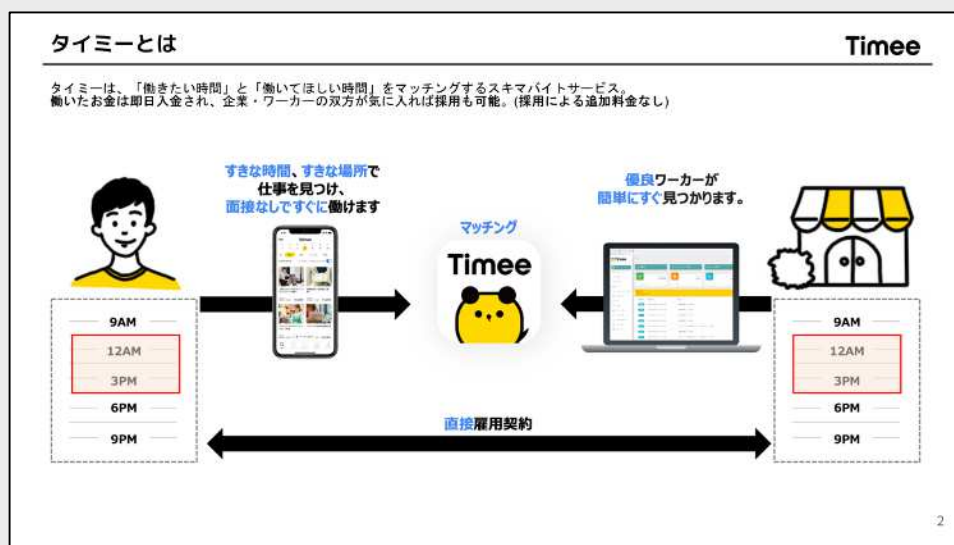
下位版は主に直立姿勢で作業している警備員や農作業等、直立制御を主に作業される方が購入する傾向が強いです。またこれらは金属を使用していないため、海水の影響はないと考えております。

また話は若干逸れますが、子育て世代のお父さんが赤ちゃんを抱っこしたり、あるいは趣味で家庭菜園をやるといった方向けにBtoC向けとして腰ベルトがないものもワークマンの全店舗で販売しております。価格はオープン価格ですが14,800円(税込)で売れ行きは好調との事です。

04 講演内容

2 アプリを活用した人材確保

株式会社タイミー
関東事業2部カスタマーサクセス
島田美穂子



株式会社タイミーの島田と申します。早速アプリを活用した人材確保ということで、事例含めてお話をさせていただきます。

まずタイミーというものについて、ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、働き手の、働きたいよってというお時間と、企業様の働いてほしいよってお時間、この時間をマッチングさせるスキマバイトのサービスアプリになっております。

04 講演内容



働き手にとっては即日入金をされる点が重宝され、全国で多くの方が今、タイミーを通して働いております。

実際にタイミーの特徴になりますが、出していただいた仕事に対し、実際に働いていただいている稼働率が全国で約86%と非常に高い数値を維持しています。加えて、高いリピート率という点で、実際に働きに来た方のうちの3人に2人がリピートしているデータも出ております。

現状導入いただいている拠点数は増加傾向にあり、登録しているワーカーの数も1,100万人※2025年4月時点突破した状況になっております。

04 講演内容



では実際にタイミーが水産業界に向けてどう貢献できるか？という部分についてですが、まず業務の切り出しが重要になります。

基本的にタイミーを使っていただく場合、一人がやってるお仕事を全て任せるというよりも、その中で【初心者でも携わりやすい周辺業務】を切り出して、その部分を働き手にお任せし、社員はその人しかできない仕事に専念することで、業務の効率化に繋がる形になっております。

また1時間から働くことが可能な形態ですので、本当に人が必要な2時間3時間のみを募集するということも可能です。

加えて、毎日募集を出す必要もなく、必要なタイミングのみなので、例えば繁忙期や年末年始のみ使うということもできます。

更に実際に働いた方の中でお互い合意をして長期採用にシフトできる仕組みもございます。

04 講演内容

ご活用いただいている業務内容（水産関連）		Timee
業種	任せている業務内容	
飲食店・小売店	ホールスタッフ、調理補助、販売、魚の加工	
冷蔵/冷凍倉庫	ピッキング、仕分け、検品、出荷業務の補助（ラップ巻き、シール貼り、増し氷）	
市場（卸・仲卸）	仕分け、ピッキング、梱包、魚の加工、魚を紙で包む作業、袋氷の作成	
商社・運送	ピッキング、仕分け、検品、出荷業務の補助（ラップ巻き、シール貼り、増し氷）	
加工	ホタテの殻から貝柱だけを取り除く作業、ホタテのウロ(黒い部分)を取り除く作業、計量、盛り付け 包丁で切り身等に整形作業、切り身を粉づけ・調味液つけ作業	
漁業	網の検修作業	

産地：加工場、市場内、冷蔵/冷凍倉庫などで利用

現在かなり多くの企業が業務を体験してもらえるような求人媒体としてタイミーを利用いただいておりますし、長期採用は無料で費用も一切かからない仕組みになっております。

実際に漁業や加工、市場関係等、様々なところで業務を任せていただいている状況で、豊洲市場内の企業になります。掲載いただいて2週間で正社員として1名、タイミーを通して採用いただいた事例もございます。

また別の企業では1年2ヶ月の利用で正社員3名とアルバイト2名を採用していただいております。

よく企業からいただくお声として、他の求人媒体で掲載しても中々応募がない、という話を聞きますが、タイミーの場合は「まず1回やってみよう」といった参入障壁が低いと感じる方が多く、実際に働いてみたら思ったよりもやりがいがあると感じて採用につながるケースが現在増えています。

勿論、全国各地でも採用の実績は出ております。北海道の企業になります。土地柄かなり交通の便が良くないこともあり、求人媒体を出しても人が集まらないということで悩んでいた企業がございましたが、タイミーに掲載いただいて2週間でマッチングし、しっかり働いているという状況になっています。

また、タイミーでは検便が必要なお仕事も対応できますし、その際にかかる費用等についても弊社で負担しておりますので、検便が必要な企業でも安心して利用できる形になってます。

04 講演内容

取り組み内容

- フィッシャーマン・ジャパンと業務提携
- 水産業用の活用ガイドBOOK作成
- 各海産物ごとのマニュアルの作成
(北海道の漁師に依頼して撮影・制作)



主幹のフィッシャーマン「タイムー」を提携する株式会社タイムー（所在地：東京都港区、代表取締役：小川 賢）は、この第一号社団法人フィッシャーマン・ジャパン（所在地：東京都港区、代表取締役：小川 賢、フィッシャーマン・ジャパン）と水産業の人手不足問題と漁師の新しい働き方の実現に向けて業務提携いたしました。



「スミマバイで水産業アップ」
水産業の人手不足にタイムー
Timee
活用ガイド
BOOK
スポットワーク水産業



Timee
各海産物の活用ガイドブック

- 実際に現場で作業をし、相性の良い業務の見極めも実施
(北海道の漁師に依頼して撮影・制作)
- 全国各地にて説明会の実施
(協会や組合向け、自治体向け等)
- 全国各地の事業所様のサポート



最後に、弊社の取組内容を紹介させていただきます。今フィッシャーマンジャパンと業務提携をしており、水産関係企業の人手不足に関する問題解決や水産業を盛り上げるため注力している状況です。その中で、水産業向けの活用ガイドブックや海産物ごとのマニュアルも作成しており、実際に現場まで弊社担当が伺い、業務の説明をしていただきながら一緒に作成しております。

以上になりますが、一連のお仕事の中でどの業務がタイムーと相性がいいのかという点も見極めた上で提案もいたします。

今回のお話で興味を持って話を聞いてみたい、自分の地域にどれくらいワーカーが登録しているの？等、何か気になることがあれば、問い合わせいただければと思います。弊社としてもぜひ水産業界の問題に対してお力になればと思いますし、水産業界を盛り上げていければと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

04 講演内容

Q：タイミーへの質問で導入にかかるコスト面はどのようなものがありますか？

A：導入にかかるコストは一切かからず、募集を出して働き手の方が働き終わったタイミングから費用が発生する仕組みになっております。

掲載費用や初期費用、導入費用等は一切発生せず、働いてからになります。

また労災等の観点で言うと、基本的にタイミーを通して申込みがあった働き手の方は、一日単位の直接雇用という雇用形態になりますので、自社のパートや社員が怪我をした時と同じ対応をしていただきます。労災保険が適用になった場合は色々な情報が必要になってきますが、そちらは弊社からご提示をさせていただきます。

04 講演内容

3 中小企業省力化投資補助金について

独立行政法人中小企業基盤整備機構
イノベーション助成グループ

中小機構は経済産業省が所管している独立行政法人で中小企業の経営サポートに関する業務を実施しております。全国9カ所の地域本部や中小企業大学校などを運営しています。

中小機構は中小企業が各成長ステージで直面する様々な課題に対応するサービスを展開しています。経営相談や人材育成に加え、創業支援や販路開拓、事業承継、共済制度等まで幅広く実施しています。

「中小企業省力化投資補助金」についてご説明させていただきます。中小企業の人手不足解消に効果のある省力化投資について後押しする補助金で、水産加工業の皆様にもお役に立てるものです。

省力化投資補助金には「カタログ注文型」と「一般型」の2種類があります。

カタログ注文型はあらかじめ用意された製品カタログの中から選んで導入する補助金、一般型は設備の購入・導入計画を計画書として提案することで採択を受ける補助金になります。製品の本体価格だけではなく、製品の導入費用等も補助対象となります。

カタログ注文型は、省力化効果等を確認した製品のカタログから、その製品の導入費用を補助するタイプです。製品カテゴリは随時増えておりますので、今は導入したい製品がなくても、今後導入したい製品が追加される可能性もございますので、定期的にカタログを確認いただければと思います。

補助対象者は中小企業であることと人手不足の状況にある事業者です。導入の流れは、カタログを見て導入製品を選び、決まったらカタログに掲載している販売事業者に連絡して、補助金を申請していただきます。随時受け付けており、申請受理後は審査を行い採択・不採択の通知をいたします。

04 講演内容

採択と交付決定を受けたら、実際に製品を導入して実績報告を作成していただき、確認が完了次第補助金をお支払いします。

なお、補助金の交付を受けた後3年間、効果報告をしていただく必要があります。導入したい製品がカタログに掲載されているのであればおおすすめの補助金ですので、ぜひご活用いただければと思います。

カタログに導入したい製品がない場合は一般型をご用意しております。補助対象者は中小企業者であれば申請可能です。一般型は省力化製品を導入する際の導入費用を補助しますが、カタログはなく、ご自身が行われる省力化の計画を作成しそれに伴い導入する設備を購入するものです。

このように自由度が高い分、例えば給与支給総額や最低賃金を上げる、労働生産性を上げる等の条件が必要ですが、その分補助上限額も補助率も高い補助金となっております。

流れとしては、まず省力化に関する事業計画書の作成及び申請を行い、審査を受け採択されたら、交付申請をしていただきます。交付決定を受けたら、一年半以内にすべての設備を導入した後、実績報告書の提出、補助金の支払いとなります。

一般型は効果報告を5年間していただく必要があります、省力化に時間をかけて取り組むことができますので、設備導入して抜本的な省力化に取り組みたい方はぜひご検討いただければと思います。

詳細はホームページをご確認ください。また、コールセンターも用意しておりますので、ご不明な点がございましたらお問い合わせください。ぜひこの補助金を活用しながら、省力化や人手不足解消に取り組んでいただければと思います。

04 講演内容

4 水産加工業企業力強化支援事業について

公益財団法人みやぎ産業振興機構
産業育成支援部事業支援課
水産加工業ビジネス支援室長 菅原武則

機構案内

公益財団法人みやぎ産業振興機構は、宮城県における中核的産業支援機関として既存産業の活性化、高度化並びに新産業を創出するため、総合的・一元的な支援を行うことを目的とし、多様なニーズに応えるコーディネート機能を持った総合的産業支援機関です。



公益財団法人
みやぎ産業振興機構
Miyagi Organization For Industry Promotion

昭和29年4月1日 財団法人宮城県工業振興協会として宮城県が設立
昭和42年9月1日 財団法人宮城県企業振興協会に名称変更を行う
平成11年4月1日 財団法人宮城県高度技術振興財団と財団法人東北産業技術開発協会と3社合併し、宮城県の総合的・中核的な産業支援機関として、財団法人みやぎ産業振興機構設立
平成23年11月1日 公益財団法人に認定 現在に至る



公益財団法人
みやぎ産業振興機構
Miyagi Organization For Industry Promotion

1/15

機構案内

【宮城県の産業を活性化する】

これがみやぎ産業振興機構のミッションです。

私たちは、人と人を結び企業と企業をつなぎ、創業・経営革新の促進、時代をリードする産業群の創出に取り組んでいます。



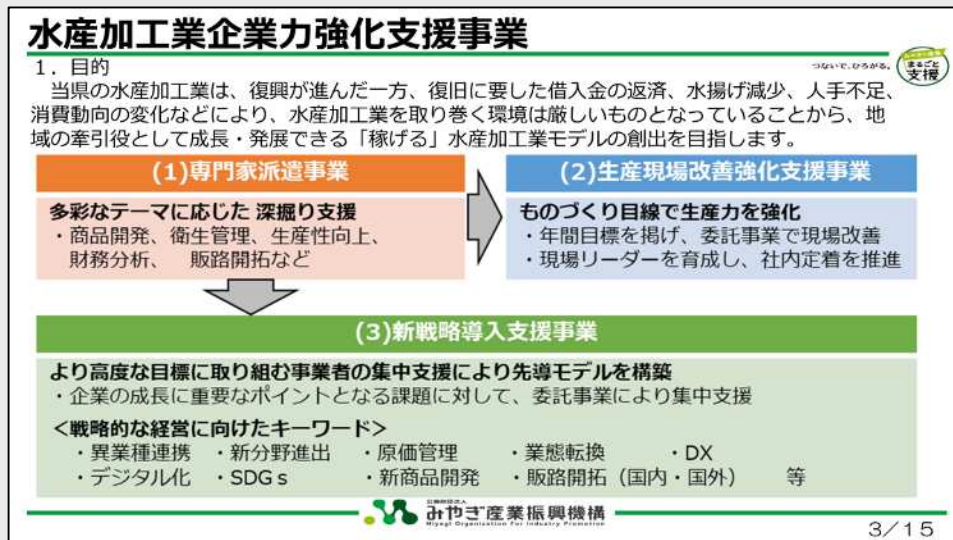
公益財団法人
みやぎ産業振興機構
Miyagi Organization For Industry Promotion

2/15

みやぎ産業振興機構の菅原と申します。はじめに機構の概要について簡単に説明いたします。当機構は県内の中小企業の支援を行っている機関で今年71年目を迎えます。

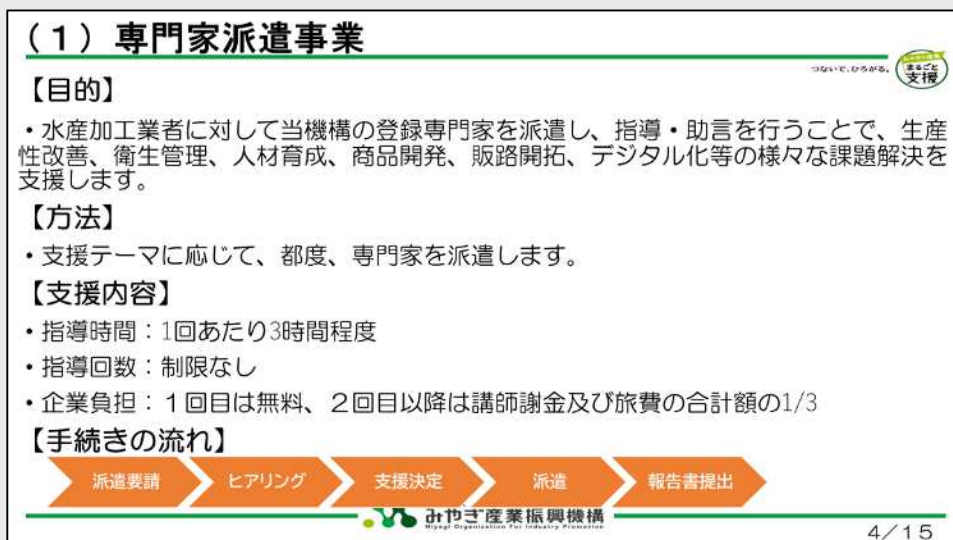
宮城県の産業の活性化のため、県内の中小企業が抱える様々な課題に対して総合的な支援を行っています。詳細はホームページをご覧ください。

04 講演内容



本日は水産加工業企業力強化支援事業として生産性改善の取り組み事例についてご説明させていただきます。

支援メニューとしては、【専門家派遣事業】 【生産現場改善強化支援事業】 【導入支援事業】 の3本ですが、専門家派遣事業を実施した企業から次のステップで事業を実施する流れとなっております。



専門家派遣事業は、生産性改善や衛生管理、人材育成、商品開発などの問題解決に向けて、当機構に登録している各分野の専門家を相談内容に応じて派遣。派遣1回あたり3時間程度で、企業負担については講師謝金の33,000円と講師の旅費の実費の合計額から3分の1をご負担いただいております。

なお、1回目の派遣は無料となっておりますので、ぜひお試的に派遣要請いただければと思います。

04 講演内容

(2) 生産現場改善強化支援事業

【目的】生産現場の作業工程や仕組みを見直すことで、労働生産性の向上や労働者の作業負担の軽減を促進し、人材不足課題の解決や経営革新等の新たなステージに取り組むための企業力を高めていただくことを目的としております。

▶ 支援対象

日本標準産業分類の大分類「E 製造業」に該当し、宮城県内に本社または工場を置くものづくり中小企業者。

※県外に立地する工場は対象外となります。

▶ 支援内容

● 専門家による継続支援

機構と委託契約を結んだ生産現場改善に精通した専門家の派遣を継続的に行います。

● 設備導入等補助金: 補助金交付額＝費用(税抜額)の1/2 以内(上限75 万円)

生産現場改善を進める上で必要な生産設備等の設置・改良や生産ラインの改善に係る経費の一部を補助します。

● 生産現場改善セミナーの開催

ニーズに応じて生産現場の改善に関するセミナーを開催します。

▶ 派遣期間

キックオフ(裏面参照)から成果報告会(翌年2月末)まで。専門家の派遣は概ね月1 回程度。

※ 専門家の派遣終了後も生産現場改善が定着するよう機構内の支援専門員がフォローします。



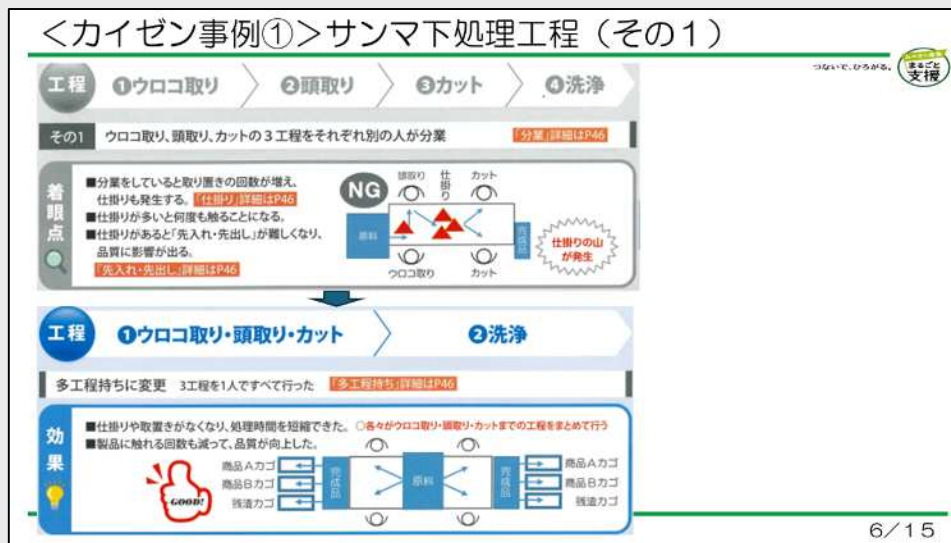
宮城県産業振興機構
Miyagi Organization for Industry Promotion

5/15

生産現場改善強化支援事業は、生産性の向上や作業負担軽減、人材不足の解消、そういった経営革新等によって企業力を高めることを目的とし、機構と専門家による委託契約を交わし、専門家を継続的に派遣する事業です。

また、この支援を受けている企業は設備導入等の補助金を受けることもできます。今日は専門家派遣事業と生産現場改善強化支援事業の改善事例の一部を紹介いたします。

04 講演内容

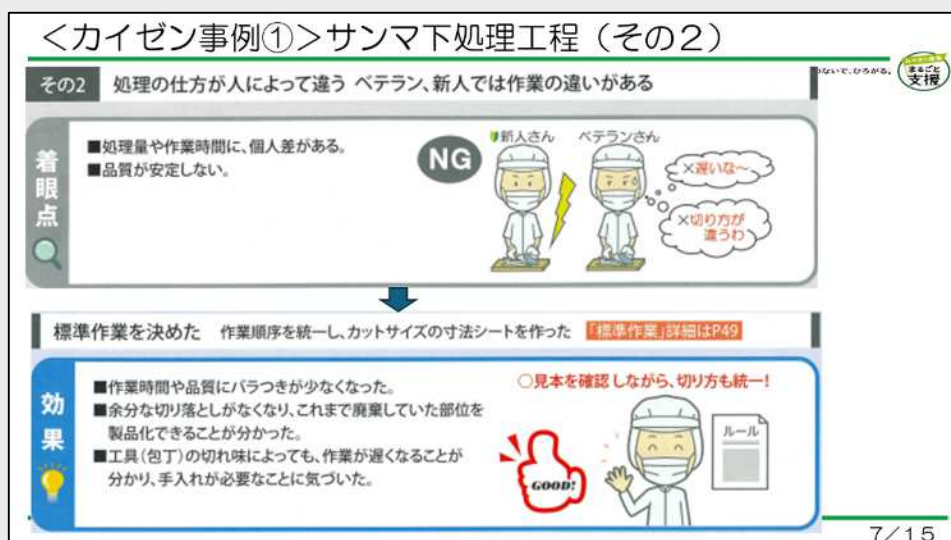


事例の1つ目はサンマの下処理加工です。改善の狙いは「加工工程の分業から複数の工程持ちへの変更」「標準作業を決めること」「動作運搬の無駄の改善」の3点です。

まずはウロコ取りやカット等の工程についてそれぞれ別の人が分業していたものを、1人で全て行うことに変更しました。

以前は分業により取り置きが増え、仕掛りが発生することで製品に何度も人の手が触れることになったこと、先入れ先出しが難しいこと、品質に影響が出る等の課題がありました。

これを多工程持ちに変更することで、仕掛りや取り置きがなくなり処理時間の短縮と、製品に触れる回数も減ったことで品質が向上しました。



04 講演内容

その2は標準作業を決めることです。

これは処理量や作業時間に個人差があり、品質が安定しないことが課題として生じており、そのため標準時間を決めたことで作業時間や品質のばらつきが少なくなったほか、これまで廃棄していた部位の製品化を実現し、加えて工具の手入れの気づきにもつながりました。

＜カイゼン事例①＞サンマ下処理工程（その3）

その3 不要な入れ替え、運搬をしている

切った製品を大きなカゴに入れて、2人で運んで、その後小さなカゴに入れ替えて洗浄する。

着眼点

- 切った製品を洗浄するために、大きなカゴから小さなカゴに移し替えていた。
- 大きなカゴの持ち運びに2人に対応していた。
- 大きなカゴの上げ下げが負担になっていた。

NG

×重いので2人で運ぶ ×洗浄のため、入れ替え

動作・運搬のムダの改善 7つのムダ詳細はP50

切った製品をそのまま洗浄カゴに入れ、小ロットで繰り返し作業にした。
製品を入れるカゴは、作業台の高さまで上げることで入れやすくなった。

効果

- 小ロットの繰り返し作業をすることで洗浄時間を短縮でき、生産リードタイムの短縮になった。
[生産リードタイム・削減はP49]
- 製品を別のカゴに入れ替える時間を短縮できた。
- 大きなカゴの上げ下げが減ったため、重労働が削減された。

○1人で持ち運びしやすい大きさのカゴに変更

GOOD!

8/15

その3は動作運搬の無駄の改善です。

着眼点としては、切った製品を洗浄するためカゴに移し替えや、大きなカゴを2人で持ち運ぶ等の工程があったのですが、これを切った製品をそのまま洗浄カゴに入れ、小ロットでの繰り返し作業にした結果、生産リードタイムの短縮、カゴの入れ替え作業の時間短縮につながりました。

＜カイゼン事例①＞サンマ下処理工程

カイゼンを行った結果！！

- ◎1尾あたりの処理時間が約10秒短縮（改善前）34.8秒→（改善後）24秒 **31%生産性向上**
- ◎持ち運びやカゴの入れ替えが減ったことで、床とカゴの清掃時間が**10分短縮**
- ◎工場全体がキレイになった

9/15

結果として31%の生産性の向上と清掃時間の短縮などに繋がりました。

04 講演内容

<カイゼン事例②> マグロ加工品袋詰めライン（その1）



 産業振興機構

10 / 15

<カイゼン事例②> マグロ加工品袋詰めライン（その1）



11 / 15

続いての改善事例はマグロの加工品袋詰めのラインになります。狙いとして1つはサイクルタイムから必要人数を割り出すこと。もう1つは付加価値を生む作業と生まない作業を見極めるという改善の考え方を徹底させることです。

従来は分業によって作業テーブル上に仕掛け品が多く、作業スペースが狭くなってしまった状況で、製品の受け渡しのみの作業員が生じる等、作業待ちの人が発生する状態でした。

そこで、分業されていた作業時間を確認すると、3秒で終わる作業から16秒かかる作業までバラバラな作業時間となる5つの工程があったため、複数担当に変えたところ、11人で行っていた作業を6人まで削減することが可能になりました。

04 講演内容

<カイゼン事例②> マグロ加工品袋詰めライン（その2）

その2 付加価値を生まない動作が目立つ 1つのムダ 総数は20

着目点

- 1つの製品に触れる回数や人数が多く、手数が多。
- 作業現場に原料やトレーなどを大量に並べて置く。
- 製品を持ったり、置いたり、運んだり、製品の移動が不規則で整然としない。
- 使用する道具を別の部屋まで取りに行く。
- せわしく移動する人がいる。

NG

改善の考え方を徹底 付加価値を生む作業と生まない作業を見極め、改善を実施しよう!

効果

- 製品は… **つかんだら贈すな!** 多工程持ちに改善!
- 大量の原料や包材を作業スペースに置くことは… **作業スペースのムダ! 重ねたり、寄せたり、戻したり、無駄な動きが発生!**
- 単なる歩行・移動は… **仕事をしていないのと同じ! 付加価値を生む作業に改善せよ!**

みやぎ産業振興機構

12/15

<カイゼン事例②> マグロ加工品袋詰めライン（コメント）

カイゼンを行った結果!!

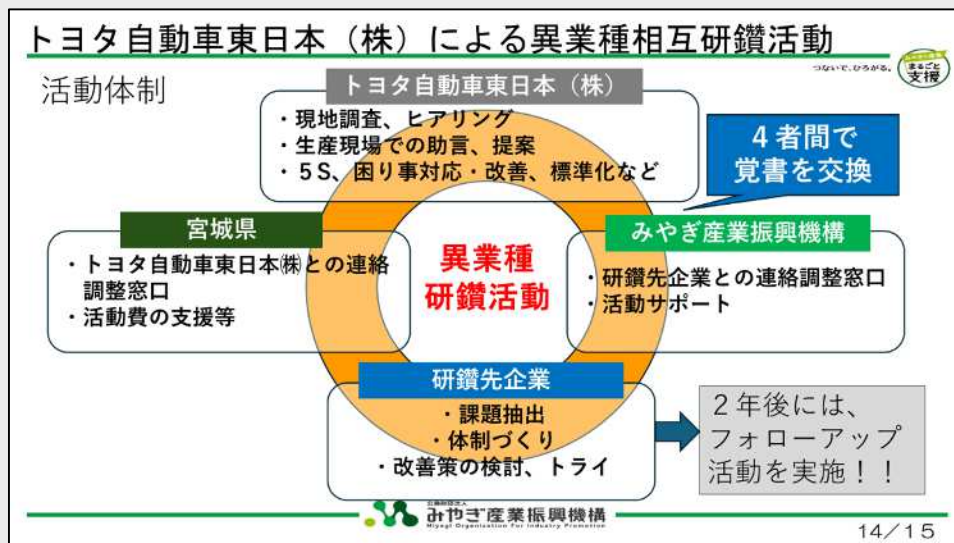
- ◎ 作業人員11人→6人 活人を5人生み出すことができ**45%改善!**
- ◎ 作業スペースの削減
- ◎ 準備時間(仕掛りを冷蔵庫に運ぶ時間など)**10分短縮**で、休み時間を確保できた。

みやぎ産業振興機構

13/15

そして、従来の工程内で1つの製品に触れる回数や手数が多、作業現場に原料などを大量に並べておく、製品を持ったり置いたり運んだり製品の不規則移動で整然としない等の付加価値を生まない動作をなくして、作業の考え方を徹底しました。

04 講演内容



また、トヨタ自動車東日本による異業種相互研鑽活動というものを実施しております。これはトヨタ自動車東日本が復興支援の一つとして、東北六県および新潟県で行っており、トヨタ自動車東日本と研鑽先企業、宮城県と当機構の4社によって覚書を締結し、年間20数回ほど企業の生産現場に訪問し、5S活動・困りごとの改善・安全の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。

単純にトヨタ生産方式を学ぶというのではなく、困りごとをすべてトヨタ自動車東日本が解決して終わりではなく、研鑽先企業とともに考え改善を行い、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。



活動事例としては、整理整頓等の5S活動による改善を実施。単純に改善を実施して終わりではなく、作業時間が短縮されて工場がきれいになるといったわかりやすい変化のほかに、職員同士が議論を交わし継続的に5Sを意識していくといった意識の変化、社内風土の変化につながるための活動となっております。

04 講演内容

本日は改善事例の一部を紹介しましたが、事例のすべてが売上拡大や収益改善などに直結するとは限らないですが、改善による意識の変化の積み重ねが企業の持続的な発展の原動力になると思います。

みやぎ産業振興機構としても、引き続き宮城県内の水産加工業者や中小企業の支援に取り組んでいきたいと思っています。

04 講演内容

5 水産会社のM&A事情

株式会社M&A総合研究所
企画情報第五本部 第二部
部長 森淳基

M&A総合研究所の森と申します。冒頭で弊社の紹介を簡単にさせていただきますが、弊社プライム上場しており、総合型M&Aの支援や仲介をしております。東京中心に大阪、名古屋、福岡、沖縄、札幌と海外に関してはシンガポールオフィスを構えております。

本日は

- ①日本国内のM&Aの動向に関して
 - ②M&Aのメリット
 - ③水産業界におけるM&Aの現状
 - ④⑤事例紹介
 - ⑥弊社の説明
- となっております。

まず日本国内のM&Aの件数が増加傾向にあります。背景として団塊世代の方々が起業して30年程経過し、後継者への移行という次のフェーズに移行しているため増えていると推測されます。例年4-5,000件超M&Aは行われていますが、今期2025年度は過去最高を更新する見通しです。

M&Aが増加している理由として、まず1つは後継者問題。これは非常に多く、実際にご子息やご息女等の後継者はいるけれど、地方から都心部に出て戻ってこない状況や、現オーナーがご子息様に対し後継者として器不足、と言った様々な背景があります。

また従業員の雇用問題や雇用環境を改善したいといった理由や、単独資本では成長スピードが限界というのを感じた等の背景もあります。加えて株式の問題も関わってきており、相続に伴う未上場株式の売買、連帯保証等のハードル等々から増加傾向にあると理解しています。

04 講演内容

またM&Aのメリットですが、先ほど申し上げた問題点が解決できる所と考えており、選択肢の1つとして捉えていただきたいと思っており、後継者問題の解決や成長スピードの加速、従業員の福利厚生や雇用維持環境改善、オーナーの創業者利益の獲得等が挙げられます。

しかし、メリットは裏を返すとデメリットでもあります。例えば相手選びという、譲渡会社と譲受会社の2社間において、相手のことを理解する必要があり、お互いのメリットとデメリットについて考えることが非常に重要です。

昨今もM&Aに関する問題等も起きており、事前にデメリットを理解した上で進めないと、後で重大なトラブルになる可能性もありますので、弁護士や会計士、税理士、また弊社のような専門機関等を活用した上での話し合いが重要かと思います。

さて本題になりますが、なぜM&Aが水産業界で多く起きているのかについてですが、高齢化・後継者不在が一番多い印象です。

私自身も養殖業者や水産加工会社、卸売業者等のM&Aのご支援を過去に対応しましたが、譲り受け側の立場としては水産資源の確保や価格のプライオリティが大きく、そこを自社で吸収、グループ化することで結果的にお客様に安くかつ安心安全に提供できる、自社管理できるというメリットが挙げられるため、量販店や外食チェーン等の企業には需要があると思います。

一方、譲渡側の立場からみると、やはり高齢化という問題に対し、大手の資本を入れることによって雇用と会社の利益率向上が見込まれる点があります。また、良い製品を作っても、それが高価格で売れるとは限らない構造になっていますので、そういう点を解決したいという狙いが譲渡側企業にはあると思われます。

04 講演内容

具体的な事例の紹介として、とある水産加工業者のM&A事例を紹介しますが、この会社10年前は順調に収益を上げていましたが、重要仕入先の倒産や原料価格の高騰、設備投資の拡充施策や人材確保等の問題から自転車操業に陥り、金融機関や債権者に対しての金利の支払いに困窮し始めました。

加えて後継者が不在で、キーマンと言われる工場長を次期社長として進めていたのですが、借入や連帯保証の問題等々から、引き受けるのは難しいという状況でした。

しかし、本当に素晴らしい加工技術を保有し、立地も良い等の有利な点もあったのでM&Aという方法で解決を図ることにしました。

譲受会社は大手量販店になります。M&Aにおいて相互のシナジーは非常に重要で、譲受会社の立場では中間業者を挟まずに販売可能であること、グループ会社になることで品質保証等も積極的にできる、新たな取引先の開拓、地域の市場に入り込むことができる点がシナジーとして挙げられます。

また譲渡会社にとっても後継者問題の解決があります。実際に譲受会社から選抜した人間が入り込んで、実際に次期後継者として伴走していく体制ができた点、販売力の強化、経営に関するバックアップという点でシナジーがあったと考えます。

最後に弊社のM&Aに関して2点お伝えさせていただきます。

1つは完全成功報酬制で、実際に資金決済やM&Aが成立するまで一切費用等は発生しません。何か気になることがあれば何でも質問していただければと思います。

2つ目は弊社独自のAIマッチングを活用しており、弊社のデータベースに基づきどういう相手と相性がいいか等、ここ30年ほどのデータをベースに抽出するのと、我々の独自リソースからも提案しております。

何か気になることがあれば、選択肢の1つとさせていただいて問題ございませんので、ご連絡いただけたらと思います。

04 講演内容

6 地域の課題「宝の原石」を発掘しストーリー性のある商品開発事例 ～水産資源（未利用、低利用魚）のSDGsな活用でビジネスチャンスへ～

ニューホライズンコレクティブ合同会社
売れる仕組み創造室
金井毅
菊地哲哉

ニューホライズンコレクティブの金井と菊地です。弊社は色々な地方の事業者の商品開発や販売戦略をサポートしており、いろんな側面から会社の有形無形の資産を掘り出して、それをどうアピールすれば売れていくかということを取組んでいます。その中で最近「SDGsは全然ビジネスにならないじゃないか？」と思われる方も多い印象なので、実はそうじゃないところをお話させていただきます。

海の資源は限られており、未利用や低利用と呼ばれているものでも、場合によってはお金に変わる可能性が非常に高いという事例をお話しさせていただき、是非今回のプロジェクトに応募いただければと思います。

SDGsという言葉が聞かれるようになって長い気がしますが、実は2015年に国連サミットでスタートした言葉で10年ぐらい経っていますので、今更と感じてしまいますが、一般的に皆さんがどう考えているかというデータがありますので紹介させていただくと、実は8割ぐらいの方がSDGsを認知している状況で、2022年から2024年はあまり変わっていません。さらに少し前の2018年の調査だとまだ14.8%程度で、ここ数年で急激に上がり定着している状況です。

次に、SDGsのどの部分に関心があるのかという点について、1番は「目標3、すべての人に健康と福祉を」2番目に「目標14、海の豊かさを守ろう」が21.2%で、海に対して非常に注目していることが分かります。

04 講演内容

加えてSDGs関連商品が昨今増えていますが、どのくらいの価格で「SDGs商品」と「そうでない商品」のどちらを選びますかというデータに関しては、食品に関してだと、高くても購入するっていう人が40.4%、同価格ならSDGs商品を買う方が43%で、合わせると約83%の方がSDGs商品を選ぶ結果となっております。

基本的に食品は通常の価格から考えると贅沢もできるし貢献もできるところがあり、ハレとケの消費と言いますけれども、一般的な日常商品は価格重視になりますが、たまの贅沢に関しては、理由があればかなりお金を払う傾向にあります。

次に外国人はどう考えているかというデータです。日本人は認知率が高いものの行動に移せていない部分もありますが、アメリカ人や中国人は比較的实际の行動においてもSDGsを意識している点があります。

先日東京タワーで外国人向けの折り紙のイベントを開催しましたが、その時に包材等のプラスチックは不要と答える方が多く、非常に意識が高い印象です。また、現在トバイへ輸出のお手伝いをしていますが、日本の水産物に対する扱いにある「一定の大きさに成長するまで捕獲しない」等のポリシーに対して非常に高評価を得ている現状もあります。

一方で、キー局と言われるテレビ局では、約年2回SDGsを強化するイベントや取り組みがあります。日本テレビではGood For the Planet(グップラ)と称して、色々な番組でSDGsに絡む特集を組む等チャンスがいっぱいあります。

例えば笑点でSDGsのネタを披露したり、グップラウィークの二ヶ月位前からネット等でSDGsにまつわる企業の取り組み等を探しているので、ホームページ等でそういう取り組みをしていると謳うことにより、放送局の検索に引っかかって、取り上げられるといったこともあるかもしれません。

以上のような事例により、SDGsの認知率が上がっていること、海洋資源についての意識が高いということから、若干高くてもSDGsのストーリーがあれば、購入する人がいます。

また、メディアが年に2回SDGsを取り上げる点、水産物のSDGsの取り組みは全国で拡大していることから、ビジネスチャンスだと感じております。

04 講演内容

加えて2017年位ではSDGsについて、どうせ捨てるものだから安くしなさい、と結構バイヤーが仰っていたんですが、最近はどれだけSDGsに貢献しているかを重視して商品を探しているという状況になっています。実際に富裕層を相手にしている百貨店の外商からこういうニーズが多いです。

弊社でも実際に関わった食品に関するSDGsの事例をいくつか紹介します。

まず、宮城県石巻の「潮煮」という郷土料理があります。これは牡蠣の殻を火で炙り、その牡蠣の水分と一緒に食べる非常に美味しいものなのですが、茹で汁の多くが廃棄されていました。

そこで、その茹で汁を濃縮した牡蠣のエキスをペットボトルに入れ、催事会場で販売したところ、その牡蠣出汁を使ったおでん等がお客様に大変好評でした。

またこの牡蠣のエキスを3倍程度のお湯で薄めて試飲を行ったところ、試飲された方の多くが購入されました。以前は処分していたゆで汁を冷凍したペットボトルの商品が飛ぶように売れ、当初値段をつけていなかったため戸惑ったほどです。

次にジャムや缶詰の製造時に廃棄される果物の皮についてです。信州大学の技術で、この皮を酵素分解しポリフェノールを豊富に含む蜜（糖蜜液）を作る技術があり、それを利用したクラフトビールを商品化しました。

この取り組みはマスコミの注目度が高く、ワールドビジネスサテライトで3分ほどレポートされ、それを見た大手企業数社から「この技術を使えないか」という問い合わせがありました。

このようにSDGsについて常に企業やメディアもアンテナを立てているという事実は重要です。

気仙沼のわかめの加工業者の事例で、海水温の上昇からわかめの色が黄色くなり、商品として出荷できないものが多く、廃棄率が30%から40%近くまで上昇していました。

そこで料理研究家の方に試食いただき、再利用できないか検討した結果、洋風のレシピとして活用することになりました。細かく刻んだフレーク状でオリーブオイルで漬けた洋風の商品を開発。パッケージデザインは静岡の学生が担当し、産学官連携の形で今年の宮城県水産加工品品評会で農林水産大臣賞を受賞しました。この受賞をきっかけに全国のメディアから注目され、現在では欠品が続くほどの人気商品となっています。

04 講演内容

このように、これまで捨てられていたものを再利用することで、収益率の向上に繋がるという好例です。ちなみにこの取り組みは宮城県産業振興機構さんのプロジェクトとして実現しました。

こちらは直接関わってはおりませんが、北海道の企業が運営する「四十八漁場」という主に低利用魚や未利用魚を使った居酒屋にて、本来価値がつきにくい魚を「東京では食べられない」「北海道ならではの味」というキャッチフレーズで売っている点が興味深かったです。

例えば独特な形をした八角という魚を刺身や焼き物として提供したところ、行列ができるほどの人気だそうです。

現在10店舗ほど展開していますが、人気があるのは八角の干物で、見た目は少しグロテスクですが、非常に美味しいということで、インスタグラムなどのSNSで話題になり、大きな反響を呼んでいます。見せ方一つで商品の価値は大きく変わるという実例として感じさせられます。

水産品SDGsへの関心が高まっていること、未利用魚や低利用魚が持つ話題性や珍しさがあること、使われないものを活用することで利益率が向上する可能性があることから、SDGsはビジネスチャンスになり得ると強く感じています。

加えて、近年の気候変動により旬の概念が変化しているため、その時に水揚げされるものをいかに活用するかが重要です。既存の商品も見方を変え改良することで、SDGsの視点を取り入れた新商品として生まれ変わる可能性があります。

この後水産物安定供給推進機構から説明のある「商品開発支援事業」についても説明します。

まず素材を提供いただき、料理研究家などの専門家と食べ方や味について検証します。次に首都圏の人気料理店でメニュー化し、一般のお客様に試食していただくとともに、流通の専門家にも評価してもらいます。その結果やアドバイスをフィードバックシートとして事業者の皆様にお返しし、商品改良や開発に役立てていただくことを目指します。

従来では得られにくい様々な視点からの評価を通じて、商品のポテンシャルを引き出し、効果的な売り方や販路についてフィードバックし、場合によっては商品開発のお手伝いも可能ですので、ぜひご参加ください。

04 講演内容

7 商品開発に取り組む事業者の募集

公益財団法人水産物安定供給推進機構
総括 向井義宣



01 募集の概要

- 食べればおいしいのに食用として利用されていないお魚。
- 環境変動で地域ではあまり利用されていないお魚。
- 大量に水揚げされるが安価に取引されているお魚。
- 普段加工して商品化しているものの、頭や尾、骨などはお金を払って廃棄物として処理している低利用部位。
- 自信をもって開発した商品だが、思ったほど売れていない水産加工品。

⋮

課題のある水産加工品について、料理人や、バイヤー等が参加する試食会に出品し、具体的な意見やアドバイスを受けられるような機会を設けます。

今回、この試食会に出品いただける水産加工業者を募集します。

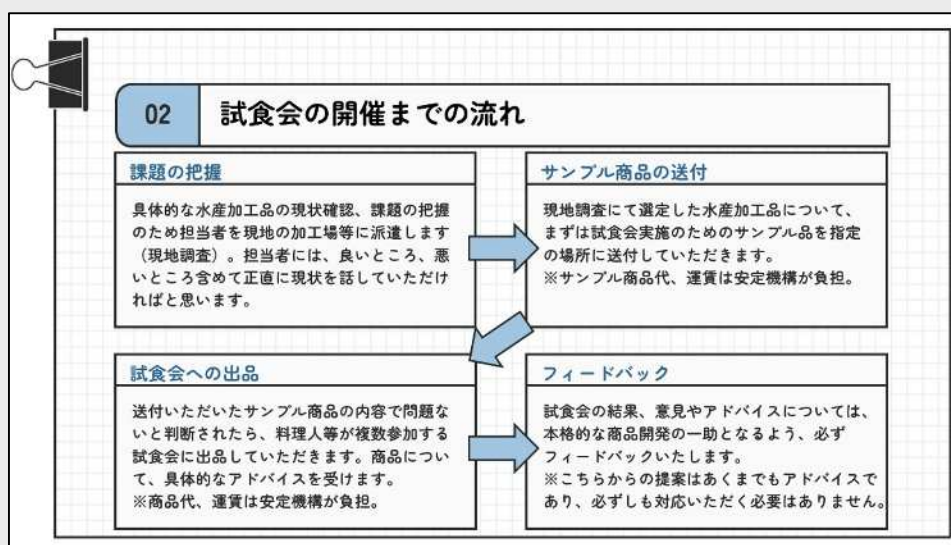
次に水産物安定供給推進機構から、先ほど紹介のありました商品開発支援事業についてご説明します。ニューホライズンコレクティブ合同会社様と当機構が連携し、実施する商品開発支援事業は、地域に眠る宝のような未利用魚などを活用した新たな商品開発を支援するもので、本日より募集を開始いたしました。

具体的には、八角のような地域ならではの食材をご提供いただき、料理人などに評価してもらい、その評価をもとに新たな商品開発に取り組んでいただくことを目的としています。

募集の概要ですが、魚種は問いません。可能であればいわれのある魚や、一般的に利用されていない魚の応募を期待しています。例えば食べれば美味しいのに食用とされていない魚、飼料などに使われている魚（千葉県産のコノシロ等、小型は寿司ネタとして評価されるも大型は利用されにくい）、環境変動により地域で利用されなくなった魚（温暖化で漁獲量が増えた九州のグルクン等）、大量に水揚げされるも安価な魚（一般的なアジやサバ等でも飼料にされることもある）、普段加工している際の未利用部位（頭や骨等廃棄コストがかかるもの）、あるいは、自信はあるものの販売が伸び悩んでいる水産加工品などが対象となります。

04 講演内容

これらの水産加工品や原料について、金井様からご紹介いただいた料理人やバイヤーが参加する試食会に出品いただき、具体的な意見やアドバイスを得られる機会を提供します。本日より募集を開始いたしました。詳細は当機構ホームページをご確認ください。



試食会開催までの流れは、ご応募いただき採択された事業者様にご連絡いたします。その後ニューホライズン様が現地にお伺いし、水産加工品や原料の現状について話を伺い、現状を把握した上でサンプル品をご送付いただきます。サンプル代と運賃は当機構が負担いたします。

サンプル品がある程度の評価を得られた場合、料理人やバイヤーなど、多くの参加者がいる試食会に出品していただき、具体的なアドバイスを受けていただきます。この際の出品にかかる費用も原則として機構が負担いたします。

試食会の結果はフィードバックシートとしてお返ししますので、それを参考に具体的な商品開発を進めていただければと思います。

04 講演内容

応募期間は本日令和7年6月24日から令和7年7月11日17時までです。
安定機構のホームページに掲載しているGoogleフォームまたはExcelファイルをダウンロードしてメールにてご応募ください。応募期間終了後、審査委員会による書面審査を経て、採択された事業者様にはメールでご連絡いたします。



03 応募情報について

① 応募期間
令和7年度6月24日（本日）から、
7月11日（金）17時まで

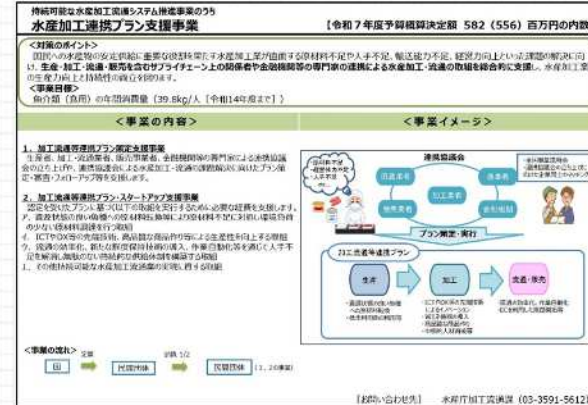
② 応募方法
公益財団法人水産物安定供給推進機構HP
Google formまたは
応募用Excelファイルをメールで提出

③ 採択者への連絡
応募期間終了後、審査員による書類審査を経て、
採択者にはメールにてご連絡します。
今回は10件程度の採択を予定しています。

応募用Excelファイル	
氏名	
所属	
住所	
電話番号	
メールアドレス	
応募理由	
応募希望の事業内容	
① 採択を希望する理由	
② 採択後の活動計画	
③ 採択後の活動計画	
④ 採択後の活動計画	
⑤ 採択後の活動計画	
⑥ 採択後の活動計画	
⑦ 採択後の活動計画	
⑧ 採択後の活動計画	
⑨ 採択後の活動計画	
⑩ 採択後の活動計画	
⑪ 採択後の活動計画	
⑫ 採択後の活動計画	
⑬ 採択後の活動計画	
⑭ 採択後の活動計画	
⑮ 採択後の活動計画	
⑯ 採択後の活動計画	
⑰ 採択後の活動計画	
⑱ 採択後の活動計画	
⑲ 採択後の活動計画	
⑳ 採択後の活動計画	
㉑ 採択後の活動計画	
㉒ 採択後の活動計画	
㉓ 採択後の活動計画	
㉔ 採択後の活動計画	
㉕ 採択後の活動計画	
㉖ 採択後の活動計画	
㉗ 採択後の活動計画	
㉘ 採択後の活動計画	
㉙ 採択後の活動計画	
㉚ 採択後の活動計画	
㉛ 採択後の活動計画	
㉜ 採択後の活動計画	
㉝ 採択後の活動計画	
㉞ 採択後の活動計画	
㉟ 採択後の活動計画	
㊱ 採択後の活動計画	
㊲ 採択後の活動計画	
㊳ 採択後の活動計画	
㊴ 採択後の活動計画	
㊵ 採択後の活動計画	
㊶ 採択後の活動計画	
㊷ 採択後の活動計画	
㊸ 採択後の活動計画	
㊹ 採択後の活動計画	
㊺ 採択後の活動計画	
㊻ 採択後の活動計画	
㊼ 採択後の活動計画	
㊽ 採択後の活動計画	
㊾ 採択後の活動計画	
㊿ 採択後の活動計画	

04 講演内容

+
追加情報① 水産加工連携プラン支援事業について



持続可能な水産加工連携システム推進事業のうち
水産加工連携プラン支援事業

【令和7年度予算概算決定額 582（556）百万円の内訳】

＜対象のイベント＞
国産の水産物の安定供給に重要な役割を果たす水産加工業者が直面する原材料不足や人手不足、輸送能力不足、経営力向上といった課題の解決に向け、生産・加工・流通・販売を含むサプライチェーン上の関係者や金融機関等の専門家の連携による水産加工・流通の取組を総合的に支援し、水産加工業者の生産力向上と持続性向上を図ります。

＜事業目標＞
販路拡大（魚介）の年間消費量（39.8kg/人「令和14年度まで」）

＜事業の内容＞

1. 加工連携推進プラン策定支援事業
生産者、加工・流通業者、販路拡大者、金融機関等の専門家による連携協議会を立ち上げ、連携協議会による水産加工・流通の課題解決に向けたプラン策定・推進のフォローアップ等を支援します。
2. 加工連携推進プラン・スタートアップ支援事業
認定されたプラン策定者に対する販路拡大に関する必要経費を支援します。また、販路拡大の取り組みの進捗に応じた材料費補助により材料不足に起因する販路拡大の少ない材料調達を行う支援。
3. 販路拡大の取り組みの進捗に応じた材料費補助により材料不足に起因する販路拡大の少ない材料調達を行う支援。

＜事業の進め方＞

国産の水産物の安定供給に重要な役割を果たす水産加工業者が直面する原材料不足や人手不足、輸送能力不足、経営力向上といった課題の解決に向け、生産・加工・流通・販売を含むサプライチェーン上の関係者や金融機関等の専門家の連携による水産加工・流通の取組を総合的に支援し、水産加工業者の生産力向上と持続性向上を図ります。

詳細は、
水産物安定供給推進機構
ホームページをご覧ください。



また、当機構の事業に関する追加情報です。現在「水産加工連携プラン支援事業」として、商品開発のようなソフト支援に加え機械導入やイベント出展費用などを補助する事業も別途実施しております。一次募集は6月で終了しましたが、興味のある方はホームページをご確認いただくか、二次募集が開始されるようでしたらメールにてご案内いたします。機械導入費等の1/2を補助する事業です。

+
追加情報② アドバイザー派遣について



水産加工・水産流通業を営む事業者、組合の皆様へ
水産加工流通分野のアドバイザーに相談してみませんか？

相談内容に応じた専門アドバイザー
に無料相談できます！

水産加工・流通分野の原材料・人手不足・経営能力の不足等の課題の解決に向けて、専門アドバイザーが相談に応じて、水産加工連携プラン支援事業の活用等を助言します。

主なアドバイザー
大学教員等経験者、専門コンサルタント、県庁等行政経験者、水産関係メーカー、水産会社、水産団体、MEL審査員、農林水産アドバイザー等

申込の流れ
1. 運営事務局にアドバイザー派遣を申請
2. 相談内容に応じたアドバイザーとの派遣調整
3. アドバイザー派遣の実施

お申込・お問い合わせ先
（公社）日本水産資源保護協会
https://fish-jfrca.jp/renkei/ 03-6280-5033 renkei@fish-jfrca.jp

水産加工業者等の皆様が抱えている課題の解決に向け、無料でご相談内容に応じた専門アドバイザーを派遣することができます。

お問合せ：公益社団法人日本水産資源保護協会
電話 03-6280-5033
mail renkei@fish-jfrca.jp

お気軽にお問い合わせください。

その他「水産加工連携プラン支援事業」の一環として、アドバイザー派遣も実施しております。公益社団法人日本水産資源保護協会が担当し、水産加工業者の課題解決に向けて専門アドバイザーを無料で派遣いたします。日程調整の上派遣いたしますので、お困りのことがあればぜひご相談ください。専門コンサルタントや水産団体など、様々な分野の専門家が相談に応じます。

04 講演内容



+α

追加情報③ 水産加工業者等の取組優良モデル集



水産物生産・加工・流通に携わる各段階の事業者が連携して、課題解決や販路開拓に取り組むことによって、各段階において価値（バリュー）の向上やコスト削減を実現した取組を紹介しています。

水産庁のHPよりダウンロード・閲覧が可能です。



また「水産加工業者の取り組み事例集」も公表しております。今回の取り組みについてもメールでご案内いたしますが、アンケートからもアクセスできます。

最後に、本事業に関するセミナーは今回が初の試みでしたが、過去の補助事業で実施された優良事例や取り組み事例を紹介する報告会も2回実施しております。今年度も10月頃を目処に、同様の報告会を対面とWebで開催する予定です。詳細が決まりましたら改めてご案内いたしますので、是非ご検討ください。

以上で本日のご説明は終了とさせていただきます。2時間弱となりましたが、本日は誠にありがとうございました。またこのような機会を設けさせていただければと思います。アンケートへのご協力もよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

この資料に関するお問い合わせは下記へお願いいたします。

公益財団法人 水産物安定供給推進機構

〒101-0042 東京都千代田区神田東松下町28-5

吉元ビル 6 階

 03-3254-7044

 m-project@fishfund.or.jp