

“パルス”でアニサキス対策

熊本大
浪平氏

29年度装置販売へ

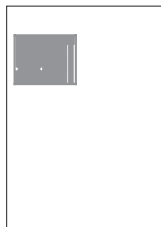
熊本大産業ナノマテリ
アル研究所（熊本市）の
浪平隆男准教授は2028年度末までに、瞬間的に生み出した非常に大きな電力「パルスパワー」によって、生魚に寄生するアニサキスのリスクを減らす市販機を開発し、29年度からの販売開始を目指す。販売対象はスーパーで、価格は600万円前後を想定する。

浪平氏は6日、水産物安定供給推進機構（東京都千代田区）が都内で開いたセミナーに登壇して、同装置は生魚を塩水に浸漬させ、パルス電流を流すことで、生魚の寄生虫であるアニサキスを殺す仕組み。パルス電流はアニサキスのみに強力に作用し、魚にはダメージを与えないという。刺身品質を維持したまま、冷凍処理もしないでアニサキスを徹底的に駆除できるとして注目されている。



水産物安定供給推進機構が都内で開いたセミナーに登壇した浪平准教授

浪平氏はパルス処理をした生鮮サバを「MAJ I MEさば」と名付け、年度内の試験販売開始を予定する。この「MAJ I ME（真締め）」はパルス殺虫技術の社会実装ブランド。生魚の安心とおいしさの両立を実現する画期的技術としてPRする。



活魚出荷者の手取り増

トトスマTISI流通プラットフォーム

安定機構セミナーで紹介

水産物安定供給推進機構（東京都千代田区）は6日、第2回水産加工業のためのヒント事例セミナーを都内で開いた。5人が登壇し、うちIT

（情報技術）企業のTISI（東京都新宿区）のS I（東京都市圏）の湊川賢太氏は活魚流通プラットフォーム「トトスマ」を紹介。飲食店など発注業者はスマートフォンで手軽に安く活魚などを仕入れられる一方、出荷、輸送業者は手取りを増やすことができる。湊川氏は漁村の課題を踏まえ、「既存漁業者が潤えば、継承者も現れる。地域に希望を届けたい」と強調した。



「トトスマ」を紹介する湊川氏

湊川氏は、同社ソーシャルインベション事業部でトトスマ事業責任者を務めると同時に、三重県の活魚仲卸の3代目代表でもある。後継者不足や燃料、餌などコスト高騰といった漁村の課題を肌で感じていた湊川氏は、この水産業の厳しい現状を打破するため、同社が長年培ってきたIT

ノウハウによって流通を自動化することで、新たな収益源確保と販路拡大につなげることができると考え、社内の新規事業提案制度にエントリリーし、事業化に至ったという。

トトスマは活魚だけでなく、鮮魚、水産加工品も対象に、受発注から精算管理までを一元化する事業者間（B to B）の流通プラットフォーム。同社が昨年12月にサービス提供を始めた。トトスマは発注業者が出荷業者から活魚などを直接仕入れることができるため、これまで複数箇所が発生していた中間マージンをトトスマ1回に圧縮。浮いた分を出荷、輸送、発注業者の3者でシェアする。出荷業者と輸送業者は手取りが増え、発注業者は仕入れ価格を抑えら

れる利点がある。出荷業者にとってはアプリ上で全国の取引業者とマッチングできるため、販路が全国に広がるメリットもある。

独自のアルゴリズム技術によって、複数の出荷業者と複数の発注業者のニーズを瞬時にマッチングし、活魚の混載輸送を実現。ルート計画機能によって輸送効率向上も図り、発注業者にとっては輸送会社1社当たりの輸送費負担額の削減もできるという。セミナーに登壇した湊川氏は事業ビジョンに触れ、「トトスマは地域の力を引き出し、未来に希望をもたらすための水産流通の新しい形を提供する。地方創生を実現し、地域に再び希望を届ける」と意欲をみせた。



「MAJIMEさば」 年度内に試験販売

アニサキス殺虫技術 浪平氏が講演
安定機構セミナー

水産物安定供給推進機構は、パルスパワーを用いた恐れから世界的には魚は構（本川一善理事長）はアニサキス不活性化技術、生食禁止が主流で、日本6日、都内でオンライン実用化の展望について話を併用し、第2回水産加工し、アニサキス低減魚ブ業のためのヒント事例セランド「MAJIMEさば」を年度内に試験販売ミナーを開いた。熊本大を推奨する中、生食文化学産業ナノマテリアル研すると発表した。アニサキス症リスクのリスク低減を鮮度低下な

講演する浪平氏。自身も熊本地震で被災したがプログラムを予定通り行った



く人手をかけずに行え、パルス電流殺虫技術の利用を推奨している。すでにアジ、サバ、イワシ、タイ、ヒラメ、ホッケ、ハツカク、サーモン、イカで、フイレー、ドレッシング、丸魚のいずれの形態でも

アニサキスの殺虫と同時に刺身品質の維持が図られることを実証済み。ホテルイカの旋回線虫やキチヌのクドア、豚肉のトキソプラズマでも同様の効果を確かめている。浪平氏は近年、業界内に有効性を広く呼び掛けて社会実装を急いできた中、「2028年度末までにアニサキスリスク低減装置（仮称）の市販機を開発し、翌29年度から市販を開始。同時にアニサキス低減魚ブランド『MAJIME魚』の市販を開始する」と発信した。現状の導入先は、量販店・スーパーのバックヤードや寿司チェーンのプロセス（生鮮加工）センターを想定している。

鮮度を保つための処理のあとに安心に食べるためパルス処理を施す工程について、「MAJIME（真締め）」と名付けて認知の拡大を図る考えを示した。言葉には魚本来のうまさを引き出すベ方の「真」と、日本の職人気質や技術の緻密さを象徴する「真面目」のその第一歩として「MAJIMEさば」を今年度中に試験販売する計画を話した浪平氏は、アルファベット表記にしたことで、将来的に「海外に向けた発信ができれば」と思いを語った。

5講演に162人視聴
当日は、このほかにもTISI（株）トトスマ事業責任者・湊川賢太氏の「販路拡大と業務効率化を実現する受発注アプリ『トトスマ』」、(株)スキルディッシュ代表取締役・井瀧白之威氏の「水産加工現場での成功事例！食品製造業に特化した特定技能外国人材の採用サービス」、(有)三陸とれたて市場代表取締役・八木健一郎氏の「凍結技術が変えた商品開発と販路拡大の実践事例」、(株)吉開のかまぼこ代表取締役・林田葉優氏の「廃業寸前の老舗130年の蒲鉾屋復活！赤の他人の24歳女子が起こした奇跡」の全5講演があり、登録ベイスで162人が視聴した。



食品特化、外国人採用を支援

スキルディッシュが強み訴え

外国人材採用サービスを手掛けるスキルディッシュ（東京都板橋区）の井潟百之威社長は、水産物安定供給推進機構（同千代田区）が6日に都内で開いた水産加工向けセミナーに登壇し、自社の食品業界に特化した特定技能外国人材の採用サービスを紹介した。日本の食品業界で働きたいという意向を持ち、事前に現地で適切な食品教育を受けた2500人以上もの人材候補の強みを訴えた。

同社は豊富な人材候補の数に加え、人材候補の選抜性にも強みがある。海外人材会社の運営体制を現地で審査し、適切な食品教育を行っている会社限定して連携。事前に食品分野の教育をしっ

かり受けた求職者のみで、業界特有の条件を漏れなく開示でき、ミスマッチを防いで長期雇用につなげる。井潟社長は水産加工現場の実際の雇用事例として、「事前に選抜された方々を提案してくれたの



セミナーには吉開のかまぼこの林田社長も登壇した

でスムーズに人選できた」「短期間で求人条件を満たす多数の候補者から応募があったことも良かった」などの声が寄せられたと紹介した。同機構が主催した同日のセミナーにはその他、三陸とれたて市場（岩手県大船渡市）の八木健一郎社長や、吉開のかまぼこ（福岡市）の林田菜優社長らが登壇。八木社長は「凍結技術が変えた商品開発と販路拡大の実践事例」、林田社長は「廃業寸前の老舗130年の蒲鉾屋復活！赤の他人の24歳女子が起こした奇跡」と題し、それぞれ講演した。未曾有の大震災や企業継続問題に当事者として予期せず直面した両氏が、失敗談や行動力の逸話などを交え、いかに危機を好機に変えたかを熱く語った。

安定機構セミナー

同社は食品業界に特化した外国人材事業を手掛け、特定技能外国人採用プラットフォーム「SkillDish（スキルディッシュ）」の開発や運営を行う。対象分野は水産加工など飲食料品製造業と外食、農業、漁業。日本のこれら食品関連企業は同プラットフォーム

を通じて、インドネシアやベトナム、カンボジア、ミャンマー、ネパールの5カ国の特定技能外国人材を対象に採用できる。同社は47都道府県で採用・定着支援を展開。オンラインで雇用希望企業と求職者がつながるため、地方の中小企業も採用可能だ。



自社の強みを訴えたスキルディッシュの井潟社長

みなと新聞 2026年8月17日付掲載

