

# ～漁獲量減少及び単価高のホッケからニシン等への加工原料転換～

## マルスイ冷蔵株式会社（北海道小樽市）

### 背景・課題

北海道内におけるホッケの水揚げは、近年大幅に減少し浜値が高騰しており、従来のホッケ干物製造ではコスト上昇分を販売価格に転嫁できず苦慮している。そこで従前の様に安価依大量に仕入れて加工販売する新たな魚種として、ニシンやヒラメ等を検討するものの、ウロコ取り等の加工を手作業主体で行っているため、収支も販路拡大も厳しい状況である。

### 取組のポイント

- ウロコ取り機、ヘッドカッター等を導入し、生産ラインを機械化する。
- 回転寿司チェーン店や量販店向けに刺身スライス商品の製造及び販売に着手。
- 安定的に原料を集荷できるよう、北海道内各地における仕入ネットワークの構築。

### 取組の成果

機器導入により作業効率が向上。処理能力も5倍以上に増加し、本格的な生産体制が構築された。生原料によるニシンスライスが高評価で、新規販路開拓及び回転寿司チェーン店へ定期的に納品。ニシン、ヒラメ等の取扱量増加により目標達成。冷凍加工原料にも着手したものの、品質面に問題があったことから生鮮原料のみの取扱いとし、安定的な集荷体制を実現。

### プロジェクトフロー

#### マルスイ冷蔵株式会社

ホッケが水揚げ量減少により、加工原料としての入手が困難  
新規魚種を検討するものの、  
手作業主体の生産体制のため  
生産量が伸びず収支も厳しい

ニシンやヒラメ等を新規加工原料  
に転換。刺身スライス商品を中心  
に回転寿司チェーン等へ販売  
ヘッドカッター等加工機器を導入し、  
生産ラインの整備に着手

新規販路開拓  
ニシンやヒラメ等の取扱量増

#### 回転寿司チェーン等販売先

北海道産を活かした新商品や  
安定的な納品が可能な商品が  
欲しい

とろニシン等の新商品を販売  
好評のためグランドメニュー  
として検討

加工業者が行う作業と店舗で行う  
作業を分業することで、効率的な  
販売体制を実現

三枚卸機



アルコール凍結機



ニシン商品

