

～アマダイ・イトヨリダイから収益性の高い刺身商材への転換～ 長崎県漁業協同組合連合会（長崎県長崎市）

背景・課題

従来の加工原料であったアマダイやイトヨリダイは、近年漁獲量減少の影響で相場も高騰し、加工原料として取り扱うのが困難な状況である。
アマダイやイトヨリダイ等の小型魚介類は収益性が低く、工場の稼働率も低下し、労働力を有効活用できていない。そこで収益性の高い刺身商材の開発に着手したものの、現状の施設では高品質な商品製造が難しい。

取組のポイント

- 液体急速凍結機を導入し、高品質で即食可能な刺身商材の商品開発に着手。原料はヒラメやイシダイ、タチウオ等の高級魚を使用。併せて工場運営の最適化にも取り組む。
- 自社ECサイトや自動販売機等での販売から取組み、商品ラインナップや生産量の増加に伴い、生協や量販店等への販路開拓を行う。

取組の成果

天然ヒラメの冷凍刺身商品の開発に成功し販売開始。回転寿司チェーンからヒラメロインの注文が入る等、生産量拡大及び新規販路開拓に成功。
国内生協向けに天然真鯛を使用した冷凍刺身スライスの採用が決定。続けてイサキ、カンパチも同仕様（生食スライス）で製造を開始しており、今後も季節ごとに漁獲される水産物を対象とした商品のシリーズ化の要望を受け、刺身製品の増産に向け取り組みを強化。

プロジェクトフロー

長崎県漁業協同組合連合会

主力水産物であったイカやアマダイ等の小型魚介類の水揚げ不振。ブリ等の大型魚にシフトしたものの、工場稼働率や収益性が課題。

ヒラメやイシダイ等の収益性の高い水産物を原料とした冷凍刺身商品の開発。高品質な刺身商品製造のため、液体急速凍結機を導入。

ヒラメロインを回転寿司チェーンに納品等、新規販路開拓に成功
工場稼働率が向上

販売先

高品質な刺身商材を販売したい
漁獲量減少による販売量やスペースの減少

自社サイトや自動販売機等での販売に取組み認知度向上

回転寿司チェーン等でも高評価。

国内生協向けに生食スライス製品の採用決定

液体急速凍結機



ヒラメロイン



マダイスライス

