

答志島からお届けするシャキシヤキ健康アカモクの試作開発と量産化

売上拡大

地域資源活用
事業計画策定
施策活用

企業名

株式会社ヤマキ勢力菊次郎商店

企業
プロフィール

【業種】食料品製造業
【代表者】代表取締役 勢力明夫 氏
【創業年】1975年
【従業員数】7名
【URL】www.yamaki.bz



事業の現状と 相談のきっかけ

・シラス干しの生産加工とめかぶ冷凍加工を行っている。シラスの漁獲量の減少とともに、最盛期に比べ売上高も半減している。又、シラス、めかぶとも加工時期が限られており、年間を通し安定した売上と従業員を確保するためには、新たな水産加工品の開発が急務となっている。



ヒアリングによる 課題の整理

・答志島周辺に広く分布し、島では食されているが島外には流通していないアカモクを商品化していくこととした。
・健康食材だが、食感が無い。
・ネバナバで、量産化が難しい。
・適切なネーミングが重要。
・目標となる事業計画書が必要。



課題解決の 提案・アドバイス

鳥羽商工会議所経営指導員と連携して対応。
・答志島産ワカメの茎をきざんで混ぜ、更なるネバナバ感、シャキシヤキ感を出し食感にアクセントを出していく。
・商品名は「答志島からお届けするシャキシヤキ健康アカモク」で売出す。
・ミンチ機、充填機を導入して、パック詰めは自動で行い作業効率を上げ量産化に対応していく。
・設備資金は、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金にチャレンジする。
・上記の事業計画書作成を支援。

取組内容と成果

・ワカメの茎を混ぜたものとアカモクだけのものを試作品として、海産物卸会社等での評価とともに、冷凍品として販売した。
・ものづくり補助金によりミンチ機、充填機を購入、今年度からパック詰めを開始する。
・海産物の加工・卸（全国と県内）事業者を通し、販売していく。又、鳥羽マルシェや鳥羽市内のホテルなどで、自社商品として直接、観光客に販売していく。
・この取組みにより、当社の閑散期である6月～9月、1月、2月にアカモクの加工作業を行うことで、従業員の年間を通しての雇用を実現させ、従業員の確保も図っていくことが出来る。
・3年後は、次の経営数値を目指していく。

経営の向上程度を示す指標

3年後の伸び率

売上高（新商品の比率）

13.3% (24.2%)

経常利益

89.7%

付加価値額

25.4%

事業者の声

COと指導員さんのおかげで、量産化の目途が立ちました。販売に向け、既存の得意先に加え、新たなルート開拓も行いながら、シラスを補う商品になるよう努力していきます。

コーディネーターより

よろず支援拠点

山口 耕平

アカモクもワカメの茎も島では、商品価値が余りなかったものを組み合わせた商品で、健康ブームに乗り、売上拡大を期待しています。

