

対象類型

ものづくり技術

業種

食料品製造業

事業計画名

## ボールカッター導入による 練り製品のQC DPSの向上

### 地方卸売市場 株式会社高田魚市場



| ボールカッター 製品設定表 |        |       |  |
|---------------|--------|-------|--|
| 製品名・規格        | 〜500g  | 2.00  |  |
| 製品名・規格        | 〜1.0kg | 4.00  |  |
| 製品名・規格        | 〜1.5kg | 6.00  |  |
| 製品名・規格        | 〜2.0kg | 8.00  |  |
| 製品名・規格        | 〜2.5kg | 10.00 |  |

初心者でもレシピに従いボールカッターの操作盤に入力すれば、均一化された高品質の練り物商品が出来上がってくる



市場に併設された工場ではIT導入による効率化も図りながら人気商品を手際よく製造していく



桑原 猛 代表取締役社長

会社名 株式会社 高田魚市場  
代表者 代表取締役社長 桑原 猛  
所在地 〒879-0617 大分県豊後高田市高田2247番地1  
TEL.0978-24-3500 FAX.0978-24-3504  
URL <https://takadauoichiba.co.jp/>  
事業内容 水産物卸売市場運営、生鮮魚介卸売、  
冷凍塩干品、活魚卸売、加工品製造販売など  
資本金 4,500万円  
設立 1948年12月11日(創業 1928年5月26日)  
社員数 33名



profile  
企業情報



background  
背景・経緯

#### イノベーション・マインドを有する老舗企業

変化に富んだリアス式海岸と天然礁を有する豊後水道。その豊後水道からの外洋水と瀬戸内海の内海水が混じり合う別府湾。そして広大な干潟域と沖合の浅海域から成り立つ豊前海…。このように、大分県は国内屈指の漁場に恵まれた水産環境にある。しかし近年は漁場環境の変化による水産資源の減少や魚価の低迷に加え、漁業資材の高騰による収益率の低下など、漁業関係者は全国的に厳しい経営環境に頭を悩ませている側面もある。

このような社会環境の下、異彩を放っている地方卸売市場が、大分県内唯一の民間市場となる株式会社高田魚市場である。

1928年に豊後高田市玉津で開場した同社は、競りを運営する「市場部」、魚や冷凍・塩干品の卸売などを行う「直販部」、そして練り製品の製造を行う「加工部」があり、いずれも従来の魚市場とは一線を画した革新的な手法で運営されている。

たとえばIT化を進める同社では、「市場部」の競りにタブレットを導入し、終了後のまとめ作業を短縮。Webカメラを各所に設置して“見える化”による経営効率化策を導入する。また通常は漁師と魚屋を結ぶ仲買人が存在するが、高田魚市場では「直販部」がその役割を担っている。さらにこの仲卸の機能を有する故、規格外の売りにくい魚に対応するため設けられたのが「加工部」である。加工部は1950年に魚市場内にかまぼ工場が移転したことを皮切りに、様々な商品を次々と開発・製造。かくして全国でも珍しい“魚市場であり食品メーカー”という事業展開を実践する市場となったのである。



details  
事業内容

#### ボールカッター導入で作業効率の向上と品質の均一化を

同社の加工部では、様々な商品を世に送り出してきた。60余年の長きにわたり受け継いできた同社の練り製品の原点といえるかまぼこをはじめ、ひとつひとつ手作りで揚げていく『手打てん』、豊後高田で水揚げされた鰯をつかった『鰯しゅうまい』、魚の旨みを十分に引きだし、保存料無添加で仕上げる『揚げかまぼこ』等々…。

徹底した品質・衛生管理のもと、これら商品が作り出されていくわけだが、今回の事業では練り製品を手がけるうえでもっとも重要な設備となるボールカッターの導入に取り組んだ。

同社ではステンレス球形の容器内で高速・真空・全自動運転により水産原料を混合する最新鋭の機種を選択。これにより短時間で均一な混合・細断・ペースト化を実現し、作業効率の向上を目指した。



achievement  
成果

#### 新規設備が呼び水となった新商品の開発

新設備のボールカッターは、製品にあわせた設定をしておけば誰でもボタンひとつで高品質の練り製品ができる操作性を有している。

臼ですり身を作りあげる工程など、熟練職人ならではの触感や、季節に応じた調整など、たとえ経験が浅いパート社員でも、決められたレシピに従って操作盤に入力すれば、すべてコンピューター制御で均一な商品が出来上がってくる。

さらに新設備は、作業効率化だけでなく新商品の開発にも貢献した。でんぷんを一切使わず、魚本来の旨味を活かすことに成功した『真玉の汐』『えそ蒲鉾』などが、その一例である。



future  
展望

#### 『QC DPS』効果の、その先へ

本事業で生まれた商品は、全国蒲鉾品評会で『真玉の汐』が2018年に知事賞、『えそ蒲鉾』が2019年水産庁長官賞、さらに古くから愛されてきた『手打てん』が2020年水産庁長官賞と、3年連続の受賞を果たし、高田魚市場の名を全国に知らしめた。「海外市場に向けた県産水産物の販路開拓にも力を入れていきたい」と桑原猛代表取締役社長は語る。

本事業を取り組むにあたり、当初掲げた『QC DPS』は、Quality(品質)・Cost(コスト)・Delivery(納期)・Product(高い生産性)・Safety(安全)の略である。新設備導入がもたらした作業効率化にとどまらない高付加価値商品開発の勢いは、さらなる波及効果と呼びそうだ。

Point

新設備導入を機に新たなチャレンジ。  
業界を取り巻く環境の変化に動じることなく  
地方卸売市場が持つ可能性に挑戦。