
株式会社高木屋

認定テーマ名：佐渡産の超早生タイプのわかめとその加工品の開発と販売

1. 認定事業の現況

当社は自社が有する超早生タイプのわかめの種苗を漁業者である岩崎成太に提供し、佐渡の漁場にて超早生タイプのわかめの生産を行い、収穫されたわかめを自社の加工技術により工場加工し、販売を行う計画にて農商工等連携の認定を受け事業を進めてきた。

平成 27 年 2 月に認定を受けた後、平成 27 年 7 月に仮養殖をスタート、平成 28 年 1 月に試作品開発をスタート、平成 29 年 10 月には新商品のテストマーケティングを兼ねた試験販売を行う計画であったが、平成 29 年 10 月のテストマーケティングはわかめの収量が少なく断念、翌年までの 1 年間は協力事業者を増やすことに集中し、平成 30 年 10 月より、テストマーケティングを兼ねて認定商品の販売をスタートした。その後も海水の温度変化や時化の多さ等の不運が重なり、協力業者を増やす努力を続けたものの、商品自体は大変好評な中、収量不足により、通常販売スタート以降も目標値を下回る状況が続いた。

しかし、今期は長らく待った努力の甲斐があり、昨年の 3 倍である 15t の原料の確保に成功した。現在、原料加工を進めており、販売開始時期は令和 2 年 4 月以降になるため実績が出るのはもう少し先だが、状況が好転している。

販売先は収量不足のため、新潟県内の鮮魚専門店や量販店等に限られてきたが、サンプル紹介では、様々なエリアの小売店・専門店等の仕入担当者から好評を頂いている。好条件がそろった今年はいよいよ拡販につなげていける見込みだ。

2. 今後の展望（見通し）

平成 29 年より原料不足が続き、販売先は新潟県内の鮮魚専門店や量販店等に限られてきた。毎年水揚げの時期は、原料の仕入担当役員が佐渡ヶ島に入り、わかめの一次加工をしながら、新規でわかめの栽培をしてくれる生産者確保のため、漁師との交渉を続けてきた。交渉の成果もあり、平成 27 年時点では生産者 5 人、仕入原料 2.7 トンであったが、令和 2 年の時点では生産者 10 人、仕入原料 15 トン迄拡大している。佐渡漁協の漁師も高齢化が進み、稼働している漁師が減ってきているため簡単ではないが、今後も生産者の確保を進めていき、当社の柱となる商品へ育てていきたい。新潟県産のわかめは珍しく味も良いため、原料さえ確保できれば売上が伸びることは間違いない。直近では中小機構の販路企画の参加により、首都圏小売店への直接販売もスタートしている。付加価値の高い商品として直接販売も含め、販路を広げていきたい。

3. 認定を目指した経緯

株式会社高木屋は、全国から選りすぐりの海藻類（わかめ・もずく・ひじき・昆布等）を仕入れ、さまざまな加工（鍋セット等）を行い、全国の量販店向けの商品を製造販売している。主力商品であるわかめは三陸と鳴門が二大産地であったが、東日本大震災以降は鳴門に需要が集中したため価格高騰を招き、韓国などからの輸入品が増加することになった。当社得意先であるスーパーのバイヤーからは新たな国内産地の開発が求められていたため、新たな産地での

わかめの開発が課題となっていた。

一方、漁業者である佐渡の岩崎成太は、さし網漁などをおこなう漁業者であり、佐渡昆布研究会に属し、少量のわかめ、昆布の養殖を行っていた。わかめの養殖は地種の早生系を使用しており、収穫後は地元消費や土産商品などで乾燥わかめとして販売していた。

乾燥わかめを地元中心に販売していたため、販路を県外にも広げ、乾燥品以外の商品も展開していくことが課題であった。

高木屋は新たなわかめの国内産地の開拓の必要性から日本海側でのわかめ増産を模索していたが、日本海の冬期間は海が荒れるため、わかめの生育用のロープが切れてしまい、わかめを生産することが難しいエリアである。

しかしながら、佐渡島においては、本州寄りの前浜海岸の海が冬期間でも比較的海が荒れず、わかめ養殖に適したエリアがある。高木屋はそこで海藻類を生産している漁業者と取引があったため、平成 25 年秋に高木屋の持つ超早生タイプの種苗によるわかめ試験養殖を佐渡昆布研究会のメンバーに依頼した。その中で最も高い生産実績を上げたのが、本事業で連携する岩崎成太であった。岩崎成太は養殖ロープの水深調整と間引きを週 1～2 回行う養殖方法により、わかめを大きく成長させた。通常わかめ養殖で培った技術と経験が、新しいわかめの養殖にも生かされると考えた。また、9 月下旬の仮養殖に海洋深層水を利用することで、超早生タイプのワカメの生産に目処が立ったため、連携するに至った。

4. 利用した中小機構の支援策

認定計画のブラッシュアップ支援と認定後のフォローアップ支援を受けて、事業化を実現した。その後、通常のフォローアップ支援に加えて、令和元年 10 月に実施した首都圏マーケット進出プロジェクト～首都圏マーケットで売れる商品づくり～商品評価会及びフォローアップ相談会に参加し、首都圏量販店、卸売業者、料理専門家、デザイナーより商品に関するブラッシュアップサポートを受けた、ブラッシュアップサポート及びフォローアップ支援を活かして商品をアレンジし、その後に参加した、新事業創出支援事業 販路企画『売れる商品作りのためのサポートプログラム 2019』～テストマーケティング企画～にて首都圏に店舗を持つまるごとにつぼん蔵にてテストマーケティングを行い、出品事業者の中で一番の売上実績を上げ、その後、正式に納入がスタートした。卸売業者への販売が中心であったため、首都圏での小売店直接販売による販路開拓の足掛かりとなった。

また、令和元年 9 月からは認定商品を含めた現在の受発注システムが古くなってきていることを踏まえ、システム再構築に関するアドバイスのため地域活性化支援アドバイザー派遣を活用した専門家のサポートを受けた。5 回の支援を通じ、既存業務フローのボトルネック部分の抽出、新システム構築イメージの確認、外部システム会社に委託した場合の相場観等に関するアドバイスを受けた。

5. 企業概要

事業者名	株式会社高木屋
本社所在地	新潟県南魚沼市舞子 1992

ホームページアドレス	http://www.takagiya.com/		
設立年月	平成5年6月		
資本金	20,000千円	従業員数	95名

※平成31年3月31日現在

6. 認定事業の概要

テーマ名	佐渡産の超早生タイプのわかめとその加工品の開発と販売
テーマの概要	新潟佐渡産の極早生タイプのわかめとその加工品を開発、新たな地域ブランド品として販路開拓し地域活性化を目指す。
認定期間	平成27年4月1日～令和2年3月31日



佐渡産わかめ



水揚げの様子



一次加工の様子



商品