

テーマ

「べとつかない味付け海苔」の触感改善および多様な味付けに対応できる生産体制の構築

千葉県海苔問屋協同組合 組合員企業

丸文商店

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業新事業活動促進法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が認められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

申請のくわいしほ。

当店は、昭和11年4月に海苔の卸問屋とし

て創業、現在は、海苔加工・卸・販売を行っています。

当社は「味よし、色よし、香りよし」と評されている千葉県産の海苔を中心に扱っており、厳選された素材選びと高い品質管理により、非常に良質で高級な海苔を主力商品として販売した結果、愛好者や贈答品としての売上を拡大し、成長してまいりました。

しかしながら、高級海苔の消費は減少している一方で、コンビニのおにぎり等業務用海苔を食する機会は増加しており、海苔の生産量はほぼ一定していますが、販売単価が減少しているため、売上は減少しています。

業界全体が縮小する中、当店は平成10年にべとつかない味付け海苔「のりまる君チップス」を開発し、年間5万個以上売れるヒット商品となりました。ただし、のりまる君チップスは、独自の生産方法を実施しているため、引き合いは多いものの、生産効率が悪く、需要に対応できていない状況でした。また、他の味付けのりと違い、スナック感覚で食べられるものであるため、おつまみや、おやつとして利用されており、味

付けのバリエーションを増やすことも要望されていましたが、これについても対応できていない状況でした。

こうしたことから、生産設備、工程の見直しを行うことで、効率的で多様な味付けが可能な生産体制の構築、味付け工程の改善により、よりサクサク感が出せる製法を開発することに致しました。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

『べとつかない味付け海苔』の触感改善および多様な味付けに対応できる生産体制の構築』

2. 計画期間

▽平成23年10月～平成26年12月（4年計画）

3. 内容

新たな生産体制の構築により、より良い製品を製造できる製法の開発。

新たな取り組みの特徴は？

●従来の問題点

▼海苔選別作業

のりまる君チップスの海苔は、タレが最も浸みこみやすく、乾燥後パリパリとした食感がでるものを採用していることや、属人的なノウハウの要る手作業が必要となるため、時間がかかりました。

▼味付け工程

タレの塗布量を増やすと、よりパリパリとした食感が出て、おいしくなることが分かっていますが、その後、すぐに裁断工程に回すとうまく裁断できないことから、工程の見直しが必要でした。

▼乾燥工程

通常の味付け海苔は、味付け後に、乾燥し、カットを行います。のりまる君チップスの場合、1枚1枚がくつつかず食べやすい形状を作るため、味付け後、カットし、しばらくの間自然乾燥を行っており、通常の味付け海苔と比較し、製造期間がかなり長くなっております。

その他にも課題が多くあったため、当社として解決させる必要性がありました。

○新たな取り組み

▽穴開け工程の導入

苔穴あけ機導入により、属人的な海苔の選別作業工程をなくす。

▽味付け工程の見直し

段取り替え可能な設備を導入することで、多様な味付けをラインでの生産を可能とする。

▽乾燥工程の見直し

乾燥工程を導入することで、タレの塗布量の制限をなくし、食感改善および自然乾燥に要する期間短縮を図る。

今後の事業展開は？

当店が開発した、「のりまる君チップス（平成5年特許取得）」は手にべとつかないこと、1枚1枚がカールしてかさばらず食べやすいこと、ステビアを使った味付けが好評なこともあり、大ヒット商品となっており、味付けのバリエーションを増やすことで、需要を拡大することが可能と考えます。

今回の計画は、生産体制の見直しを行うことで、のりまる君チップスの生産効率性と多様な味付け商品の生産を可能とし、潜在需要に対応することで、売上拡大を図るものであります。

今後は、高速道路のサービスイリア、空港、駅売店、テーマパーク、テレビ、ラジオや通販を中心に販路を開拓します。また、顧客ニーズの把握や新商品の評価実施が可能な催事販売、ホームページからの通信販売により販路を開拓致します。

社長さんの一言

かつて海苔は嗜好品でした。貴重品でした。贈答品の中でトップクラスの評価でした。

しかしながら今では玉子と並んで物価の優等生などと言われ、安価な商品となりました。乾海苔の大増産に成功したのに新市場の開拓や画期的な商品開発がなく、業界は困窮を極めます。

「のりまる君チップス」はリピートが多く

口伝にて伸びて来ました。得意先様からは「新しい売れ筋を早く」と、しきりに催促があります。

のりまる君もんじゃソース味、高級味付のり焼きのり「もてなし」を発売して大好評となりました。今後も更なる開発に挑戦します。

中央会から

◎経営革新計画の作成過程では、自社の経営における「これまで」や「今」を正しく知り、「これから」を見通すことで、いま何をすべきなのか、どこにいるのか、そうしたものが明確となります。また、攻めの経営に転じる上で阻害要因となっていた漠然とした迷いを吹っ切るきっかけにもなるものです。ぜひご活用ください。

（ご相談は本会経営支援部まで。）

☎043・306・3282



企業プロフィール

団体名：千葉県海苔問屋協同組合
 企業名：丸文商店
 代表者：笠原 守
 所在地：千葉県船橋市西船4-16-12
 電話番号：047-433-3311
 従業員数：11名
 業種：水産食料品製造業
 E-mail：umami@jeans.ocn.ne.jp
 URL：http://www.norimaru.com/
 承認年月日：平成23年9月30日
 支援機関：千葉県中小企業団体中央会