

平成 25 年度中小企業海外展開調査支援事業成果

カネテツデリカフーズ株式会社

会社概要

- 所在地 神戸市東灘区向洋町西 5 丁目 8 番地
- 代表者 代表取締役 村上 健
- 業種 水産加工品製造業
- 事業概要 水産練製品・惣菜の製造販売
- 資本金 4,000 万円
- 売上高 106 億円
- 従業員数 403 人
- URL <http://www.kanetetsu.com/>
- 海外展開計画 ベトナム



■タイトル

ベトナムにおける高付加価値商品の開発及び販売

■事業概要

1926 年に兵庫県西宮市において練り製品製造業を創業。自分の子供に食べさせたい安全安心な練り物づくりを心がけ、来年創業 90 年を迎えます。カネテツデリカフーズのキャラクター「てっちゃん」は 1951 年にはじめて広告に登場してから皆様に愛され 2011 年に 60 周年を迎えました。これを記念して練り製品の手作り体験施設「てっちゃん工房」がオープン。てっちゃんは、カネテツ商品パッケージや店頭、様々なイベントや SNS で現在も活躍中です。1990 年には業界初の全商品合成保存料無添加実施、06 年には六甲工場で ISO22000 認証を取得。商品作りも独自性にあふれ、2008 年には過熱水蒸気で魚肉練り製品を製造する特許製法を取得。かまぼこを立体的に表現する技術に優れている他、まるで本物のカニやホタテのような大人気の風味かまぼこ「ほぼシリーズ」や豆乳・野菜を使った健康感にあるふれる新しい練り製品も好評です。2013 年には「はも板焼」が全国蒲鉾品評会で農林水産大臣賞を受賞しました。

今年のかまぼこが初めて文献に掲載された 1115 年から 900 年に当たる記念年です。また弊社のある神戸には、神功皇后が神戸・生田神社で魚肉を鉾の先に塗りつけ焼いて食べたのが蒲鉾の起源であるという伝説があります。1115 年にちなみ毎年 11 月 15 日は【かまぼこの日】に定められており、今年 900 年の記念年に発祥の地といわれる生田神社で海の恵みに感謝した蒲鉾を奉納するイベントを開催予定です。

■海外展開の動機と狙い（F/S 前）

少子高齢化の進展による人口減少の影響で縮小基調を迎え、今までのような成長が見込めない上、デフレスパイラルによる商品価格の下落というような厳しい状況に直面しております。また、食生活の多様化や調理の簡便さを求める傾向が強まる中で魚食離れが年々進み需要量は減少傾向にあります。原料調達面でも漁獲量の減少、輸入水産物の相場高騰など水産加工業を取り巻く環境は厳しさを増している中で国内向けの供給一辺倒といった収益体質を脱却し、海外の需要開拓を目指さないといけないと感じていました。

しかし、海外展開を担当する人材がないなどの理由で実行に移されたことはありませんでした。そのような中、ひょうご海外ビジネスセンターで始めた「中小企業海外調査事業」のを知り、この事業に応募し、F/S 調査を実施することにしました。海外展開戦略としては、水産練製品を現地で生産し、日本に運んで販売することとしました。展開先としては、ベトナムを第一候補にいたしました。一般的にベトナム人は勤勉で手先が器用であることから、手作

り等で高付加価値商品が可能ではと考えられるからです。また、水産練り製品に使用する水産及び農産資源も豊富で品質の良い原料及び副原料の調達が可能ではないかということも魅力でした。そこでベトナムに於いて手作り等の手法により、国内では製造できない高付加価値商品が生産できないか調査することにしたのです。



■ F/Sの目的と実施内容及び成果等

現地に赴き、練り製品の製造が可能な工場と原料・副原料の調達先を発掘するというのがF/Sの目的です。候補工場は、ホーチミン市内のA社の缶詰、サバ加工品など水産品を製造する工場、その工場建屋の一部を使わせてもらい、弊社の目指す18品目の高付加価値商品のテスト生産を実施しました。テスト生産により、製造工程の確立及び作業員への指導、衛生管理及び



その手法についての指導、生産効率・歩留りの確認、細菌検査の実施、危害分析・製造フローの確認と作成、製品価格・原材料価格等からの原価試算、輸送に関わる費用の把握等を調べました。調査に関しては現地の調査会社に委託しました。結果、手作りによる高付加価値商品の生産の検証、生産能力・生産効率の確認、現地資材を使用した場合の原価試算、工場設備の不備、衛生管理についての確認、製品・資材の輸送に関わる費用算出など行うことができました。

■ 今後の見通し

ただその後、為替（円安）問題などを含む課題も発生しました。

今後、課題の克服を図りながら、商品の改良なども重ねていき、改めて現地訪問、生産を行い、委託生産または現地法人化に向け検討を進めていきたいと思っております。日本産製品は高品質で安全であることから将来的に富裕層を中心に見込みがあり、テスト販売を繰り返し、現地拠点、合弁、独資、委託生産化絞り込みをかけてゆきたい。更には、販売に関しては、現地生産した製品の日本国内への輸入のみならず、現地ベトナムでの販売もしくは、東南アジアへの輸出も視野に入りたい。



■ 海外展開促進員より （長尾 康）

当初、海外展開担当する人材がないという理由もあり、海外展開は視野に入らなかった企業が、当センターのFS助成金の利用ということで、海外展開のきっかけが生まれ、その結果、現地生産可能という調査までつなげることができたことは、まさに促進員冥利につきます。その後も1~2の課題は発生しておりますが、なんとか克服され、当初の目的が達成されることを願います。かまぼこ発祥の地が神戸ということは当初知りませんでした。その老舗企業ともいえる歴史を持つ神戸のカネテツデリカフーズ社の応援も含め、今後とも、委託生産または現地法人化に向け支援を行ってゆきたいと思っております。