

# プレスリリース

2019年12月6日

報道関係者各位

一般社団法人日本かまぼこ協会  
全国蒲鉾水産加工業協同組合連合会  
代表理事会長 下村 全 宏

## 水産ねり製品の生産コスト高騰に関する調査を実施

～メーカーの経営苦境が増している結果に～

われわれ全国の水産ねり製品（かまぼこ、ちくわ等）の製造業者は、原材料、人件費、物流費等の高騰に直面しています。実態を調べるため、会員メーカーを対象にアンケートを本年11月に実施し、その結果をまとめました。

生産コストの高騰を製品価格に転嫁しきれない、われわれメーカーの厳しい事情を何卒ご理解ご賢察賜り、各位におかれましては、広く全国（小売業界や消費者等）にお伝えくださいますようお願い申し上げます。

### <アンケート結果の要約>

#### 1. 主原料のスリミの仕入れ単価の上昇・・・添付の「グラフ-1」

「20%から30%の上昇」がトップ（構成比42%）、「10%から20%」が2番目（構成比36%）、両者で約80%を占める。また、構成比10%のメーカーが「30%から40%の上昇」と回答。

#### 2. 副原料の仕入れ単価の上昇・・・添付の「グラフ-2」

調味料、食用油等の副原料は、「10%の上昇」がトップ（構成比54%）、「10%から20%」が2番目（構成比36%）、両者で90%を占める。また、構成比10%のメーカーが「20%から30%の上昇」と回答。

#### 3. 人件費の単価の上昇・・・添付の「グラフ-3」

「10%の上昇」がトップ（構成比56%）、「10%から20%」が2番目（構成比39%）、両者で95%を占める。また、構成比5%のメーカーが「20%から30%の上昇」と回答。

#### 4. 輸送費の単価の上昇・・・添付の「グラフ-4」

「10%から20%の上昇」がトップ（構成比49%）、「10%」が2番目（構成比31%）、両者で80%を占める。また、構成比15%のメーカーが「20%から30%の上昇」と回答。

#### 5. 製品値上げの有無と値上げ率・・・添付の「グラフ-5」

(1) 2017年は、値上げしたくても「値上げできなかった」メーカーが全体の半数を占めた（構成比46%）。

(2) しかし、生産コストの高騰が止まない2018年、2019年になって、メーカーの80%が値上げを行った（単純値上げと量目変更の併用）。

(3) 2019年の値上げ率を見ると、「5%から10%」がトップ(構成比58%)、2番目が「11%から15%」(構成比14%)、次いで「2%から4%」(構成比8%)。他方、構成比19%のメーカーは値上げできなかった。

6. 値上げして、生産費単価の増加をどの程度吸収できたか・・・添付の「グラフ-6」

(1) 値上げしたメーカーの半数近く(構成比43%)が、生産コストの増加を「吸収できない」と回答。

(2) 「25%未満の吸収」(構成比28%)、「25%から50%の吸収」(構成比15%)と回答したメーカーを加えると、メーカーのほとんど(構成比86%)が、値上げしても生産コスト高騰の半分も吸収できない、生産コストの高騰を値上げでカバーできない状況。

<一般社団法人日本かまぼこ協会会長 下村全宏のことば>

水産ねり製品の原料である冷凍スリミは、世界的な健康志向の高まりで需要が拡大し、価格が高騰しています。加えて、人手不足で人件費、輸送費などが軒並み値上がりしています。

調査結果を見ると、生産コストの高騰にもかかわらず値上げできない、値上げできたメーカーでもコスト高騰をカバーしきれっていません。このため、私共メーカーは採算割れや経営苦境が続いています。メーカーの自助努力の限界を超えており、適正な価格改定ができないと業界の存続が危ういといっても過言ではありません。

この窮状を乗り切って、消費者に喜んでいただける美味しく安全な水産ねり製品を食卓に届け、将来に希望がもてる安定した業界にしたいのです。良質のタンパク質に富み、調理が簡便な「骨なし魚」の私共の商品が、その価値に見合った値段を頂けるよう、消費者をはじめ流通業者など関係方面にお願い申し上げます。

<調査結果のグラフ>

1. スリミの仕入れ単価の上昇(2017年以降)
2. スリミを除く副原材料の仕入れ単価の上昇(2017年以降)
3. 人件費の単価の上昇(2017年以降)
4. 輸送費の単価の上昇(2017年以降)
5. 2017年以降の製品値上げ
6. 製品値上げして、生産費単価の増加をどの程度吸収できたか

◇参考データ：米国産スケトウタラ・スリミの輸入単価(単純平均)。 財務省貿易統計

【本件に関するお問合せ先】

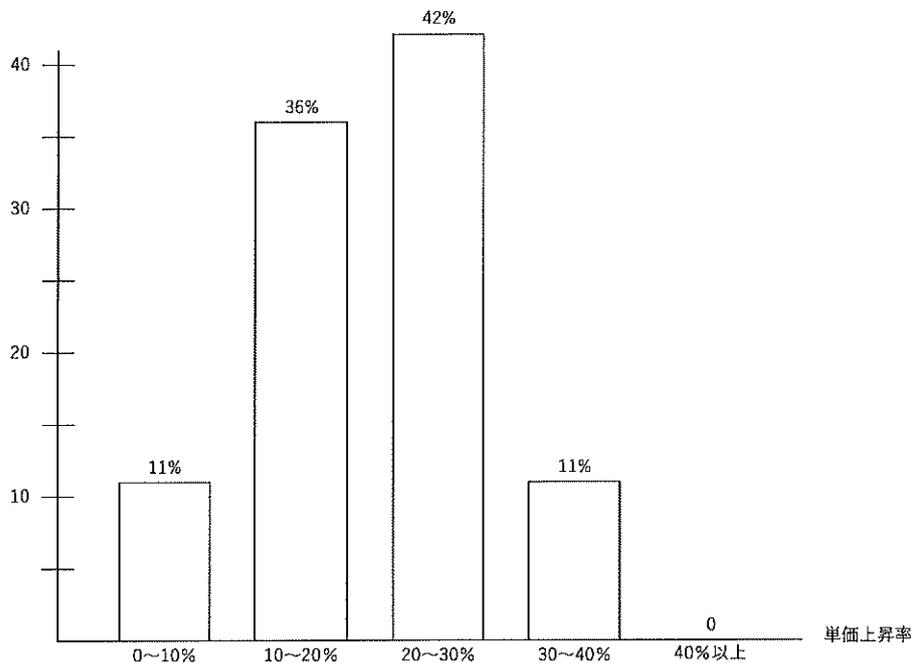
一般社団法人日本かまぼこ協会 専務理事 奥野 勝

Tel (03)3851-1371 e-mail: info@nikkama.jp

グラフ-1

Q1 スリミの仕入れ単価は2017年以降、過去3年間で何%上がっていますか。

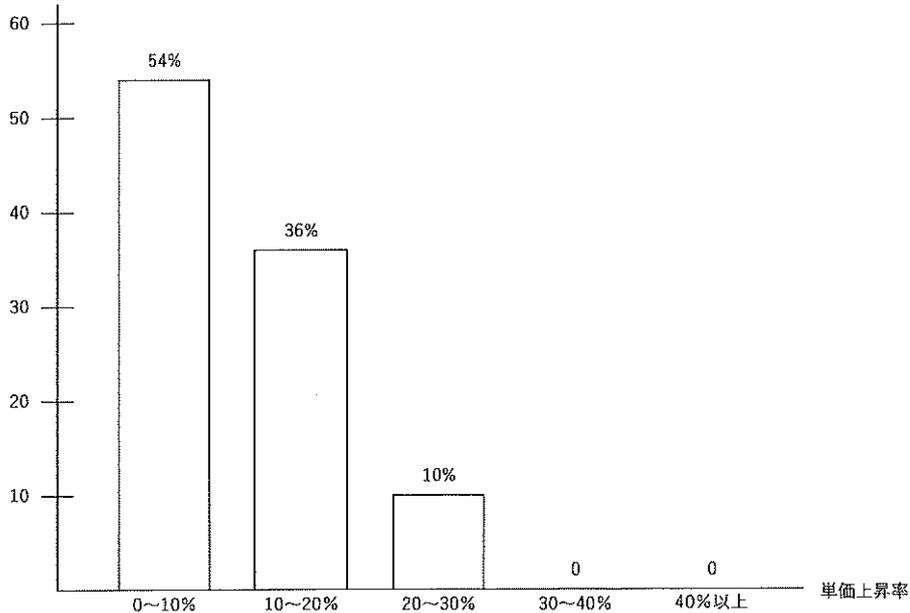
構成比%



グラフ-2

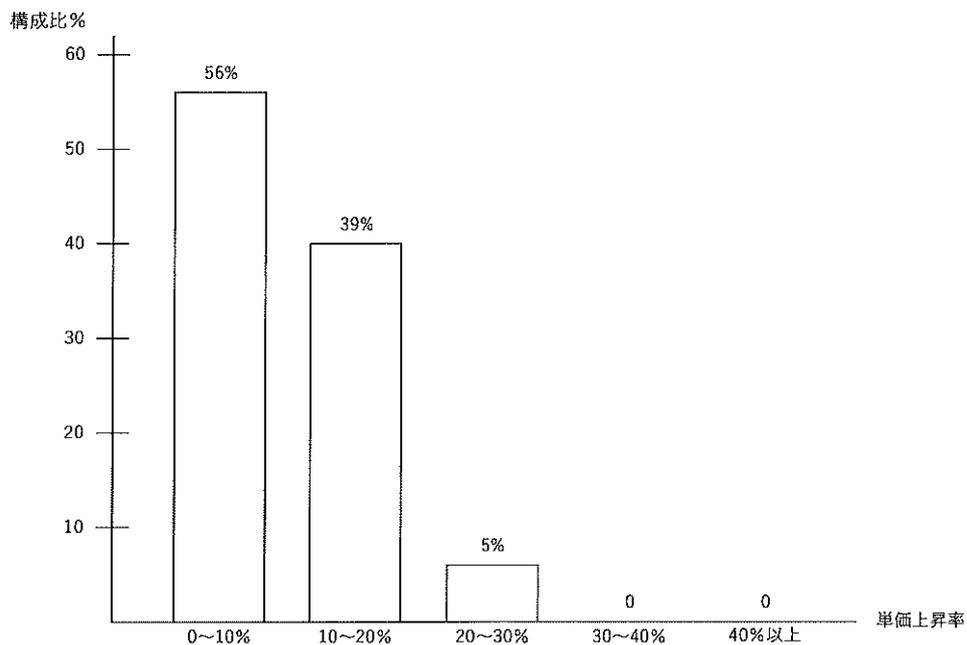
Q2 スリミを除く副原材料（調味料、食用油など）の仕入れ単価は2017年以降、過去3年間で何%上がっていますか。

構成比%



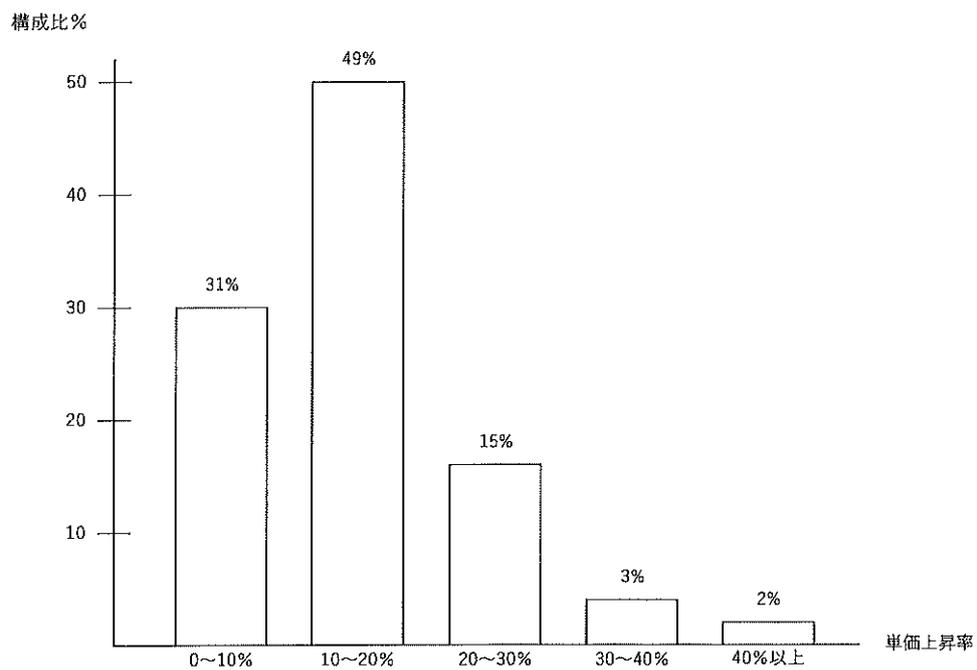
グラフ-3

Q3 人件費の単価は2017年以降、過去3年間で何%上がっていますか。



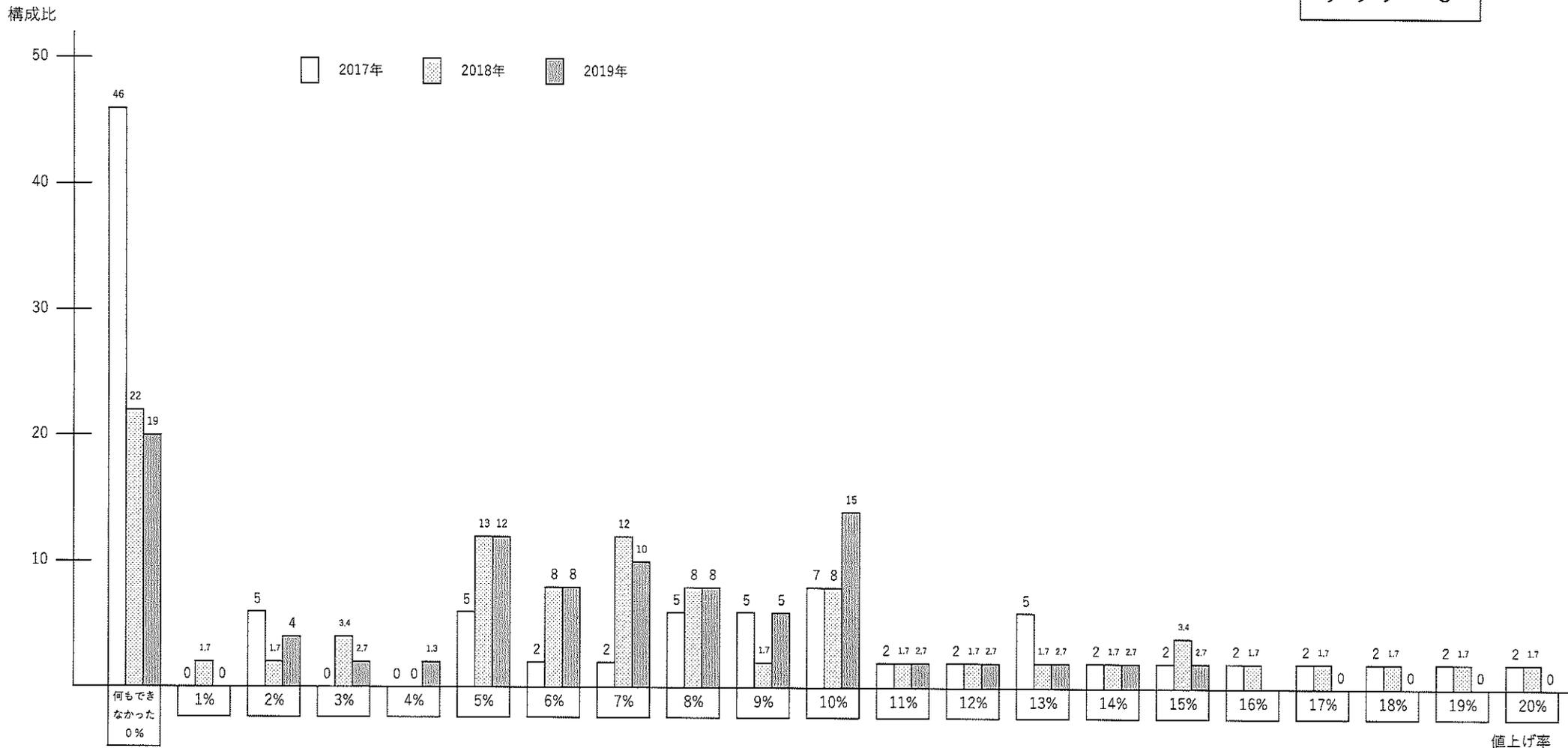
グラフ-4

Q4 輸送費の単価は2017年以降、過去3年間で何%上がっていますか。



Q5 2017年以降、過去3年間に製品値上げをしましたか。  
値上げ率%を記入してください。

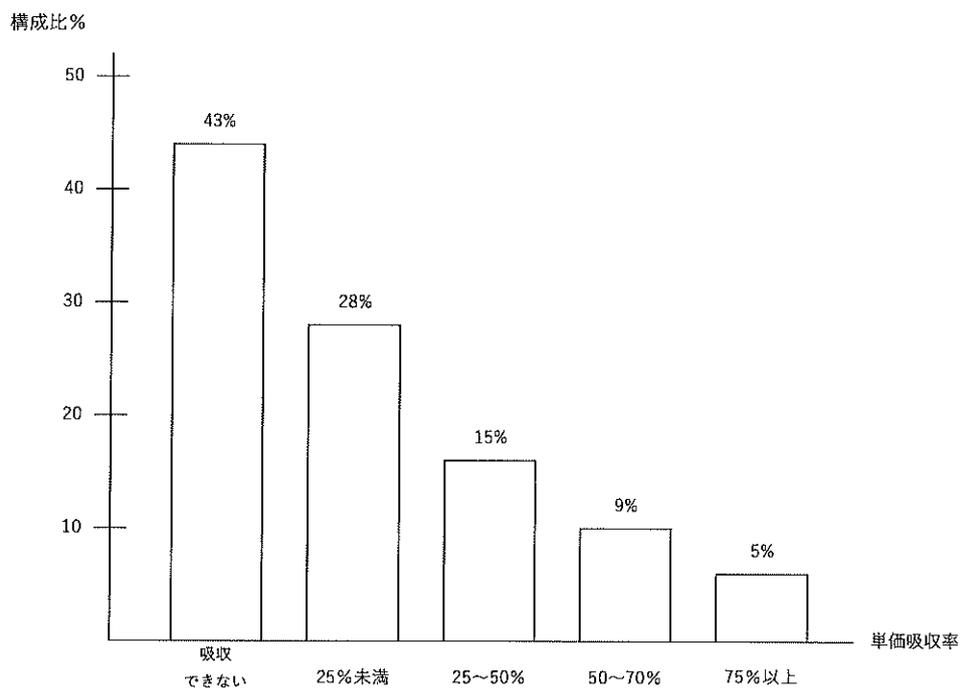
グラフー5



- ・横軸（1%～20%）は、単純値上げの場合の値上げ率
- ・2018年に値上げた社のうち半数は量目変更も実施した
- ・2019年に値上げた社のうち1/3は量目変更も実施した

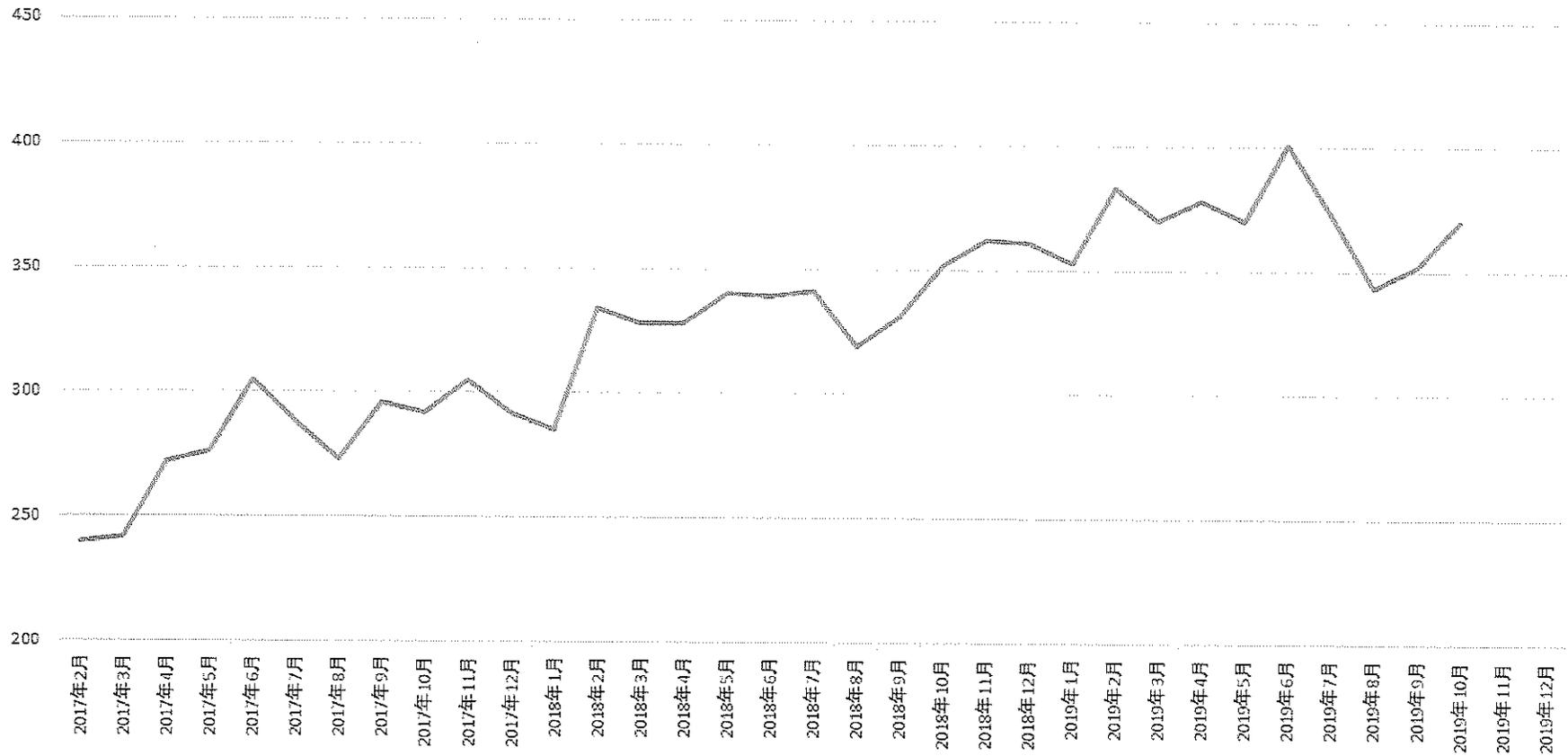
グラフ-6

Q6 値上げした社に尋ねます。値上げして、生産費単価の増加をどの程度吸収できましたか。



<参考データ>

### 米国産スケソウタラ スリミの輸入価格(単純平均 円/kg)



出典:財務省貿易統計