

父がつくった味を、 息子と仲間で、全国へ。

函館発「生とば」 独立 1 年を待たず年間販売 **2 万本突破**

お客様との交流を毎日届ける 現代の魚屋
法人化と加工場の拡張を経て 全国への販路開拓へ



鮮やかな紅鮭の身と、しっとりした半生の食感が特徴の「生とば」。

北海道・函館で半生タイプの紅鮭加工品「生とば」を製造・販売する生とば函館は、2025 年 9 月の独立から 1 年を待たずして、**年間販売本数 2 万本を突破**しました。その後も販売数を伸ばしています。

店頭でのお客様との交流を毎日 Instagram で発信し、遠方から函館へ足を運んでくださる方とのつながりを育ててきました。2 期目は法人化し、加工場も従来の約 2 倍の広さに拡張。函館で育ててきた味を全国へ届けるため、生産体制の強化と販路開拓を進めます。

次の目標は年間 10 万本 函館の新名物を目指して

函館朝市の一角から 父の味を受け継いで

約 20 年前に生まれた 半生の鮭とば



左：函館朝市ひろばの外観。右：生とばを販売する朝市ひろば内の店舗。

「生とば」の始まりは約 20 年前。現在の代表・飯野修大の父が、函館朝市の一角で紅鮭を使った独自の商品を作り始めました。大きく流通することはなく、朝市を訪れる常連のお客様を中心に、知る人ぞ知る味として受け継がれてきました。

その味と製法を息子の飯野修大が継承。自ら紅鮭を加工し、商品を作り、店頭に立って販売する日々が続きます。しかし、「生とば」という商品そのものがほとんど知られておらず、なかなか売れない時期がありました。

作り続けるうちに 仲間が増えた

それでも製造をやめることなく、一つひとつ作り続けました。少しずつ商品を支持して下さるお客様が増え、製造や販売、事業づくりを支える仲間も加わっていきました。

2025 年 9 月 「生とば函館」として独立

商品づくりに加え、EC、Instagram、動画、店舗づくりにも取り組み、自分たちの手でブランドの発信を強めていきました。

生でもない とばでもない 新しい鮭の食べ方

刺身のような新鮮な旨味と 干物ならではの凝縮された旨味



しっとりした身と、鮮やかな紅鮭の色が伝わる「生とば」の盛り付け例。

「生とば」は、紅鮭を塩漬けし、約1日だけ乾燥させることで仕上げる半生タイプの鮭加工品です。水分を残しながら干すことで、しっとりした食感と紅鮭の旨味を引き出しています。

刺身のような新鮮な旨味と、干物ならではの凝縮された旨味。その両方を味わえる、新しい鮭の食べ方です。

しっとりした食感に 紅鮭の旨味を重ねる

紅鮭を加工し、塩漬けし、乾燥の状態を確かめながら仕上げる。その一つひとつの手仕事が、生とばの食感と味をつくっています。現在も函館の加工場で手作りしています。

約2kgの紅鮭1尾から、生とば4本を製造しています。

毎日伝え続ける SNS を活用する現代の魚屋

買ってくださったお客様との出会いを その日のストーリーズに



左：お客様と撮影する修大。右：実際のストーリーズ（Instagram @namatoba.hakodate）。

独立後1年間に **3,173** 本のストーリーズ

2025年9月～2026年8月の月別記録を合算 お客様との交流を含む全ストーリーズ

独立後の約1年間、ほぼ無休で営業し、Instagramのストーリーズも毎日続けてきました。購入してくださったお客様に撮影へご協力いただき、修大自身が一緒に写り、その日の会話や「ありがとう」を届けています。

商品だけでなく、店に立つ人やお客様との関係が伝わる発信。SNSで修大やお店を知り、生とばを買いに、そして会いに、遠方から函館まで来てくださる方が増えています。

1本で **約 107 万回**
見られたリール動画も



確認できた期間の閲覧数 約 395 万回 / リーチ 約 127 万アカウント

出典：当社 Instagram 集計資料（2026年9月15日確認）。閲覧数 3,952,180 回、リーチ 1,273,418 は Meta Business Suite で 2024 年 3 月 1 日～2026 年 9 月 14 日を指定した値。過去データに欠落があり全期間の累計ではありません。閲覧数には広告等を含み、人数ではありません。約 107 万回は 2025 年 11 月 13 日投稿のリール 1 本の閲覧数です。

手作りの味を もっと多くの人へ届けるために

加工場を従来の**約2倍**の広さへつくる力を整える



紅鮭をさばく手仕事と、加工場で干して仕上げる生とば。

販売数が伸び、完売する日も増えてきました。一方で、生とばは手作業を中心に仕上げる商品です。作れる数量が需要に追いつかないことが、新たな課題となっています。

飯野修大が一人で行っていた加工には仲間が加わり、**2人で製造する体制**になりました。それでも、より多くのお客様へ届けるためには、現場全体を整える必要があります。

味を守りながら つくる力を増やす

加工場は従来の**約2倍の広さ**に拡張しました。製造スタッフの増員に加え、生産設備や工程、原材料の調達、包装・保管、物流も見直しています。作業する場所を広げ、その場所を生かせる体制を整えている段階です。

手仕事で培った味を 次の規模でも届ける

全国への販路開拓を進めるために、安定して商品を届けられる生産と流通の仕組みをつくっていきます。

この味を この名前で育てる 生とばと冷とばの商標登録

函館で受け継いだ独自の味と その味を伝える名前

生とば



函館で手作りする半生の紅鮭

冷とば



冷凍で届ける冷とば

生とば函館は、「生とば」「冷とば」の商標登録を取得しています。約20年かけて受け継いできた味を、お客様に覚えていただき、その名前で選んでいただく。独自の商品の味と名前を、ともに育てていきます。

冷とばが広げる 楽しみ方と届け方

「冷とば」は、生とばを冷凍した商品です。半解凍ではルイベのような食感を、完全に解凍するとしっとりした生とば本来の食感を楽しめます。

冷凍で保存・配送できる冷とばは、函館から離れた地域へ届けるうえでも重要な商品です。店頭で味わう生とばと、冷凍で届ける冷とば。商品の特性に合わせて販売の機会を広げ、全国展開につなげていきます。

「生とば」「冷とば」は商標登録済みです。

函館を飛び出し 新千歳空港へ

2026年9月12日・13日 SORA マルシェ in 新千歳空港



新千歳空港の売場と、商品を見に集まったお客様。右はポップアップの記録動画から。

2026年9月、独立から約1年を迎えた生とば函館は、**初めて函館以外でポップアップ販売に挑戦**しました。場所は新千歳空港。国内線と国際線を結ぶ連絡施設2階で開かれた「SORA マルシェ」に出店しました。

これまで販売の中心は函館朝市の店舗とECでした。今回の会場には、**SNSを見たお客様が生とばを目当てに足を運んでくださいました**。函館で積み重ねてきた発信が、別の街での出会いにつながりました。

この出店を 次の販路へつなげる

空港・土産店・小売店への卸販売や、北海道内外の催事・ポップアップなど、次の販売機会を開拓しています。函館から北海道へ、そして全国へと広げるための一歩を踏み出しました。

開催日・会場：新千歳空港公式イベント案内

年間 10 万本へ 函館から全国に広げる 鮭の食文化



函館で育ててきた紅鮭の味を、より多くのお客様へ。

個人事業として歩んだ1期目を経て、2期目からは生とば函館株式会社として法人化。次の1年間で年間販売10万本を目指し、生産体制の強化と販路拡大を進めます。

目指すのは、「函館に行ったら、生とば」と言っていただけの商品です。約20年前に朝市の一角で生まれた味を、北海道の新しい鮭の食文化として全国へ届けていきます。

全国展開に向けた 次の一步

味を守りながら つくる力を整える

手仕事の品質を大切にしながら、設備・工程・原材料調達を整え、安定して商品を届けられる生産体制をつくります。

生とばに出会える売場を増やす

空港・土産店・小売店への卸販売や、北海道内外の催事・ポップアップを通じて、初めて食べる方との接点を広げます。

冷とばで 遠くのお客様へ届ける

冷凍で保存・配送できる冷とばを活かし、包装・保管・物流を整えながら、函館から離れた街へも味を届けていきます。

全国へ届ける物語は、 ここから、さらに動き出す。

独立から約1年。初の函館外出店を終え、次の一步へ。
全国へ広がり始めた味を、さらに多くの人へ届けるために。
試して、悩み、仲間と決めていく日々が続いています。

朝市の日を追う。

鮭を加工する手元、店頭での接客、注文の梱包、SNSの投稿。
飯野修大と仲間が、日々どんな仕事を重ねているのか。



次の判断を追う。

生産の分担や設備について話し合う場面、販路開拓の商談。
味を守り、もっと届けるために、何を選ぶのか。



函館の外への挑戦を追う。

次の催事や売場に向けた準備、現地での販売、お客様の反応。
初めての土地で、受け継いだ味がどう受け止められるのか。



朝市の日を伝える特集から、節目を追う継続取材まで。
継承と挑戦の途中を、ぜひ見届けていただだけませんか。

取材・素材のご相談

生とば函館について

生とば函館株式会社 代表 飯野 修大（いいの しゅうだい）

拠点：北海道函館市若松町 9-22 朝市ひろば内

商品：生とば／冷とば 主原料：紅鮭

販売：函館朝市店舗、EC、催事・ポップアップ

主な取材対象は、父から味を受け継ぎ、製造・販売を担う代表の飯野修大です。製造・販売・発信を支える仲間への取材もご相談ください。

取材と素材について

商品紹介や試食、代表へのインタビュー、店舗・加工場の取材、SNS を活用した発信や地方食品ブランドの事業拡大についてご相談いただけます。写真・動画素材、商品サンプルについてもお問い合わせください。

函館朝市の店舗・加工場を中心に、撮影日時と公開範囲を調整します。先代・お客様・取引先への取材、施設内の撮影は個別にご相談ください。製法など企業秘密に関わる部分は事前に調整します。

新千歳空港の出店は終了済みです。当時の写真・記録と、今後の出店・販路開拓の進捗をご案内します。

掲載した実績について

年間販売 2 万本突破は当社販売実績に基づきます。リール約 107 万回は 2025 年 11 月 13 日公開の 1 投稿の閲覧数です。ストーリーズ 3,173 本は 2025 年 9 月～2026 年 8 月の月別記録の合計で、お礼以外も含まれます。SNS 数値は 2026 年 9 月 15 日付の Instagram 集計に基づきます。

取材・お問い合わせ

生とば函館株式会社 担当 経営管理部 顧問 村田勇人

TEL 080-9773-2934

MAIL namatoba.hakodate@gmail.com

Instagram [@namatoba.hakodate](https://www.instagram.com/namatoba.hakodate)

公式 EC namatoba.base.shop



公式 Instagram