

バカガイとホッケの有効利用
—付加価値向上から流通改善へ—

積丹漁業協同組合青年部
澤 貴 幸

1 地域の概要

積丹町は、北海道の積丹半島突端に位置し、日本の渚百選に選ばれた島武意海岸や神威岬など、風光明媚な54kmの海岸線は道内唯一の海中公園に指定されている。(第1図)

基幹産業は厳しい自然環境の中で行われる漁業と農業で、人口は約3,600人と過疎化が進んでいるが、札幌市からわずか2時間のこの地域は、釣り人や海水浴をはじめとする観光客が多く訪れ、観光も地域を支える産業となっている。

また、平成8年11月には、半島を一周する国道229号が全線開通し、一層、観光客の増大が期待されている。

2、漁業の概要

積丹漁協は、正組合員236名で構成されている。

平成7年の積丹漁協の水揚げは2,538トン、847百万円であった。(第2図)

主な漁業種類は、イカ釣り、ホッケなどの各種刺網、底建網、エビ籠や、ウニ漁業などが営まれているが、回遊魚を対象とした漁船漁業が主体のため、漁獲量や魚価の変動により経営状況は不安定である。

3、研究グループの組織と運営

積丹漁協青年部は、相互理解と漁労技術の向上等を目的として創設され、現在部員は33名である。

目的に合わせた活動を行うため、平成6年に青年部体制の見直しを行い、総合企画部、付加価値対策部、資源管理部の3部構成にした。活動資金は部会費のみで賄っている。

(第3図)

4、研究、実践活動課題選定の動機

積丹漁協では、漁業経営の不振から漁家の収入向上が緊急課題となっている。

そんな中、自分達で取り組める課題はないかと模索したところ、青年部に求められているのは、何よりも機動力であるとの結論に達した。そこで、基礎調査を行うなどして永年にわたり組合が開発を進めてきた、西河地区の未利用砂浜域でのバカガイ資源の有効利用と、漁獲量の増加のため価格低迷に陥っていたホッケの付加価値向上の二つの課題に取り組んだ。

5、研究、実践活動状況及び成果

(1) 未利用砂浜域の有効利用

① バカガイ資源の増殖

組合では指導所と相談して、昭和57年に西河地先の貝類の生息状況を調査し、未利用砂浜域の漁場開発に乗り出した。

63年からは底質、水深等の漁場調査と並行してホッキガイ、サラガイ、バカガイの種苗放流や漁場耕うんを実施したが、その後の追跡調査で資源として定着したのはバカガイだけであった。

平成5年の資源状況調査の結果を踏まえて、6年からは組合自営でバカガイの漁獲、販売を開始する事にした。

青年部としてもこの開発事業に取り組む事にし、操業に参加すると共に、少ない資源を有効に利用していくための協議に加わった。当地区の資源量は低い水準にあり、漁場耕うんを兼ねた操業の中で、漁獲サイズや販売方法をどうするかが重要な課題だった。そこで漁獲対象は80mm以上の大型の貝にしぼり、また出荷先は、道内他地区との競合を避けるため神奈川方面を主体に、観光客に向けた地元出荷も行う事に決定し、少しでも高く販売する方法を模索した。

こうして、平成6年は5.1トン、金額で約300万円、7年には4.6トン、約280万円の水揚げがあったが、出荷先から貝の活力が低いことを指摘された。

② 出荷体制の見直し

このため、出荷体制を検討したところ、操業中に漁獲された貝は従来、魚箱の上に麻袋を被せ、時々海水をかけるだけだったので、操業時間が長くなると、貝が蒸らされ活力の低下につながっているものと推定された。

そこで平成8年は、まず魚箱にかけるものをムシロに変え、水切れを良くすると同時に、穴を開けた塩ビ管から常時魚箱の上に散水する方法に改良した。さらに、砂出しのための蓄養時にも、貝を野菜籠に小分けして収容し、活力の低下を極力抑えるよう改善した。

(第4図)

平成8年の水揚げは、時化等による出漁日数の低下と、資源量の減少により、1.1トンで約70万円と大幅にダウンした。(第5図)

③ 成果

この取り組みで、前年まで蓄養後の生残率は75%、市場価格は560円/kg程度だったものが、平成8年には90%、620円/kgと生残率・単価とも上昇した。

この漁場開発では、これまで利用価値の低かった漁場から、少額ながら生産を上げることが出来、操業から販売のあいだに少しでも手間を加えることで、その価値が向上することを学んだ。反面、新しい資源をつくるのは永い年月を要し、その資源を維持する難しさを知った。

(2) ホッケの付加価値向上

① ホッケ刺網漁業の推移

積丹漁協では、刺網で漁獲されるホッケは重要な生産源であり、単価は 200円/kg前後で他漁業によって漁獲されるホッケより比較的高値で安定していた。そんな中、平成4年に刺網で漁獲されたホッケは 839 t、189百万円、225円/kgと数量、金額、単価ともに過去最高の水揚げ実績となった。

ところが、平成5年になると刺網によるホッケ漁獲量は 455 tに半減した。その一方、底建網でのホッケ漁獲量は 138 tから 376 tへと急増したが、単価は 150円から63円に暴落し、翌6年には刺網でも 136円/kgと単価が大きく下落した。(第6, 7図)

沿岸漁業の宿命として、単価が下がった分を取り返すには増産によるしかなく、平成4年以降のホッケ漁獲量は、以前に比べて高い水準で推移しながらも、単価は下降する一方だった。こうして、積丹漁協のホッケ刺網漁業は、価格の低下と増産を繰り返す悪循環に陥ってしまった。

② 加工販売への取り組み

こうした状況を打開すべく、青年部では鮮魚の付加価値対策について相談し、自分達ができる取り組みとして、平成6年にホッケの加工販売を行うことになった。

漁が終わってから、部会員が漁獲した加工原魚を持ち寄り、慣れない手つきで試作を繰り返し、真空パック処理した開きホッケを完成させた。

8月には町内の食堂に、青年部の直販コーナーを一日設置させてもらい、少量だったが開きポッケや、イカの生干、バカガイを販売することになった。

自分で獲ったものを、自分で声を出して販売し、売上げ金額は5万円と少なかったものの、今までにない満足感を感じた。反省会でも、「開きポッケの内蔵処理をもっときれいにした方がいい」、「イカの下に笹の葉を敷いて二枚重ねにしてみたらどうだろう」等の前向きな意見交換がなされた。

直販コーナーでの経験を踏まえ、9月にも地域のイベントである「生き生き祭り」で、青年部の加工製品を販売し、好評を得ることができた。

このイベントでは、販売活動に余裕ができて、消費者の生の声が聞けるようになり、普段スーパー等で、必要なだけしか買わない、という一般消費者の実態を初めて知った。

平成7年には、青年部の活動に刺激を受けた婦人部が、地元水産物を利用した加工と、その販売に取り組み、町内での委託販売や朝市の開催などの活動を行った。

「加工販売による付加価値向上」という共通テーマを持った青年部と婦人部は、この年初めて合同で総会を開催し「まんぷく祭り」での加工品販売を協力して行うことになり、8万円程度の売上げを得た。(第8図)

③ 成果

ホッケの加工販売に取り組んで、500円/1箱(14尾入)で、経費を差し引いた儲けが200円位だったものが、開きにすることで1尾 150円で販売することができた。

また、販売活動に直接参加することで、消費拡大を進めて行くには、消費者ニーズに合った製品作りが必要であるという事を学んだ。

漁獲するだけ、という従来の生産体制から、加工販売に取り組む事により、増産に頼る姿勢から一歩抜けだし、流通による漁家経営対策という方向が見えてきた。

6 波及効果

バカガイの出荷に関わって、鮮度保持が価格形成に与える影響の大きさを改めて知り、他の魚種についても、今まで以上に鮮度に気を使うようになった。

また、青年部が始めた加工販売の活動は、婦人部によって少しずつ拡大し、現在では、組合員全員の付加価値対策事業として、平成8年3月に開業した北海道漁連の「札幌加工流通センター」と、タイアップして1日平均1.5トンを目途にドレス処理したホッケを3月から6月の期間中に出荷することになり、消費者に至る食品をワンフローズンで提供し鮮度の良さから大好評を得ている。ドレス加工作業も多い日では100人近くが行い、漁業者の努力による新しい現金収入の道が開けた。

こうして組合では、地元水産物の消費拡大、PRのため、インターネットでのホームページを開設する等の流通体制、加工施設の整備を進めている。(第9図)

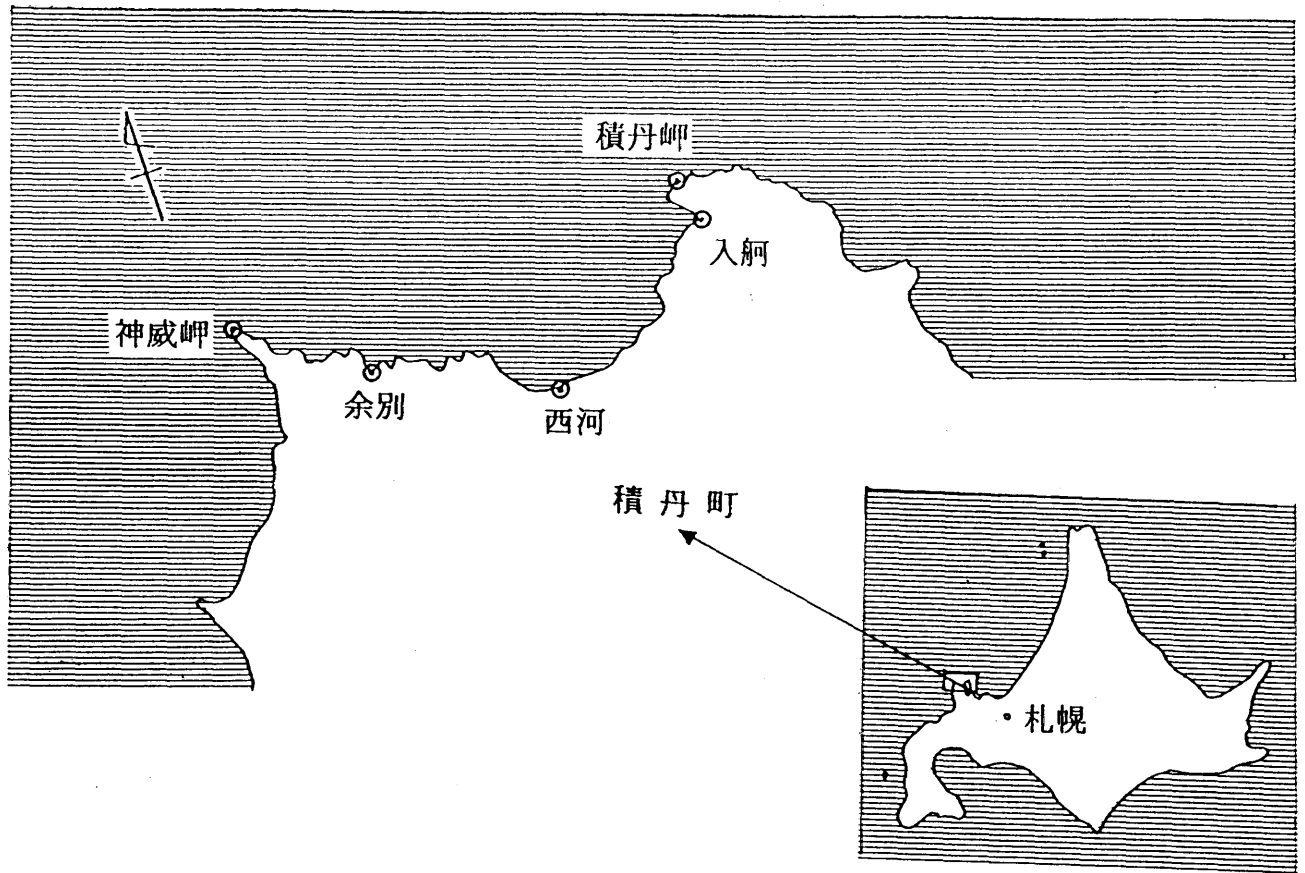
7 今後の課題

組合では、バカガイ資源の有効利用を継続する一方、平成8年からは来岸地区で関係機関の協力の下、新たな砂浜域開発の資源づくりとして、アサリの短期生産型増養殖試験を進めている。

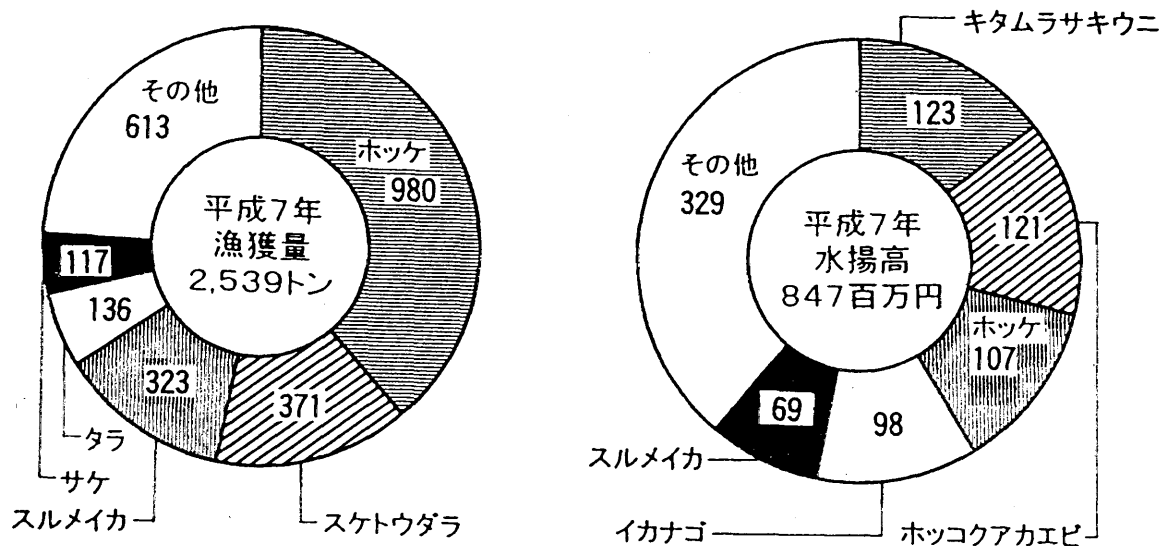
蓄養したアサリを品薄の時期に出荷するこの試験は、天然漁場を利用することで、経費をかけない付加価値の向上を目指しており、青年部活動の中心的位置付けになって来ている。

一方、加工販売についても、イカ、エビ等の新しい魚種にチャレンジして行きたい。

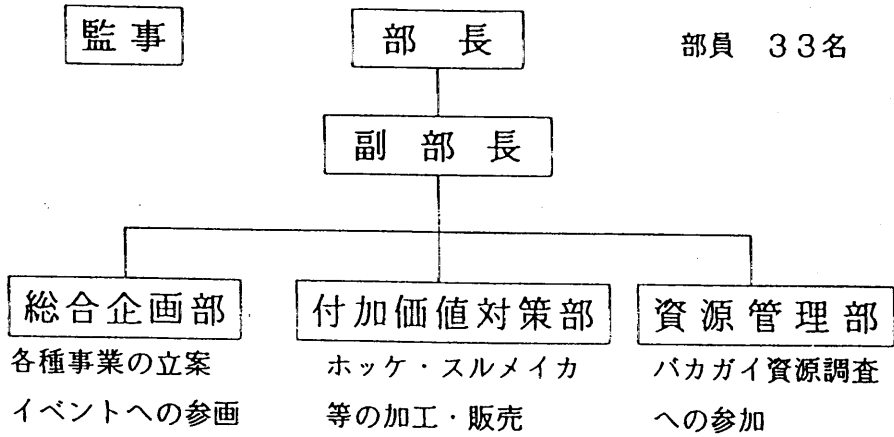
当地域は大消費地札幌に近いと言う利点があり、国道開通に伴う観光客増大の部分も含めて、今後も新たな供給先が生まれて来る可能性が高い。そのチャンスを生かすために、常に情報収集に心がけ、情報に素早く対応できる柔軟な機動力を持って活動をしていきたい。



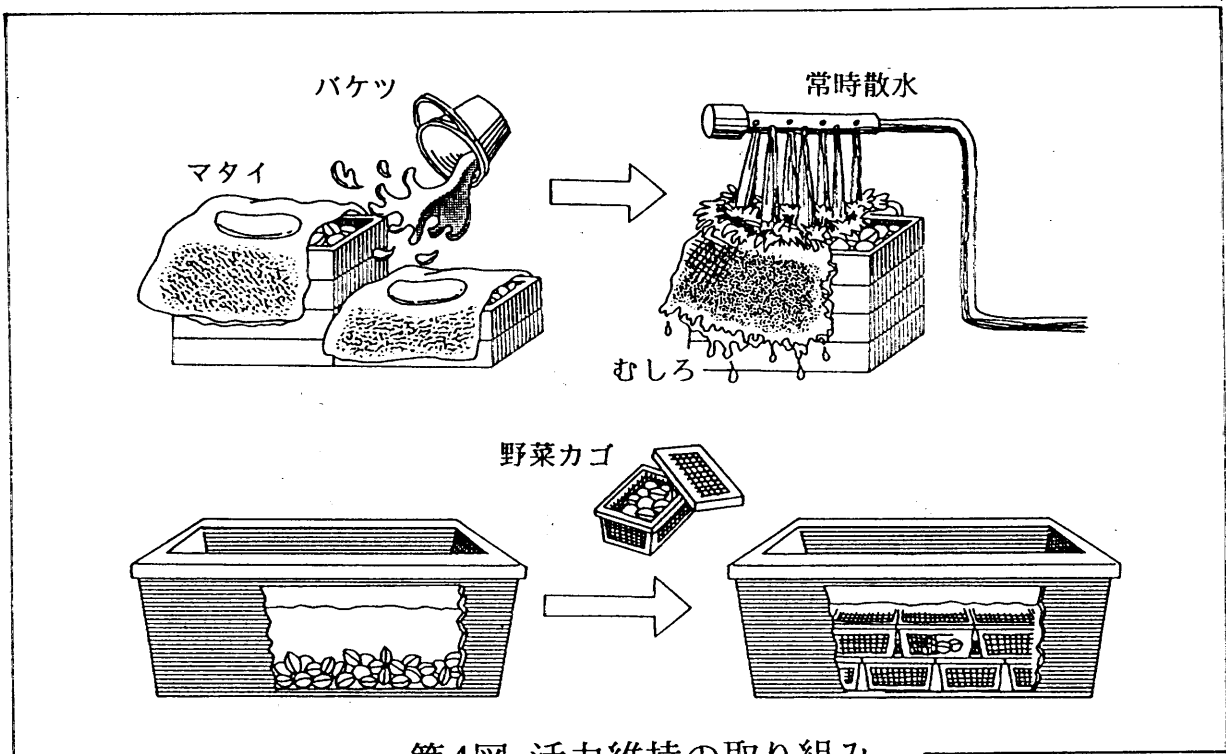
第1図 積丹町位置図



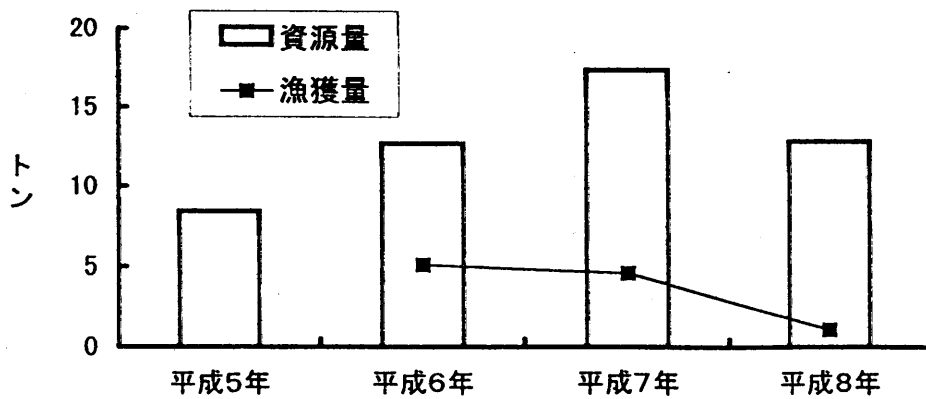
第2図 積丹漁協水揚げ状況



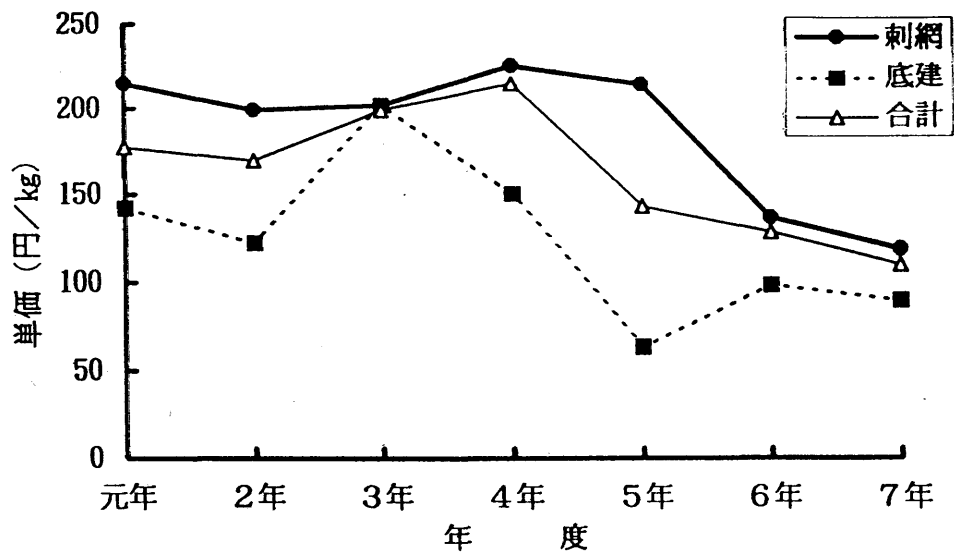
第3図 積丹漁協青年部組織図



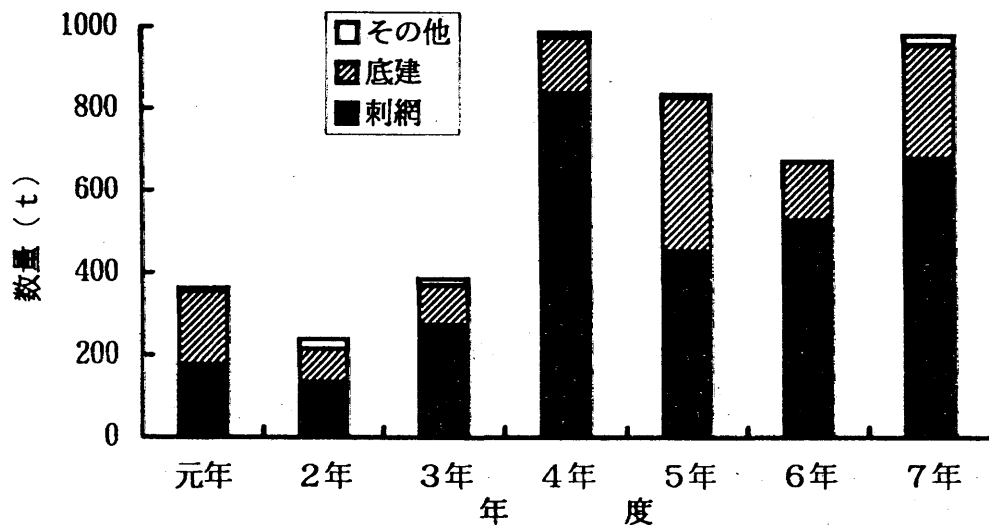
第4図 活力維持の取り組み



第5図 バカガイ資源量と漁獲量の推移



第6図 積丹漁協ホッケ平均単価の推移

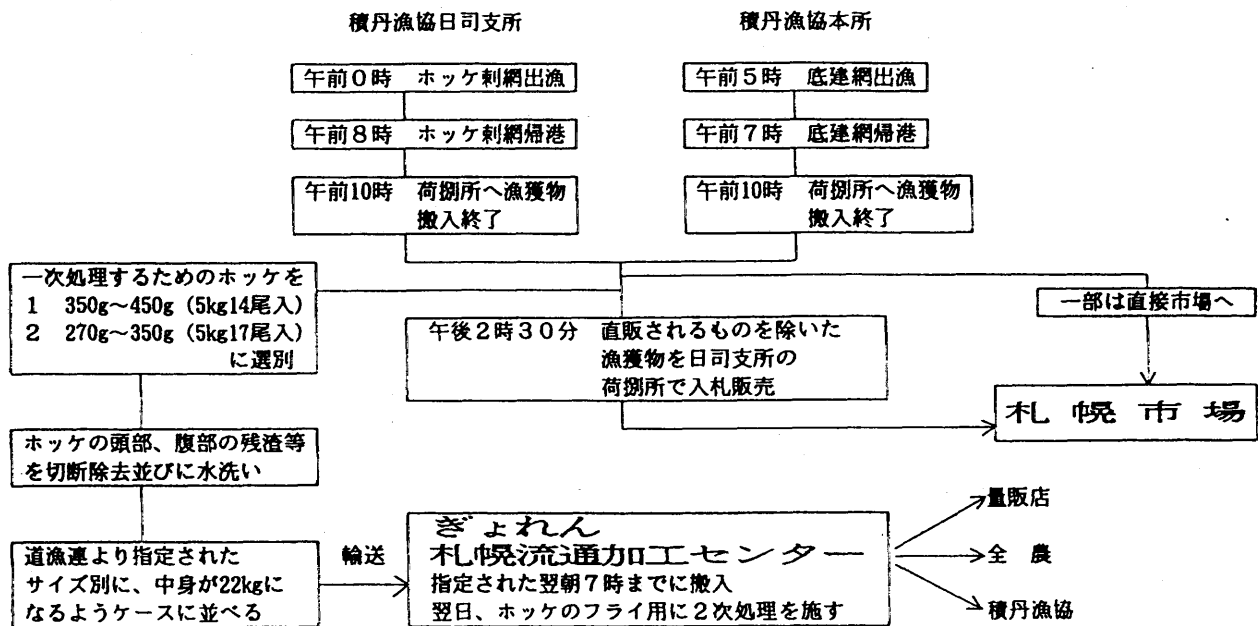


第7図 積丹漁協ホッケ漁獲量の推移

(金額：円)

場所と時期	販売品目	売上げ金額	諸経費	差引利益
直 販 (平成6年8月)	開きホッケ・イカ生干し バカガイ	53,750	20,000	33,750
生き活きまつり (平成6年9月)	開きホッケ・イカ生干し サケ三枚おろし 等	45,800	22,827	22,973
まんぶく祭り (平成7年6月)	開きホッケ バカガイ・ナンバンエビ醬油漬	83,000	60,611	22,389

第8図 青年部加工販売実績



第9図 積丹漁協流通対策計画

	二枚貝関係	加工流通関係
昭和63年	漁場調査	
7	二枚貝移殖放流 (63. 元年)	
平成3年	漁場耕うん (2, 3年)	
4年	漁場造成事業及び移殖放流	ホッケの漁獲ピーク (987トン)
5年	二枚貝資源量調査	ホッケの価格低下
6年6月	青年部総会開催 (体制見直し)	
7月	バカガイ操業及び日誌記録 (青年部)	あじ処・積丹で販売活動 (青年部)
8月		生き活き祭りで販売活動 (青年部)
9月		
7年4月		「シーサイド余別」オープン
5月		「レストハウス・ペニンシュラ」オープン
6月	二枚貝資源量調査	鮮魚の加工、販売開始 (婦人部)
7月	バカガイ操業 (青年部)	まんぶく祭りで販売活動 (婦人部と合同)
8年3月		道漁連「札幌流通加工センター」開設
		ホッケのドレス加工開始 (婦人部)
5月	アサリ短期生産型増養殖試験 (青年部)	
6月	二枚貝資源量調査	
7月	バカガイ操業 (青年部)	

付図 積丹漁協青年部活動記録