

## 産地からの流通改革 －岸端定置網での販売戦略－

岸端定置網組合  
伊掛 敏之

### 1. 地域と漁業の概況

岸端定置網組合は、ななか漁業協同組合に所属し、富山湾に面した七尾市灘浦地区に位置している（図1）。日本有数の定置網漁場で、ここで獲れる新鮮な魚は、人口約5万人の七尾市民に運ばれるほか、80%を富山県氷見市場や七尾市の市場を通じて全国各地に流通している。

営まれる漁業種類は定置網・刺し網・採介藻などで、漁獲量の97%を定置網が占めている。定置網では、ブリをはじめとしてイワシ類・アジ・サバ・スルメイカ・カマスなど回遊魚を主として漁獲している。

### 2. 研究グループの組織と運営

岸端定置網組合は昭和5年に設立され、現在組合員数は204人で役員12名、従事者は68人である。水深123mにある1号網から水深78mの2号網、水深56mの3号網まで3ヶ統を擁し、通年操業している（図2）。

村張りだった百海定置網・庵定置網と岸端鰺網が昭和63年に統合した。この結果、磯よりの2ヶ統を廃止し、沖側に1ヶ統を新設して現在の3ヶ統の形になった。統合後は、4億円程度だった水揚げが増大し、約9億円と倍増している。

### 3. 研究・実践活動課題選定の動機

近年の魚価安は、定置網の経営に大きな影響を与えている。そこで、魚価をこれ以上下げないためには何をすべきかということを経営者間で検討した。基本的には鮮度のより良いものを出荷する。更には、大量に出荷して値を下げることをないように金庫網を使っでの出荷調整を徹底する。鮮度の良いものを価格面で評価してもらうために、流通関係者に積極的にPRするといったものであった。

「新鮮・安全・安心」を岸端ブランドとして目標にかかげ、産地から消費地までの鮮魚流通の改善に向けて、少しでも前進できるよう取り組みを始めた。

### 4. 研究・実践活動の状況及び成果

#### (1) 「新鮮」に関する取り組み

定置網では、一度に大量の魚が獲れることが多く、鮮度の維持には人一倍気を遣っている。従来、氷をふんだんに使って高鮮度を維持していたが、氷が溶けると塩分濃度が低くなり、スルメイカなどでは体色が悪くなるといった傾向があった。

そこで、平成12年1月に約6千万円をかけて冷海水製造貯水装置を導入した（写真1）。

水温3℃の冷海水に氷を加えることで、従来以上の鮮度管理が可能になった。運搬船の魚槽内に冷海水を貯めて、沖で魚を収容する際に氷を追加してしめるとともに、出荷用タンクにも冷海水を使っている。

この結果、市場関係者にも好評を博するようになったが、導入当初はなかなか全員には認めてもらえないという状況にあった。そこで、水産総合センターと協力して、鮮度の良さを数値で確かめてPRすることにした。

鮮度を測定する方法として硬直指数とK値を調べることにした。硬直指数は魚の上半分を台の上に乗せ、尾びれ側の垂れ下がり測定して死後硬直の度合いを数値化するものである(図3)。K値は鮮度が良い程低くなる指標値で、刺身用で約20%以下が目安と言われている。

一例としてフクラギの硬直指数の時間変化をみると、従来の沖合海水と氷の組み合わせ(従来区)では漁獲後急速に死後硬直が進み、4時間後には完全死後硬直となり硬直指数は100に達した(図4)。一方、冷海水と氷の組み合わせ(冷海水区)では6時間後に完全死後硬直となり2時間の差がみられた。またK値でも魚種によって効果に違いはみられるが、従来区の約95%まで低くなっている(図5)。

こういった結果は、県漁連金沢港販売部・七尾公設市場・氷見市場関係者を招いた懇談会等で説明するとともに(写真2)、新聞記事等で一般の人にも印象づけることができた(記事1・2)。懇談会では、市場関係者から「鮮度の良さは感じていたが、数字で裏付けされた」などの意見が出され、積極的なPRの必要性が感じられた。

## (2)「安全」に関する取り組み

冷海水製造貯水装置にはオゾン滅菌装置が付いており、これにより滅菌した清浄な海水で、漁獲後の管理をしている。港で使う海水は突堤からポンプで吸い上げているので、十分きれいだとはいえない状態にある。保健所で水質を調べて、冷海水の清浄性を確認した。

海水中の大腸菌群数(100ml当たり)を季節別に調べた結果、年平均で岸壁が1,516、突堤が28、沖合海水が27、冷海水が4で、冷海水が非常に低いことを示している(図6)。

また冷海水製造貯水装置導入とともに、荷捌き所内での清掃や吸い殻のポイ捨て禁止などを取り決めた衛生管理マニュアルを作成した。同時に、マニュアルの内容を関係者全員に徹底するための講習会を開いて、衛生管理の意識向上に努めた。この結果、荷捌き所内は常にきれいな状態となり、従業員一人一人が衛生管理に気を付けるという効果を生み出した。

## (3)「安心」に関する取り組み

定置網の漁獲の特徴として、一度に沢山の魚が獲れることが挙げられる。一方、スーパーなどの小売店では安定した仕入れが望まれており、輸入魚との競争に勝ち抜くためには安定した出荷が重要であり、岸端ブランドの「安心」にもつながると考えられる。

安定した出荷を目指すために金庫網を積極的に活用している。金庫網とは魚を取り上げる落とし網に連結した生け簀網のことで、ここでブリやカマスなどを収容し、長ければ1ヶ月以上蓄養しながら、小出しに出荷している。

もうひとつは顔のみえる水産物流通を通して「安心」できる流通を目指している。県内の地場スーパーのひとつと試験的に取引を開始し、仕入れ担当者と話しをしながら、水揚

げされている魚を数箱単位でトラックで直送している。スーパーでは岸端定置網「朝とれ」というコーナーを作って販売しており、消費者の評判は上々と聞いている。量的にはわずかな取引だが、県内流通のルート拡大に向けた一歩だと考えている。

「岸端の魚は良い」との情報は、地元住民から県外へも伝わっており、2年前から週2回、京都から直接買い付けに訪れる割烹関係者もいる。買い付けた魚は、京都市内や近郊の割烹等へ卸しており、評判は上々である。取引先は当初3店だったのが現在12店に増え、週2回の買い付け量は増加している。「岸端の魚は全国的に有名なブランドものより美味しい」との評価を受けており、この割烹関係者は今後保冷車を導入し、産地直送の鮮魚店を目指す計画もある。これからの流通を考える一案といえる。

## 5. 波及効果

市場関係者の評価については、懇談会等を通じて意見を聞いている。フクラギやイカ類の評価が特に高く、魚体色の変化が長時間ないので、他から買った魚より1日長く店頭販売でき、地方発送も安心してできるとのことであった。また、氷見魚市場におけるコソクラの高値の推移を岸端定置網と他の定置網で比較した結果、日によって違いがみられるが、岸端定置網の方が高い結果が得られた(図7)。

更には若手漁業者の鮮度保持に対する意識向上が挙げられる。岸端定置網経営陣が将来を見据えて導入した冷海水製造貯水装置は、約6千万円と決して簡単に購入できる金額ではなく、これが従業員全体の危機意識の共有につながり、自分たちのできる鮮度保持は何だろうと考えるようになった。

具体的な行動としては、網に入ったシイラなど大型の魚はアジ・サバと同じ魚槽に収容しないようタモですくい上げて分けるようになり(写真3)、この結果、以前と比べて小型魚が傷つかなくなった。

## 6. 今後の課題や計画と問題点

新鮮・安全・安心を目標に取り組んだ結果、一応の成果は達成することが出来た。しかし、定置網の経営自体は順風満帆とは言えず、漁獲量の落ち込みを価格面でカバーするには至っていない。

安定した供給が、輸入魚や養殖魚に対抗していく唯一の手段だと考えており、これを達成するには、1経営体だけでの出荷調整では十分ではない。富山湾全体に広がる定置網経営体が共同して出荷調整することが必要である。今後、定置網間の話し合いを通じて協力を進めたいと考えている。

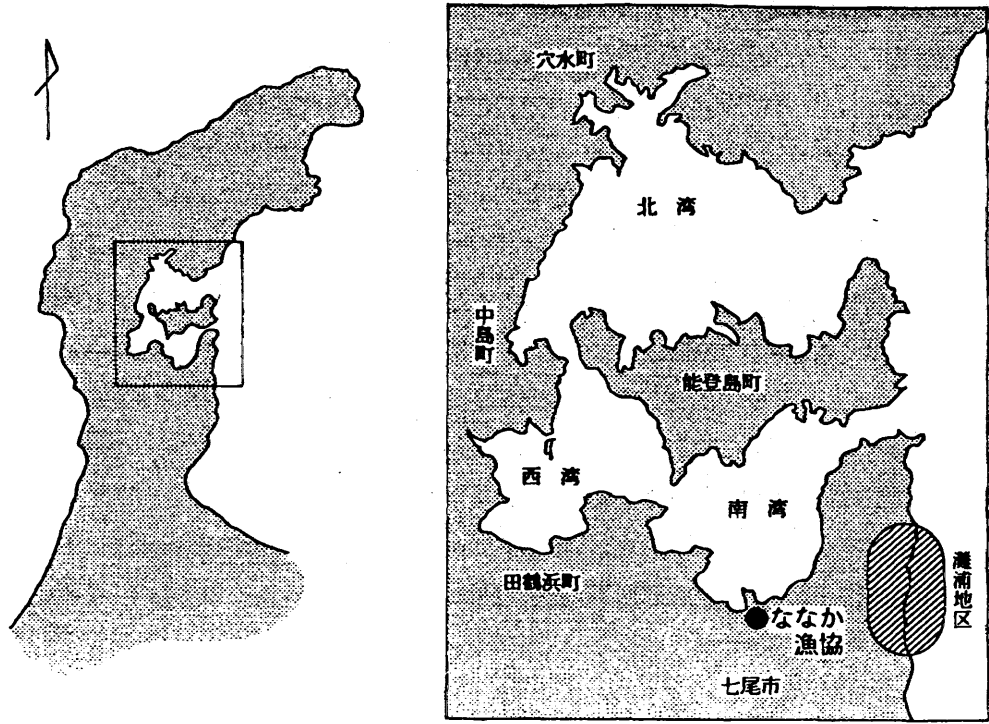


図1 位置図

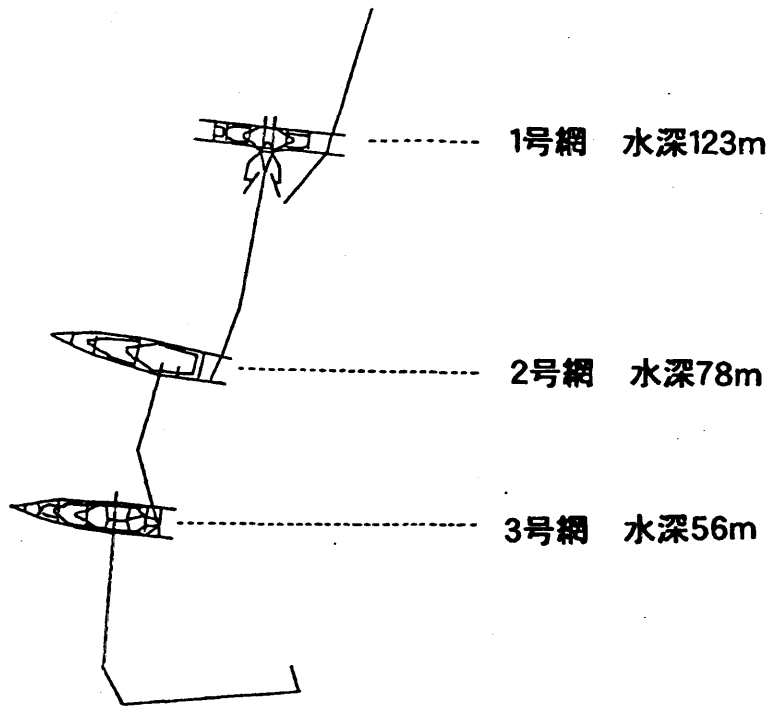


図2 岸端定置網概要図

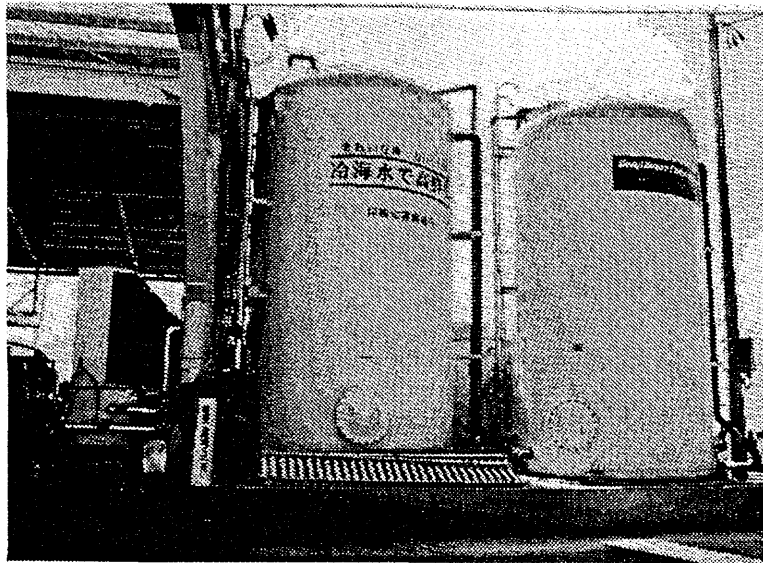
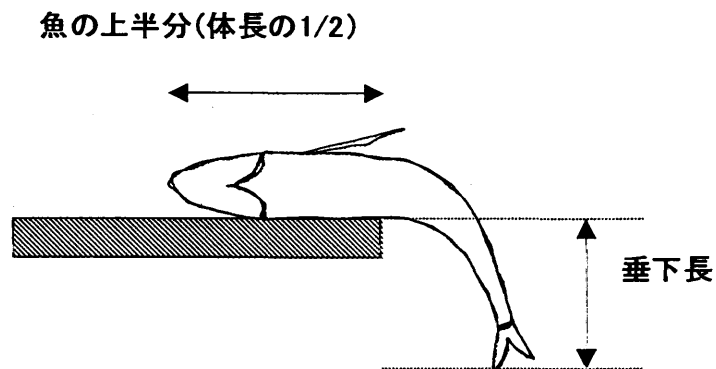


写真1 冷海水製造貯水装置



$$\text{硬直指数} = (1/2\text{体長} - \text{垂下長}) \div 1/2\text{体長} \times 100$$

図3 硬直指数の測定方法

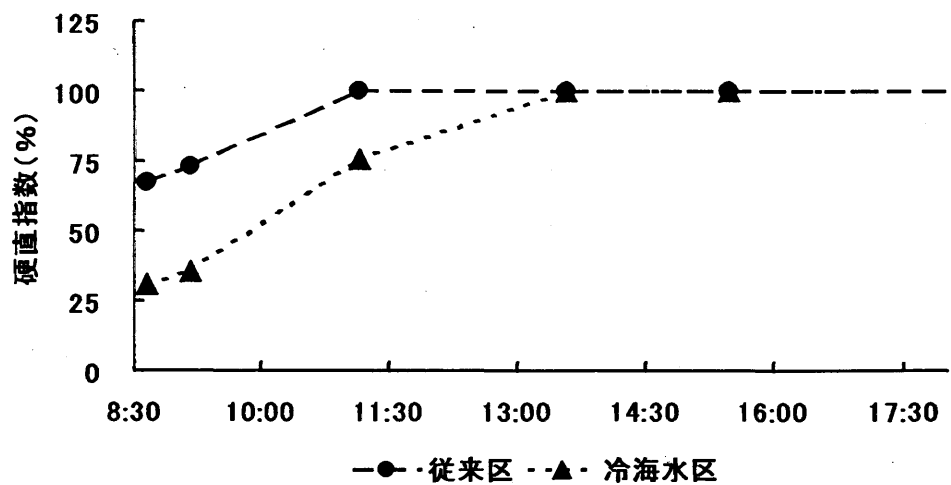


図4 フクラギにおける硬直指数の経時変化

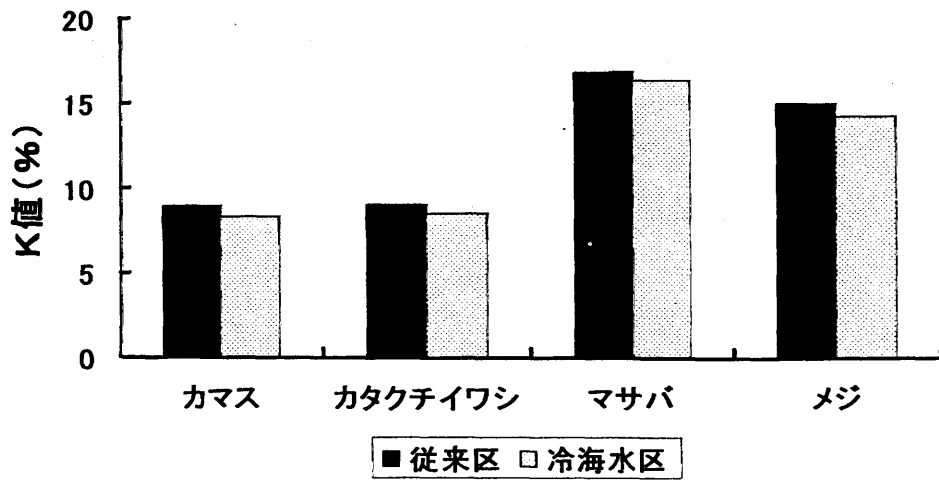


図5 試験区別K値の比較

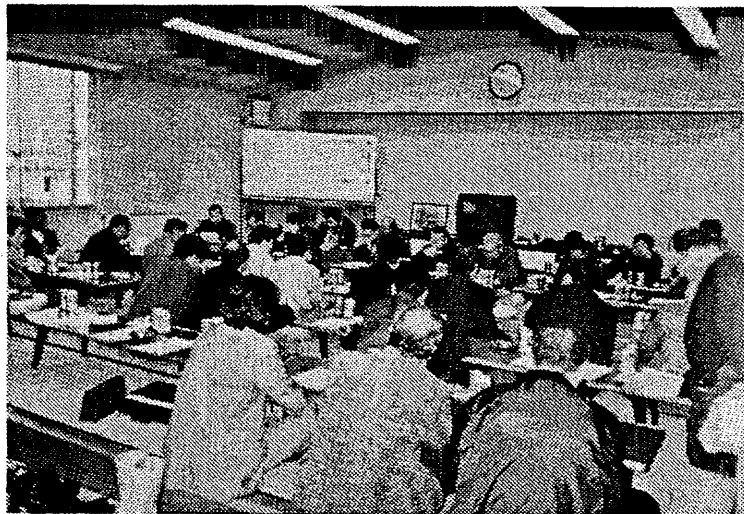


写真2 市場関係者との懇談会



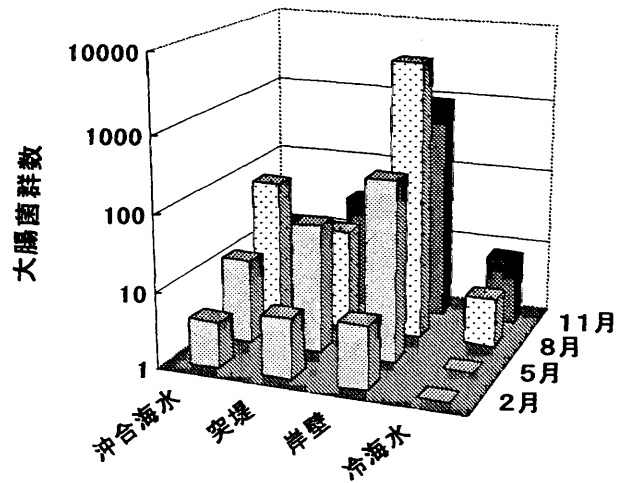


図6 採水箇所別の大腸菌群数（100ml当たり）

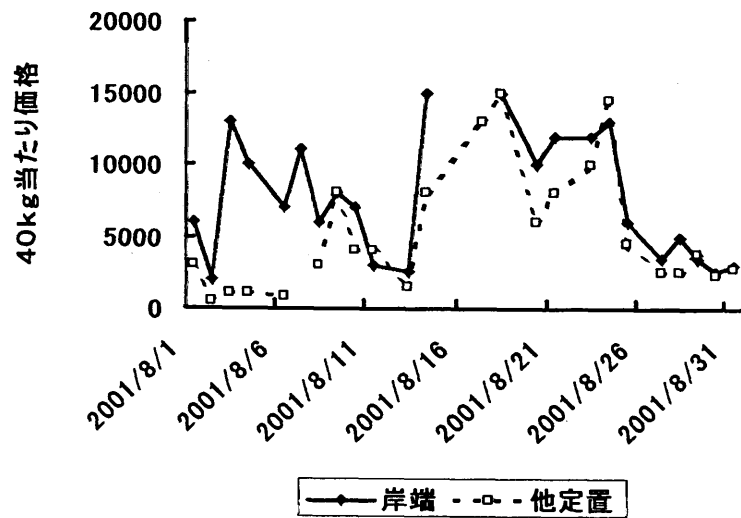


図7 氷見魚市場におけるコソクラの高値の推移

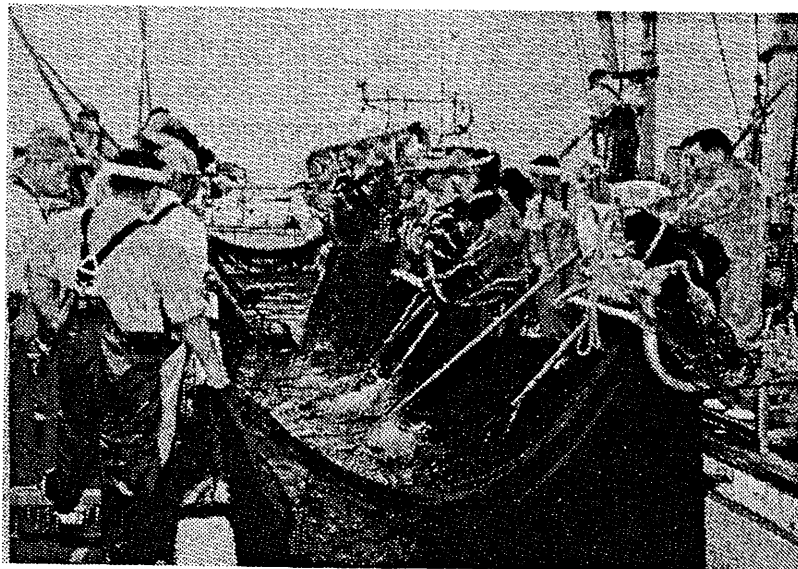


写真3 タモを使った大型魚のすくい取り状況