

串間のおさかな、食べてみてん ～消費者の食卓を見つめる、漁師たちの挑戦～

串間のおさかな消費拡大促進グループ
川崎隆洋

1 地域の概要



図1 串間市の位置

私たちが住んでいる串間市は、宮崎県の最南端に位置し、北は日南市、西は鹿児島県に接しており、東は日向灘、南は志布志湾に面し、太平洋に突き出すように位置している。

海岸部は、日本の渚百選の1つに選ばれた石波海岸や国指定天然記念物の御崎馬が生息する都井岬など、風光明媚な景観から日南海岸国定公園に指定され、県内有数の観光地となっている。

また、本県で真っ先に黒潮の恩恵を受ける地域であることから、古くから水産業が盛んな地域となっている。

2 漁業の概要

私たちのグループは、串間市にある2つの漁業協同組合をまたがって構成されている。

串間市の東側に位置する串間市東漁協は、組合員数104人、漁獲量1,364トン、水揚げ金額5億4,700万円となっている。主な漁業種類は、定置網や磯建網、ひき縄、はえ縄、一本釣等多岐にわたっており、特に定置網のブリや磯建網のイセエビは漁獲量も多く、地域を代表する水産物となっている。

次に、西側に位置する串間市漁協は、組合員数140人、漁獲量8,210トン、水揚げ金額45億8,000万円となっている。主な漁業種類は、養殖業や定置網、磯建網、ひき縄、一本釣と多岐にわたるが、特にブリ類を主体とする養殖業は、全漁獲量の98%を占める地域を代表する水産物となっている。

また、漁協では、直売所「港の駅いままち」を平成26年にオープンし、地元で水揚げされる新鮮な水産物を販売し始めたところであり、今後期待される有望な施設である。

3 研究グループの組織と運営

私たち串間のおさかな消費拡大促進グループは、漁協の組織や浜の域を超えて、串間の海や水産物の魅力を発信していこうと、串間市東漁協都井地区の定置網経営体と市木地区の磯建網と食堂を運営する経営体、串間市漁協福島地区で小型機船船曳網の経営体で構成され、平成23年に組織された。

また、3経営体とともに、串間市や地元の普及員等と協力しながら、新商品開発や販売促進等、積極的な取組を続けている。

4 研究・実践活動取組課題選定の動機

串間市の水産業は、2漁協を合わせて50億円程度の水揚げ金額があるものの、養殖を除くと6億円程度であり、経営体の大部分は沿岸漁業の零細なものである。しかも、県中心部の宮崎市から遠く、高速道路もないなど、水産物の流通や販売において地理的に不利な地域となっており、魚介類の取引単価も安くなりがちである。

このような地域にあって、私たちは、いかに漁業経営を安定させるかという悩みや課題を抱えていた。さまざまな視点からの議論や検討を重ねていく中で、課題を、いかにして低・未利用資源および低価格魚を活用していくか、そのためにも消費者ニーズなどの情報をどう得ていくかに集約整理し、「消費者とじかに触れ合い、串間の海の恵み、その魅力を消費者に紹介する」「メンバーで協力して、効率的な生産活動」「おいしい加工品を開発し、宮崎市などの都市部に売り込もう」を目標に、①「低・未利用資源および低価格資源」の有効利用、②「地元や都市部の消費者をターゲットとした販売促進活動」に取り組むこととした。

5 研究・実践活動状況及び成果

(1)活動状況

①低・未利用および低価格資源の有効利用

小型機船船曳網では、漁獲対象のイワシの稚魚であるシラスの他に、アミ類などのさまざまな生物が混獲されている。混獲物は、近年ではチリメンモンスターと呼ばれて子供たちに人気がある存在となってきたものの、シラス製品としては、混在すると質や単価を著しく低下させるやっかいな存在である。このため、加工場において漁獲物の選別を行い、シラスのみを販売している。除去された混獲物のうちかなりの量を占めるアミ類等は、当地域では食材として利用されているものであるが、販売はされず、近所にお裾分けするなどされていた。

定置網においても同様に、地域的には利用されているものの販売の対象とはならないキンメドキやミナミハタンボなどが多く混獲されていた。

いずれもおいしく、魅力ある素材ではあるものの、既存の販売ルートには乗らないこのような低・未利用資源および低価格資源の有効活用を図るため、私たちは、グループ内で原材料の供給や連携した製造、販売活動などの協力体制をとることとし、定置網や機船船曳網から加工に関してノウハウのある漁師食堂へ原材料を供給し、加工生産の拠点にした。また、生産した加工品の保管や販売促進活動を連携して行う協力体制を確立した。その結果、チリメン加工においては、アミ類を用いた「特製ふりかけ」(写真1)

が開発され、日南市の直売施設で週に50袋以上が完売する人気商品となった。また、定置網の雑魚についても、「アメ炊き」(写真2)となって、漁師食堂の人気加工品目に加わった。



写真1 アミ入り特製ふりかけ



写真2 キンメモドキのアメ炊き

この他にも、イラやニザダイ、イスズミ、アイゴなどを「すり身」に、ソウダガツオは「かつおみそ」、サメ類は切り身にして「みりん干し」、タカノハダイやチョウチョウウオは味噌汁にと、数々の加工品が開発されるとともに、漁師食堂で提供できる料理や加工製品となり、いずれも好評を得ている(表)。

表 低・未利用資源および低価格資源の加工の一例

加工例	原材料となる魚
天ぷら又はすり身	イラ、ニザダイ、イスズミ、アイゴ 等
アメ炊き	キンメモドキ、ハタンボ類、豆アジ 等
かつおみそ、うどん出汁	マルソウダ、ヒラソウダ、スマ
フカみりん干し	ほとんどのサメ類
味噌汁	タカノハダイ、カゴカキダイ、チョウチョウウオ 等
特製ふりかけ	パッチ網で混獲されるアミ類

②都市と地元の実情に応じた販売促進活動

串間の魚の認知度は、宮崎市などの都市部と、串間市や近隣の日南市などの地元とでは異なるため、それぞれの認知度の実情に応じた販売促進活動を行うこととした。

地元においては、串間の魚をより身近に感じてもらうため、道の駅や漁協の直売施設を基点とし、都市部では、認知度向上を図るため、消費者の流れの大きい、宮崎駅にある串間市のアンテナショップや地産地消に力を入れているスーパーマーケットを基点と

することとした。いずれにも、グループが直接売り込みを行った。特に都市部においては、スーパーマーケットの協力の下、グループによる鮮魚や加工品の対面販売や、現状ではほとんど流通していない雑魚を用いたアラ汁の振る舞いを行うなど、串間の魚の認知度を上げるべく積極的なPR活動を行うとともに、併せて、今後の商品開発や販売促進のために極めて重要な消費者の生の声を聞くこともできた。

(2)取組の成果

①低・未利用資源および低価格資源の有効利用

私たちが漁獲する未利用・低価格の資源を原料として、“安くて旨い”加工品を開発し、販売することで、コスト削減と収入アップが図られた。

アミ類を加工した「特製ふりかけ」では、原材料は100g分で48円に、調味料や包装費を加えると1パック137円である。これに対し、定価は400円で販売し、1パック当たり263円の利益となり、原価率は34%となる。平成25年は、平均して1カ月に約150袋販売できたので、3万9,450円/月の利益が得られた。

定置網で漁獲され、売り物にはならなかったキンメモドキを使ったアメ炊きでは、原材料は100gで2円に、調味料や包装を加えると、1パック85円である。これに対し、定価は400円で販売し、1パック当たり315円の利益となり、原価率は21%となる。平成25年は、平均して1カ月に約80パック販売できたので、2万5,200円/月の利益が得られた。

また、グループの漁獲する魚を使用して、シラス井や、磯建網・定置網の魚が乗った地魚井、ウツボ井など、いわば“おさかなグループ井”とでもいふべき井メニューも開発され(写真2~4)、これらも順調に人気を得ることができ、漁師食堂の来客数と売上は右肩上がりに確実に伸びてきている(図2)。

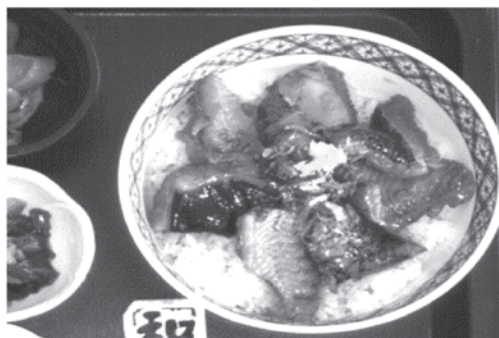


写真2(左上)磯建網、定置網の魚を使用した地魚井

写真3(右上)磯建網メンバーの釣るウツボを使用したウツボ井

写真4(左下)パッチ網のシラス干しを使用したシラス井

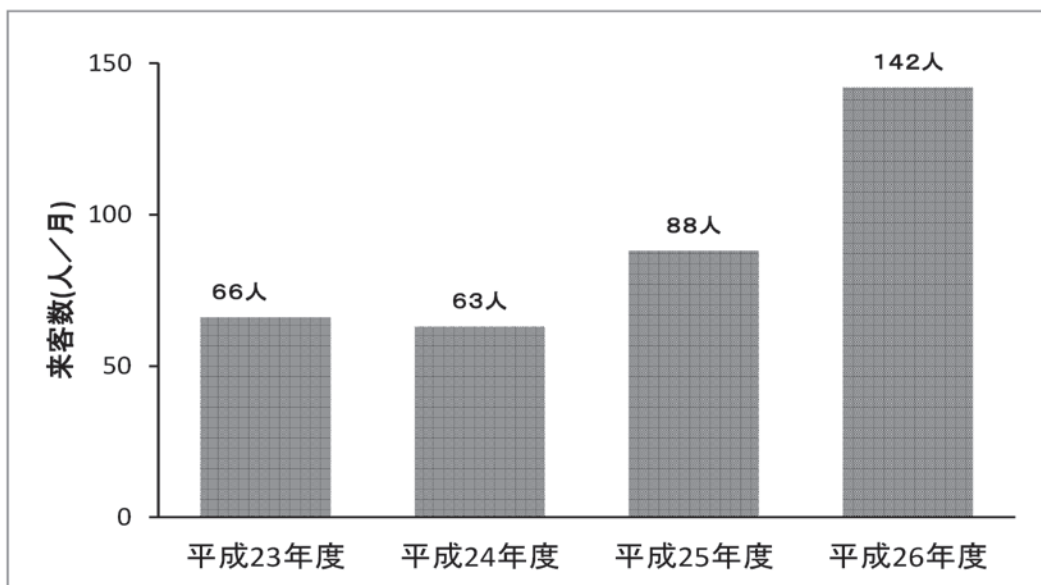


図2 漁師食堂の月平均来客数の推移

②都市と地元の実情に応じた販売促進活動

もともとある程度の知名度が得られていた地元での販売は順調に推移した。新たな消費地として挑戦してきた都市部においても、スーパーマーケットにおいて、グループの鮮魚が「串間どれ」として差別化販売が開始されるとともに、グループの加工品を詰めあわせた「漁師弁当」が開発・販売され、大きな人気を集めるようになった。

また、消費者と対面し、直接交流しながらの販売促進活動において消費者の生の声を聞くことができたことは、私たちが消費者ニーズを理解するために非常に有意義であったばかりでなく、消費者へ魚のさばき方やおいしい食べ方を教えられたことは、今後のさらなる消費拡大へつながることを確信することができた。(写真5)。



写真5 直販会での消費者との交流の様子

また、磯建網でとれる通常は流通しない雑魚を使ったアラ汁の無料振る舞いにおいては、食した消費者から「おいしい」との好評を得られたことは、地元でおいしく食べられている魚であれば、今は消費者に知られておらず、流通にもものらない魚であっても、消費者においしさを知ってもらえることができれば、安心して購入してもらえることを実感することができ、工夫次第で、今後の収入アップにつながる確信となった。

6 波及効果

小型機船船曳網においては、シラス干しやチリメン加工品の開発により、商品のバリエーションが広がり、店舗や飲食店等の新規取引先を得ることができた。

また、漁師食堂は、地元のテレビに取り上げられたことで、知名度もさらに上がり、次第に来客が増えてきている。

定置網では、体験定置網等のブルーツーリズム活動を新しく始め、消費者との交流を続けているところである。

さらに最近、小型機船船曳網、定置網ではそれぞれ若い新規就漁者が着業して頑張っていることから、私たち若手漁業者も一緒に、将来はわれわれが浜を盛り上げる中心的な役割を果たしていく決意を固めたところである。

7 今後の課題及び計画

ここまでの活動を通じ、グループ内だけでなく、さまざまな人たちや機関との連携が図れるようになり、活動はますます加速してきていることを実感している。このような連携のメリットをさらに生かし、漁獲物を宮崎市など都市部への出荷する場合、トラックを供用して共同搬送を行うなど、さらなるコスト削減や収益性の向上も可能と考えている。

浜には、まだまだ色んな課題が山積している。今はまだ決して大きくない私たちの取組ではあるが、これからも多くの皆さんに串間の海の水産物の魅力を発信するとともに、これまでの成果や効果を周囲に積極的に紹介し、波及させて、新しい取組を誘発する起爆剤になれるよう努力したい。さらにもっと色々な取組に、恐れることなくチャレンジしていきたいとの決意を新たにしているところである。



写真6 話し合い、アイデアを出し合うグループの面々