

「海峡根鮠・バキバキ」の挑戦

—「常識」を打ち破って—

えさん漁業協同組合尻岸内ほっけ刺網部会
佐藤 靖治

1. 地域の概要

私たちが漁業を営むえさん漁協尻岸内地区・旧恵山町は、渡島半島東部に位置し、平成16年に旧函館市を含む周辺の水産産業を基幹産業とする3町1村と合併し、道内有数の水揚げを誇る水産都市となった（図1）。

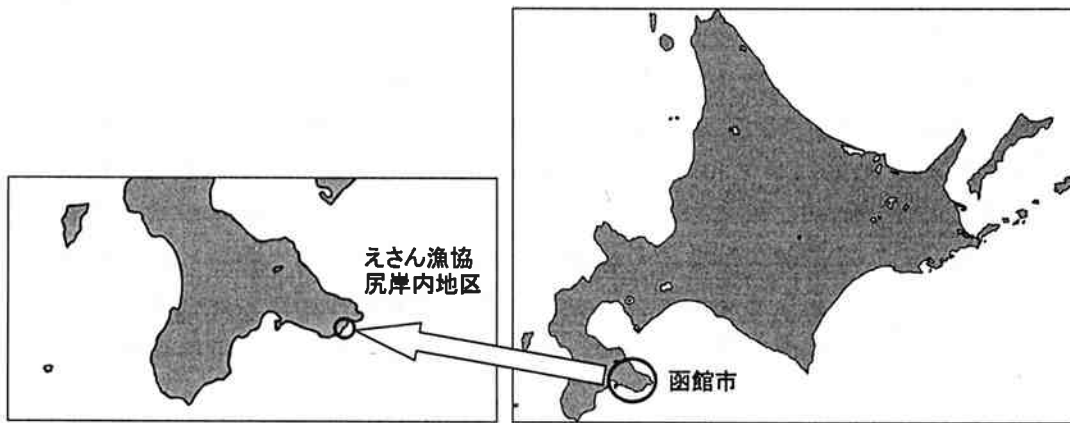


図1 地域位置図

2. 漁業の概要

私たちの所属するえさん漁業協同組合は正組合員623名、准組合員30名の合計653名で構成されており、主な漁業は養殖を含めたコンブ漁業を基盤に一本釣り漁業、定置網漁業、イカ釣り漁業、延縄漁業、中型まき網漁業、その他刺し網漁業等が営まれており、平成17年の漁業生産高は約1万2,000トン、約48億円である（図2）。

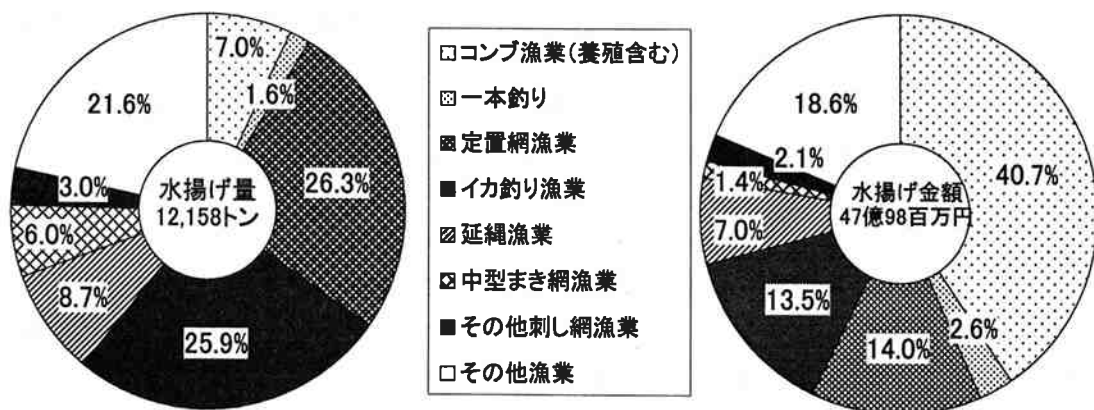


図2 平成17年えさん漁業協同組合主要漁業別漁業生産高

3. 研究グループの組織と運営

尻岸内ほっけ刺網部会はホッケのブランド化の取り組みのために平成12年に新たに設立された。当初は4名で活動を開始し、現在は5トン未満船の着業者10名で構成されている。

主な活動についてこれから詳細を報告するが、部会員、その家族、漁協職員一体となり取り組みを行っている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私たちが営むホッケ刺し網漁業は春漁が4月～7月、秋漁が9月～12月に行われている。従来の刺し網漁業は夕方に網を入れて翌早朝に網を揚げていた。陸周りに網外しを任せるとすぐにタラー本釣りに出掛ける毎日を繰り返していた。ホッケの水揚げ量が多くても単価が安かったので、経費を差し引いたら利益はほとんどない状態であった。

このような中、平成12年10月夕方3時に網を入れたが、低気圧が急に発達して近づいて来たためいつもより早く網を揚げ、なんとか市場に出荷することが出来た。そのホッケは普段より高い値段で取引された。普段と変わらないホッケと思っていたが、そこに新鮮な驚きがあった。そこで、「なぜ高くなったのか」「どうしたら仲買人や消費者が欲しい物が出来るのか」毎日のように市場へ通い職員や仲買人の話を聞き歩いた。その結果「より鮮度の高い物」を求めていることに気がついた。

このような背景の中、以前までは手間をかけて高く売りたいと思っていたホッケに対し「鮮度向上への取り組み」を提案し、単価アップを目指して部会を立ち上げ取り組むこととなった。

5. 研究・実践活動状況及び効果

(1) 操業方法の変更

従来の刺し網は午後3時に出港し刺し網を仕掛け、翌朝4時に網揚げを行っていた。約13時間留め網を行い、午前7時30分までに出荷作業を終了する操業体制であった。そこで、鮮度向上のため活きたままのホッケを水揚げするために平成12年11月から直ちに日網に変更した。夕方3時に出港して刺し網を仕掛けてから帰港、約2時間後に網揚げを行い、夜8時までには選別、箱詰めを終了し函館魚市場へ輸送を行い、翌朝6時にセリにかけられる体制を作った(図3)。

従来のホッケ刺し網漁業スタイル



鮮度向上のため操業時間を変更

現在のホッケ刺し網漁業のスタイル

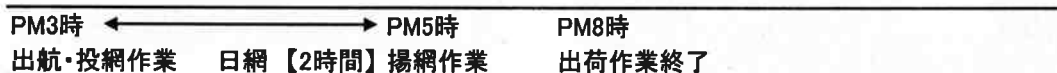


図3 ホッケ刺し網漁業操業時間の変更

(2) 出荷方法改善への取り組み

鮮度保持のための出荷方法の改善として、平成12年までは魚箱にホッケを入れただけの状態で市場へ出荷していたが、平成13年の秋漁から発泡スチロール箱に入れて出荷を開始した。また、さらに高い鮮度で流通させることを目指して下記の項目を取り入れた(写真1、2、3、4、5、6)。

- ① 水氷による生き締め
- ② 発砲下氷、氷焼け防止シートの導入
- ③ ホッケの並べ方の工夫

水揚げ直後にホッケを水氷に漬けて生き締めすることで鮮度を保持することとした。良い状態を保持して流通させるため発砲下氷とし、氷焼け防止シートを敷くことで体表が白く変色することを防ぎ、ホッケを水揚げした直後の色の良い状態で流通させることが出来た。また、発砲にホッケを入れる際に魚の並べ方にも工夫し、出来るだけ魚同士が接触しないようにすることで変色を防ぐことが出来た。船上での水氷保存、鮮度の保持を厳密に部会の中で決めることで品質の安定に努めた。



写真1 揚網作業



写真2 船上での魚はずし



写真3 水氷による生き締め



写真4 バキバキと反り返るホッケ



写真5 下氷と氷焼け防止シート

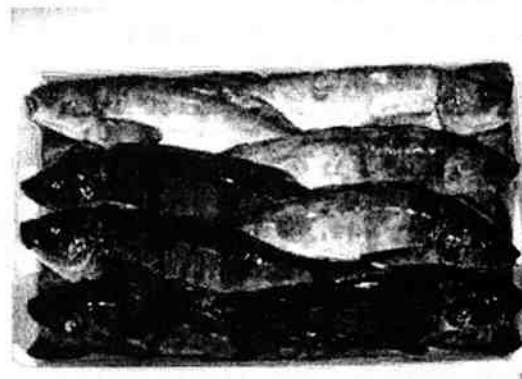


写真6 並べられたホッケ

(3)ブランド化への取り組み

これまでの取り組みで尻岸内産刺し網ホッケは他地区と確かに違うと評価を得られるようになった。ある仲買人からブランドとして十分やっているとの話があり平成13年からブランドの確立に取り組んだ(写真7、8、9、10)。

- ① 「海峡根鰺・バキバキ」と命名
- ② 規格の徹底
- ③ オリジナルタグを装着

私たちが届ける商品名は硬く反りかえった、活きがいよという意味の「バキバキ」を使った。平成13年11月市場に「海峡根鰺・バキバキ」としてデビューすることが出来た。さらにブランドを向上させるために以前は大、中、小と大まかな選別基準での出荷であったが、一箱に5kg入れとして、4尾～12尾入れの基準を作り、商品の価値を下げないように重量の選別を徹底して行った。また、平成16年には一尾ずつえらぶためにオリジナルタグを装着した。

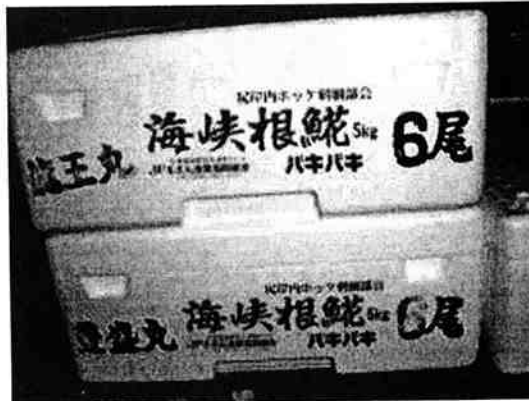


写真7 「海峡根鰺・バキバキ」



写真8 規格の徹底



写真9 タグの装着



写真10 タグを装着したホッケ

(4)販路拡大を目指した取り組み

①直売会の開催

「バキバキ」の名前を一般消費者にも広げたいという思いから、道の駅「なとわ・えさん」で春のツツジ祭りに併せて私たち生産者と消費者が対面する直売会を開始した。平成14年から毎年行われ、1日だけの限定だが用意した150箱～200箱が短時間の内に売り切れる非常に好評のイベントとなっている(写真11、12)。私たちが直接販売することで消費者から意見などを聞くことが出来る良い機会となっている。



写真11 道の駅「なとわ・えさん」



写真12 「バキバキ」直売会

②札幌市場への進出

平成16年には札幌市場へも直接出荷を行った。部会内では輸送費が高いのではないかという意見も出たが、地元の市場で評価を得ても、多くの地域から魚が集まる大消費地で認めてもらえないと本当のブランドといえないのではないかとの思いから決断した。他産地のホッケの評価が高い市場へのお荷であったが、「バキバキ」は鮮度が高いことで約2倍の値段が付けられた。札幌の市場にも名前を知ってもらい、高い評価を得て自信にも繋がった。

③加工業者との提携

平成16年には函館にある加工業者から函館発の素材にこだわった商品を作りたいので「バキバキ」を使わせて欲しいと話があった。自分たちの魚を広く消費者に普及させるための販路拡大方法を考えていた時期でもあったため、意見が一致し、自分たちの魚を使った商品が誕生した(写真13)。また、平成17年には量販店からの引き合いもあり、取り扱ってもらえることで一般消費者への販路も広がっている。

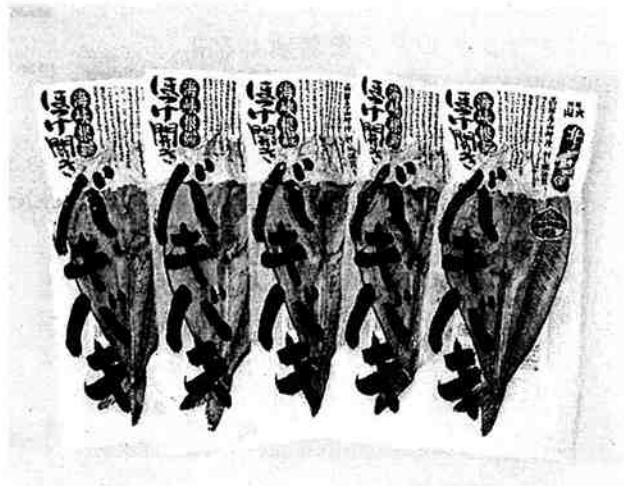


写真13 「バキバキ」を使用した加工品

(5) 漁業生産高からみる取り組みの成果

①ホッケ刺し網漁業漁獲金額の推移(表1)

取り組みを始める以前の平成11年の漁獲金額は400万円にも満たなかったが、取り組み後は着業者も増えたことで徐々に伸ばし、近年は3,000万円前後となっている。また、取り組み以前4名で操業していたとき、ホッケ刺し網漁業での一人当たり年間平均水揚げ金額は93万7,000円であったが、平成17年の10名体制での一人当たり年間平均水揚げ金額は288万4,000円と約3倍に増加した。

	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年
水揚げ金額 (千円)	3,749	12,071	21,187	17,006	14,673	30,263	28,849
着業者数 (人)	4	4	6	8	10	10	10
一人当たり 年間平均水 揚げ金額 (千円)	937	3,018	3,531	2,126	1,467	3,026	2,885

表1 ホッケ刺し網漁業 水揚げ金額・着業者数及び年間平均水揚げ金額

②尻岸内地区及び他地区の単価の推移 (図4)

近隣地区の刺し網漁業で漁獲されるホッケの単価比較を行った。取り組み以前の平成11年の平均単価は164円で、他地区と比較した場合には低い状況もみられた。取り組み後は徐々に上昇し、近年の平均単価は300円台で安定しており、平成17年では他地区の平均単価より高く、差は最大で160円、最小で148円であった。取り組みを開始した平成12年から他の刺し網の一般的な鮮度のホッケより単価が高く扱われていることが、私たちの取り組みの成果であると部会員全員で認識することが出来た。

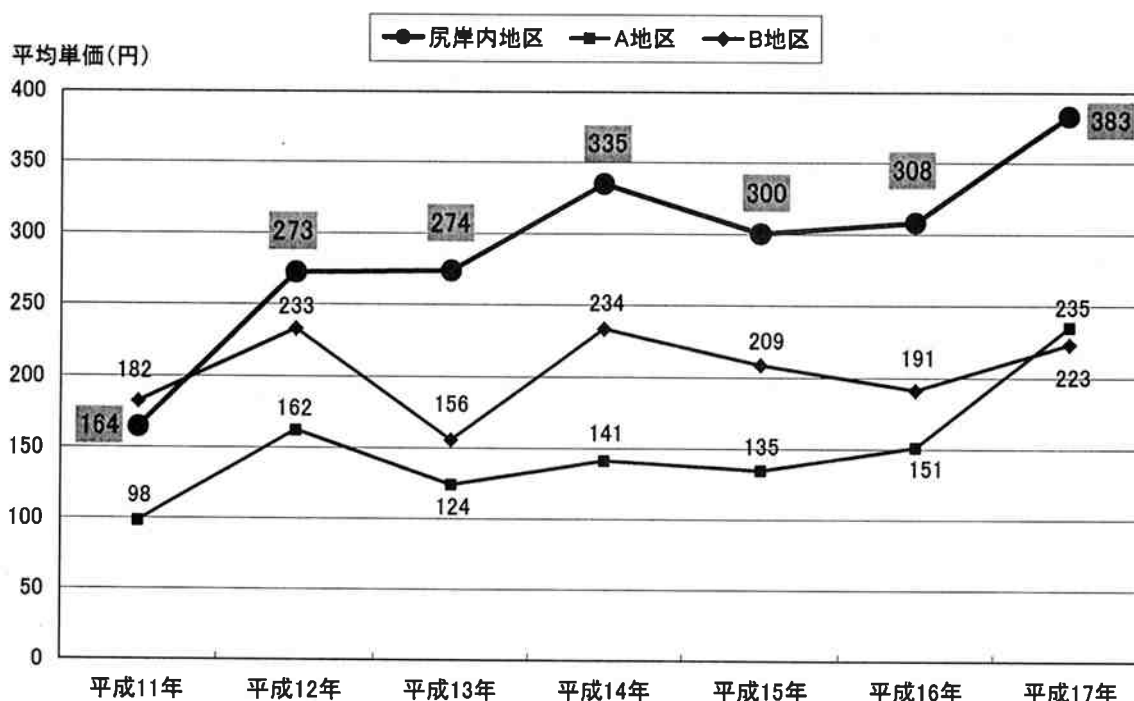


図4 えさん漁協尻岸内地区及び他地区のホッケ刺し網漁業単価の推移

③刺し網ホッケの常識を破る

今までは刺し網漁業で漁獲されるホッケは色が白く鮮度落ちが早いことが常識であった。しかし、鮮度の向上を目指した取り組みが、「釣り物の魚のような鮮度と色の良さ」と「刺し網にかかった魚の旨さ」を両立させた商品を届けることができた。それにより、従来刺し網漁業で漁獲されたホッケが持っているイメージを変えることが出来たと思っている。

6. 波及効果

①タラ一本釣り漁業との両立

ホッケ刺し網漁業とタラの一本釣り漁業を兼業している漁業者も多かった。ホッケの水揚げ作業を早朝に行う従来の方法では、一本釣り漁業へは他の船より出漁が大幅に遅れていた。ホッケの単価が安く、一本釣り漁業も満足に出来ない状況で二つの漁業の両立に苦慮していた。しかし、この取り組みからは夕方から夜にかけてホッケの水揚げ、出荷作業を行うことで、翌日の朝に他の船と同じ時間に一本釣り漁業に出漁できるサイクルが出来た。これにより、刺し網漁業の収入と一本釣り漁業による収入で漁業経営の向上に繋がった。

②資源保護

留め網にしていた頃は網にかかった魚の3割近くは鮮度が極端に悪くなって出荷することが出来なかった。しかし、短時間で網を揚げる方法に変えたため、ほぼ全ての魚を無駄なく出荷することが出来た。また、一度に大量に水揚げすることは出来ないが資源に負担をかけない方法に繋がっている。

7. 今後の課題や計画と問題点

これからも私たちが商品として送り出すホッケの価値を下げないように厳しい品質基準を維持していく。最近「バキバキ」が欲しい、扱いたいとの声が増えているが、量と質の間で難しい判断もあり十分に応えられていない実情となっている。しかし、質にこだわっていきたいと考えている。

遠い地域へ送る場合には更なる鮮度保持が課題であるが、今後はこのホッケの味を広く届けるためには、直接輸送する方法、協力体制等について、漁協や市場と協議が必要と思っている。

鮮度を高く保ったまま関東圏にも流通させることが出来れば「空飛ぶホッケ」になることも夢ではないと思っている。