

山川の魚を全国の食卓へ!!

～魚価低迷の打破へ向けて～

山川町漁業協同組合青年部

白 濱 俊 和

1. 地域の概要

私たちの住む鹿児島県指宿市山川地区は薩摩半島の南に位置し、火山噴火で形成された山川湾の地形を利用した天然の良港として古くから栄えてきた港町である。歴史的には南蛮貿易における重要な中継基地として、また江戸時代には薩摩藩による琉球貿易や砂糖輸送の拠点として繁栄し、キリスト教を日本に伝えたフランシスコ・ザビエルが初めて日本の地を踏んだのも山川といわれている。



図1 山川町漁協の位置

山川地区はもともと「山川町」として単独の自治体であったが、平成18年1月に近隣の指宿市・開聞町と合併し、「新」指宿市となった。現在の指宿市は人口約4万人の「天然砂蒸し温泉」に代表される温泉資源の豊富な観光地として知られ、また日本を代表する産地として、オクラ・ソラマメを中心とする農業も盛んに行われている。

2. 漁業の概要

私が所属している山川町漁業協同組合は正組合員50人、准組合員47人で、主な漁業種類はカンパチなどの養殖業と一本釣り、刺し網、ごち網漁、小型定置網等の漁船漁業である。特に養殖カンパチは「いぶすき菜の花カンパチ」として「かごしまのさかな」ブランドに認定されている（図2）。

また、山川港は海外まき網船等によるカツオ・マグロ類を中心とした県内有数の水揚げ基地となっており、山川町漁協における平成28年度の水揚量は約4万2,000トン、水揚金額は約82億円となっている（次ページ図3）。水揚げされたカツオの多くは地元の水産加工会社で鰹節の原料ととなり、山川は枕崎や焼津と並んで鰹節の日本三大産地に数えられている。なかでも整形して天日干し・カビ付けを3～4回以



図2 いぶすき菜の花カンパチ

上繰り返して作られる本枯節の生産量は日本一を誇っており、近年は「指宿鯉節」としてブランド化に取り組んでいるところである（図4）。

図3 山川町漁協の水揚状況（金額）

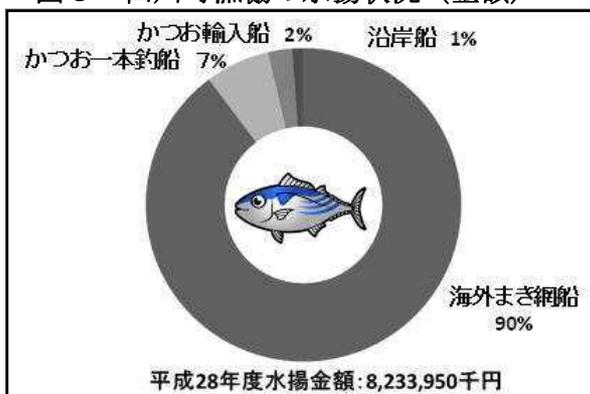


図4 指宿鯉節



3. 研究グループの組織と運営

私が現在所属している山川町漁業協同組合青年部（以下、漁協青年部）は平成17年9月に発足し、会員数6人でメンバー全員が30歳代と若いグループとなっている。

主な活動として藻場造成活動や地元小学生への出前授業・種苗放流体験等を実施しており、平成26年2月からは漁協青年部として未利用資源を使った水産加工品開発の取組を開始した（図5）。

- ・平成26年2月～
山川町漁協青年部として水産加工品の開発を開始。
- ・平成27年3月～
道の駅活お海道に「Fisherman's dining」の店舗を構え、水産加工品の製造・販売や鮮魚の販売を開始。
- ・平成28年11月
「Fisherman's dining合同会社」を設立し、水産加工品のさらなる製造販売へ。

図5 水産加工品開発の取組の変遷

その後、漁協青年部メンバーが漁獲したものを私が加工・販売する分業体制を確立し、平成27年3月からは商品の販売強化のために、「Fisherman's dining」という屋号で道の駅「活お海道」にて鮮魚や水産加工品の販売を開始した。

さらに平成28年11月には「Fisherman's dining合同会社」を設立して、鮮魚や製造した水産加工品の販売に精力的に取り組むこととした。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私はもともと大学卒業後に鹿児島県内の外食産業に就職し、系列の回転寿司チェーン店に勤務していたが、仕入れの関係で鹿児島市中央卸売市場に出入りしているうちに、徐々に水産の世界へ興味を持つようになった。

そんな時に、実家がまき網漁業を営んでいる高校時代の同級生から会社を手伝ってほしいとの誘いを受け、平成21年11月よりまき網船団（図6）の会社に入社し、山川



図6 入社したまき網会社の船団

にある事務所でアジ・サバなどの漁獲物の畜養・出荷の作業に従事することとなった。現在ではまき網漁への従事他、ブリ飼付漁や一本釣り漁に従事しながら水産加工品の製造・販売活動にも取り組んでいる。

もともと外食産業で働いていた私がいざ水産業の世界へ飛び込んでみてまず驚いたのが、漁獲された魚の浜値と、流通・加工等を経て最終的に外食産業で消費者へ提供する段階の価格との価格差がいかにか大きいかということである（図7）。これだけ浜値が低迷していると漁家経営が圧迫されるのは必然と思う反面、自宅で出荷で残った山盛りのアジの刺し身を3歳の息子がペロリと平らげていたのを見たときに本当に贅



図7 浜値と消費者への提供価格の価格差

沢だなあと、これを全国の家庭に届けられたらどんなに素晴らしいだろうかと思ったところである。

そこで、漁業者自ら鮮魚販売や加工品開発に取り組むことにより、漁獲物の高付加価値を図れると同時に消費者へおいしい魚をダイレクトに届けられるのではないかと考えるようになった。

そんな時、私が就業したまき網会社では平成24年8月からインターネットでの通販を開始した。出品物は自社の鮮魚が中心であったが、出品数を増やすために山川町漁協が製造したすり身等のさまざまな加工品も仕入れて通販で取り扱うようになった。この流通販売の取組を通じて多くのバイヤーと接して消費者がどのような商品を求めているか等の意見を多数いただき、それならば自分でニーズに合った加工品開発に取り組んでみようと考えようになっていった。

5. 実践活動の状況

(1) 国の緊急雇用対策事業の活用

加工品開発に取り組むにあたりまずは指宿市に相談したところ、国の緊急雇用対策事業を活用できることになり、平成26年2月から漁協青年部が事業主体となって廃業したスーパーの鮮魚コーナーに食品加工機器や空調施設・事務機器類をリースで整備し、パート職員を4人雇用して精力的に加工品開発を開始した。

加工品の原料には主に漁協青年部員の漁獲物を中心に、規格外のマダイやマダコ・マアジや、養殖ブリの一次加工で端材となる腹骨など、これまで市場価値の低かったものを活用し、最終的には主力商品として10品を開発した（図8）。

その後、開発した商品を鹿児島県漁業振興大会水産物品評会に出品したところ、2品（ブリ腹骨みりん干し、蛸めしのも



図8 開発した商品の一部

と)が漁業振興大会長賞を受賞し(図9)、本格的に水産加工品の製造・販売に取り組む弾みとなった。



図9 漁業振興大会長賞受賞2品(左:ブリ腹骨みりん干し、右:蛸めしのもと)

(2) 「Fisherman's dining」の設立

緊急雇用対策事業による加工品開発の取組終了後、開発した商品の量産化と販売拡大を図るため、平成27年3月からは道の駅「活お海道」に出店(図10)して「Fisherman's dining」という屋号で加工品の製造・販売と鮮魚販売を開始し、さらに平成28年11月には販売先の拡大と取引先への信用度を高めることを目的に「Fisherman's dining合同会社」を設立した。現在は私とパート職員3人の4人体制で、鮮魚や刺し身商材・寿司の製造販売、加工品の開発・製造と販売に精力的に取り組んでいる。



図10 道の駅「活お海道」内の店舗

(3) 経営・販売戦略

この「Fisherman's dining」は生産者自ら漁獲から加工・販売までを手掛けるというコンセプトで、鮮魚・刺し身商材・寿司・一次加工品・加工品全てに対応できる小回りの利く事業体とすることにした。これによりさまざまな取引先と商談ができるようになり、取引先を分散させることで自ら主体性をもって運営ができる体制を構築した。

商品の取り扱いについては、まず漁協青年部員等が漁獲した山川産の地魚をメインとした寿司の製造・販売に力を入れている。寿司に関しては前職の経験を生かし、緊急雇用対策事業を活用していた頃から事業とは切り離して個人的に取り組んでおり、漁協購買部や「活お海道」で販売を行っている。消費者に魚をより高く買ってもらうには寿司や刺し身など生食用の商材が一番で、「Fisherman's dining」



図11 主力商品の寿司

の主力商品のひとつとなっている(図11)。

また、加工品開発においては、観光客をターゲットとした山川ならではの特産品づくりではなく、日常食としてのスーパー・量販店向けの商品づくり(図12)を心掛けている。消費者は食べたことがあるものや味が想像できるものを好みやすく、日常食向けの商材とすることでより多くの人に商品を手に取ってもらうことができ、それによりある程度のボリューム



図12 日常食としての商品づくり

ームの商品生産で生産効率を向上させられるため、商品の大量生産により原料となる魚の魚価安定につなげられるという狙いをもって商品開発に取り組んでいる。さらにバイヤーの要望に応じて商品のカスタマイズ・プライベートブランド化にも対応している。

その他、「Fisherman's dining」では商材として漁協青年部員等が漁獲した市場価値の低いものの活用に精力的に取り組んでいるが、この際、バイヤーや消費者に対して「安い魚」というイメージがつかないように、「低利用魚・未利用魚」という言い方は避けるようにしている。また、バイヤーに「安い魚を高く買わされている？」という懸念を持たれないよう、「漁師の所得向上」という言い方もしないようにしている。その代わりに、いままで漁師しか食べていなかった、おいしいので漁師しか食べていなかった、あまり獲れないから出荷していないなど、営業現場でバイヤーの心の琴線に触れる言い回しをするようにしている(図13)。

このような取組の結果、「Fisherman's dining」を立ち上げた平成27年以降、年間の売上金額は順調に伸びているところである(図14)。



図13 商品のうたい文句

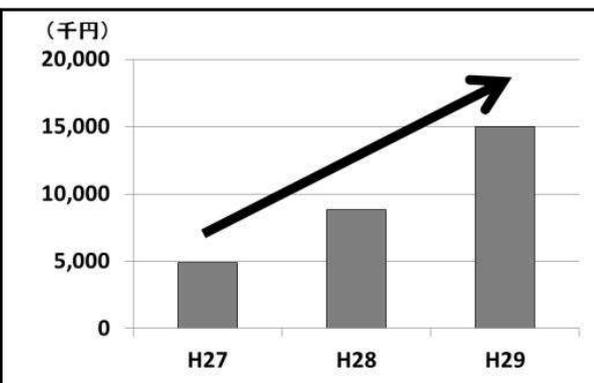


図14 年間売上金額

(4) 漁協青年部メンバーとの連携

この「Fisherman's dining」の取組も、山川町漁協青年部の活動として開始したところで、現在も「Fisherman's dining」では青年部メンバーの漁獲物を中心に取り扱っており、日々彼等とどのようなものが水揚げされたか緊密に連絡を取り合いながら、彼等から相対取引で鮮魚を仕入れている。

このような連携の中、「Fisherman's dining」での青年部メンバーの漁獲物の仕入額は、平成27年以降増加しているところである(次ページ図15)。

今後は、彼等や地元漁業者の所得向上により大きく貢献できるよう、さらに取り扱い量を増やしていきたいと考えている。

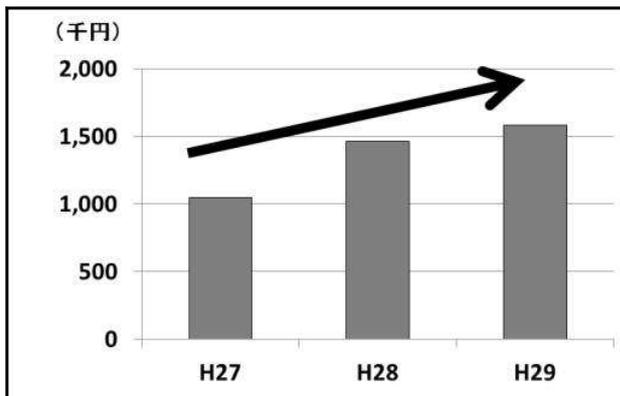


図15 「Fisherman's dining」における漁協青年部員の漁獲物の年間仕入額

6. 波及効果

(1) 県漁業士会や他地区の漁業者との連携

平成27年度には鹿児島県漁業士会が「漁業士と連携した低利用水産物価値創出支援事業」を実施し、鹿児島県内の市場価値の低い魚を取り扱った加工品の商談会（図16）が3回開催された。「Fisherman's dining」にもこの商談会への出展の声を掛けてもらい、ブリの腹骨やタコ飯の素、鯛飯の素、腹皮のみりん干しなど複数種類の加工品を出品した。その結果、県内の大手スーパーチェーンとの取引が開始した。

また、平成28年度から鹿児島市の定置網業者よりカタボシイワシの利用について相談を受けるようになった。カタボシイワシは近年鹿児島湾内の定置網にまとまって入網するようになり、多いときは1日に4トン入るものの、硬い小骨が非常に多いために市場に流通されずに廃棄される状況であった。当初、カタボシイワシの加工の相談を受けた際はとても商品化は無理だと思ったものの、試行錯誤の末に酢締めによれば骨が気にならなくなることが分かり、商品化にこぎ着けることができた（図17）。カタボシイワシの酢締めは、現在も引き続き「Fisherman's dining」の商品として寿司5貫入り298円で取り扱いを続けている。



図16 商談会



図17 カタボシイワシの加工品

なお、カタボシイワシの取り扱いについては加工品としての活用以外にも釣り餌としての出荷等にも取り組んでおり、平成29年は1年間で加工用に約2.5トン、釣り餌用に

約3トンのカタボシイワシを取り扱った。

この取組で、これまで山川産の漁獲物のみを取り扱っていた「Fisherman's dining」でも、平成29年からはカタボシイワシをメインに他地区の漁獲物も取り扱うようになった。この結果、「Fisherman's dining」における年間の漁獲物の仕入額もどんどん増加している状況で（図18）、「Fisherman's dining」の取組が他地区の漁業者にも貢献しているところである。

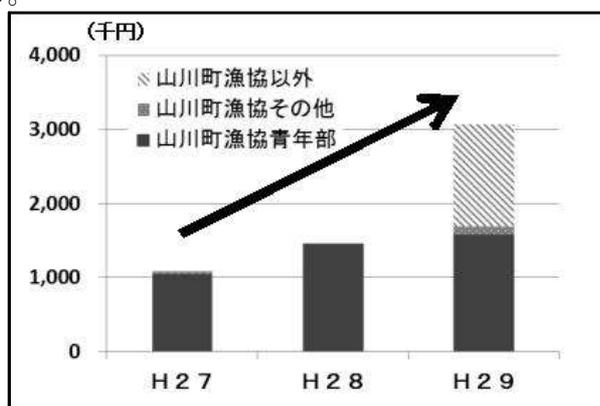


図18 「Fisherman's dining」における漁獲物の年間仕入額

(2) 広域的な流通へ

「漁業士と連携した低利用水産物価値創出支援事業」の商談会后、商談会を開催した広告代理店からとある卸売業者を紹介された。この卸売業者は全国の漁港から都心部の飲食店や小売店への産地直送を事業展開しており、山川産の地魚を産地直送で取り扱ってもらふこととなった。現在も山川で水揚げされる鮮魚類や一次加工品を発送し、取引を行っている。

また、たまたま観光で「活お海道」の店舗に立ち寄られた京都の居酒屋の店主からも何か面白い魚を送ってくれと依頼され、現在もサメやエイ、ウツボといった一般的に外道扱いされるものを中心に取引を行っている。

このような取引を通じ、通常は地元で全く値の付かない魚でも、全国規模で見れば流通のやり方次第で需要があるんだと実感しているところである。

(3) 地元指宿市への貢献へ

平成29年12月からは地元への貢献として指宿市のふるさと納税の返礼品にも出品するようになった（図19）。

まだ開始したばかりだが、ちょうど年末の贈答シーズンということもあったためか、わずか1カ月で70万円の納税があり、今後の展開が楽しみなところである。



図19 ふるさと納税の返礼品

7. 今後の計画と課題

現在は水産業界のみならず食品に携わる全ての業界において、安心・安全な食材の提供のために徹底した衛生対策を求められている状況にある。さらに「Fisherman's dining」の加工品の輸出についても具体的に相談があることから、加工施設のHACCP（ハセッ

ブ) 対応化が急務と感じている。

今後はHACCP対応の加工施設を整備して増産体制を整えることで、漁協青年部だけではなく山川地区漁業者全体の漁獲物の魚価向上と所得向上を目指すとともに、加工施設での新たな雇用の創出に取り組むたいと考えている。

実際のところ、鮮魚や水産加工品の流通・販売の分野はやり方次第で事業を大きく展開できる可能性を感じているところである。この「Fisherman's dining」の取組が、山川地区の水産業のみならず、最終的には地域全体の活性化につながっていくよう、今後もまい進していくつもりである。