

## さくらえびの町の未来を創る —漁協と共に、青年部が地域を変える—

由比港漁業協同組合青年部  
草谷 健

### 1. 地域の概要

静岡市清水区の由比・蒲原地区は、駿河湾の奥部に位置し、古くから東海道の宿場町として知られ、現在も東西を結ぶ主要幹線が街中を走る交通要衝の地となっている。

温暖な気候と豊かな海山の自然に恵まれ、みかんやびわなどの農業が盛んな他、駿河湾の宝石といわれるサクラエビの産地である。サクラエビは、漁業、加工、流通を含めて地域経済を支える重要産品であり、地域一体となって「さくらえびの港」を全国にPRしている。



図1 由比港漁協の位置及び周辺風景

### 2. 漁業の概要

由比港漁業協同組合は、昭和43年、由比町漁協と蒲原町漁協が合併して誕生した。現在、正組合員265名、准組合員415名である。近年の年間水揚げは1,700～2,000トン、金額にして20億～40億円であるが、水揚げ量の約6割、金額の約9割をサクラエビが占める。その他、しらす船びき網や定置網漁業などが営まれている。平成24年2月に衛生管理を整えた市場施設と新港が竣工し、これらの漁業基地として機能している（図1、図2）。

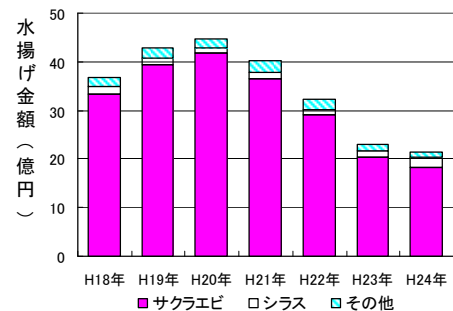


図2 近年の水揚げ額の推移

さくらえび船びき網漁業は、過去の乱獲による資源減少等の教訓を活かし、昭和52年から漁獲量や操業時期を自主規制し水揚げ額を共同分配するプール制を導入した。

また、地域団体商標の登録、マリンエコラベル（MEL）の認証取得など、サクラエビの付加価値向上やブランド化の取り組みを積極的に展開している。

### 3. 研究グループの組織及び運営

由比港漁協青年部は平成21年7月に発足した。以前は、由比と蒲原それぞれの地区に若手漁業者のグループがあったが、漁業の収益向上と町の活性化に地域全体で取り組もうと、由比港漁協に所属するさくらえび船びき網、しらす船びき網、定置網の各種漁業の後継者

(50歳未満)が集まり、青年部として組織された。

これまで、子ども達を対象にした漁港体験や遊漁船を活用して洋上から富士山を撮影する観光ツアーなどを企画・開催し、「活サクラエビ」の出荷販売も手がけている。

#### 4. 実践活動取組課題選定の動機

平成23年の東日本大震災以降、計画停電や世間の自粛ムードなどの影響で水産物（特に活魚・鮮魚・高級品）の流通が大きく停滞した。サクラエビにおいても、青年部による活きエビ出荷の取り組みもあって単価は上向きだったが、この年は大きく急落し、資源状態も思わしくなかったことから、最終的な水揚げ金額は3年前の半分にまで落ち込んだ。

消費者の低価格志向を反映して台湾産サクラエビの進出が目立ち始めたのもこの頃だった。以降も全般的に魚価の低迷は続き、一時は仲買人や加工業者に不満の先が向いたこともあったが、このまま手をこまねいているだけでよいのかという思いがつのり、「流通にも踏み込んで、漁師にできることをやってみてはどうか」と考えるようになった。

また、首都圏の見本市などに参加した際、県内ではある程度のブランドを築いたはずのサクラエビも、大消費地ではまだまだ認知度が低く、また、台湾産と差別化を図るためにも、サクラエビと言えば静岡（＝駿河湾産）のイメージを定着させたいと強く感じた。

#### 5. 実践活動状況及び成果

##### (1) 被災地との交流

平成23年12月、岩手県の漁業者との交流が始まり、翌24年2月には青年部を中心に漁協役員らも含め計13名で被災地を訪れ、復興支援に参加した（図3）。

大船渡市の「復興食堂」ではサクラエビメニューを提供、越喜来地区の漁業者との意見交換、宮城県南三陸町を訪問した際にはワカメ養殖用ロープを贈呈するなど、充実した2泊3日であった。静岡と岩手での漁業者が置かれている立場の違いなど、この交流を通じて様々に考えさせられるものがあった。その後、静岡で開催した桜えび干し体験会や桜えびまつりに、岩手から「復興食堂」として出店いただくなどこの交流はまだ続いており、自分たちの活動のモチベーションの源となっている。



図3 復興食堂で桜えびそばを提供

##### (2) 活サクラエビの販路拡大

青年部結成当初から取り組んだ活エビの出荷販売は、地元を中心に販売数量も伸びてきたが、台湾産のサクラエビに対抗すべく、輸入物では真似できない生きて泳ぐサクラエビの姿を首都圏の消費者に見てもらうことで駿河湾産をPRすることにした。



図4 活サクラエビの宅配用のパッケージ

このため、地元飲食店の協力で酸素と海水の入った

ビニールの袋に入れて宅配する「ロケット桜えび」を開発し、平成 24 年の春漁から本格配送を始めた（図 4）。これによって遠方からの注文にも対応できるようになり、平成 24 年秋漁に 60kg、25 年春漁に 100kg と出荷数量を増やししながら、優れた品質の駿河湾産サクラエビのトップブランドとして関東方面へのアピールになっている。

### （3）加工品の製造販売

自分たちの漁獲物をいつでも美味しく食べてもらうため、加工品の開発にも取り組み、漁師ならではのアイデアを盛り込んだ 2 つの商品が誕生した。

一つは地元の家庭料理で食べられている「桜えびの沖漬け」（図 5）で、もう一つは地元の定置網等で漁獲されるカマスを使った練製品「漁師魂」（りょうしだま 図 6）である。

2 商品ともにイベント等での試験販売で好評を得たことから、青年部内に製造・販売・経営管理の 3 部門でそれぞれ責任体制を整え、漁協直売所の他、東京の外食産業等への本格販売につなげた（表 1）。

「桜えびの沖漬け」は、関東方面の消費者にとって新しい食べ方の提案になったようで、居酒屋チェーンの定番メニューになっている。

漬け込む時のサクラエビは鮮度が重要なため、漁師ならではの商品となるよう、原料の鮮度には最大限にこだわった。通常、夜に水揚げされたエビは市場内の保冷库に保管され、翌朝の競りにかけられるが、我々の沖漬けは宵売りのエビを青年部が確保し、その夜のうちに漬け込み作業をしている。そのうえ、漁獲から港に持ち帰るまでの鮮度管理にも気を使い、船上でエビを収容したカゴに丁寧に冷水をかけてエビをムラなく冷やす努力をしているが、実際に船上でエビの温度を計測したところ冷水による効果が確認された。この結果、青年部内では品質向上のため船上での管理方法を統一し、各自の船で実践することになった。今後、桜えび漁業組合全体への普及を進めている。

もう一つの商品「漁師魂」はサクラエビではなく魚の原料を使っているが、当地区の定置網は多獲されると魚価が急落するという問題があり、青年部として地域漁業の問題にも踏み込んで活動の輪を広げようとしたものである。

この取り組みにより、定置網漁業者との交流も進み、「漁師魂」は市内の飲食店でも人気となった。



図5 桜えびの沖漬け



図6 漁師魂(りょうしだま)

表 1 販売実績（平成 25 年 10 月まで）

商品名	容量	販売価格	出荷数量	取り扱い先
桜えび沖漬け	150 g	1,000 円	2 万パック	漁協直売所
漁師魂（かます類）	6 ヶ入	600 円	5,000 パック	飲食店等

#### (4) 浜の市の開催

サクラエビの価値を高めていくためには、地域全体を巻き込んだPRが必要と考え、平成25年1月から青年部が先鞭をつける形で由比港「浜の市」を開催した。一からつくり上げるイベントは手探り状態で大変だったが、漁協内での理解も次第に進み、第2回(2月)からは女性部の天むす販売も加わり、第3回(3月)まで開催した頃には、加工業者の参加者も増え、地域での認知度が高まってきた。

これまでの企画や準備の経験から、サクラエビ漁の盛期や衛生管理が心配な夏場は開催を見送り、2月は地元のワカメ、5月は従来の桜えびまつり、9月は定置網やシラス漁、11月は秋漁のサクラエビというように、季節季節で目玉となる由比港の海の幸をPRする方向で開催していく計画である。



図7 由比港「浜の市」の広報チラシ

#### 6. 波及効果

これまで、自分たちが獲るサクラエビや由比港の魚に付加価値をつけるため、持ち前の機動力を活かして様々な取り組みを行ってきた。当初は「青年部の法人化」という構想もあったが、漁協から独立するのではなく、連帯しながら一丸となることの重要性を実感している。

由比港「浜の市」は地域や参加者の輪を広げる形で検討を進め、9月の開催では念願であった定置網の鮮魚も販売できるようになり、女性部も新たにえなごと呼ばれるオキヒイラギのつみれ汁を「嫁っ子魂汁」として販売し、マスコミでも注目を浴びた。

青年部がリードしながら漁協とともに歩む形でサクラエビの販売やPRが進み、対立しがちだった流通加工業者の理解も進んできたように思う。

まだまだ水産物の消費低迷感はぬぐえないが、平成23年から24年の漁期に比べると25年の漁期は価格向上の兆しが見えてきた。我々のこれまでの活動の成果が少しずつ数字に表れていると手応えを感じている。

#### 7 今後の課題

外食産業でも地産地消を誘客PRに活用するためか、街角ではサクラエビを謳った看板が見立つようになったが、同時に台湾産の進出も進み、差別化の必要性を痛感している。

また、県内での認知度は高くても、首都圏ではまだまだ知られていないと感じる場面は多く、さらに関西方面となると、代替品のアミ類との差別化すら不十分だと感じている。

今後、首都圏でのPR活動を強化して需要をより一層喚起することにより、全国ブランドとしての静岡産(=駿河湾産)サクラエビの価値を高めたい。そして、将来的には関西方面の消費拡大にもつなげていきたいと考えている。そして、さくらえびの町由比の未来を我々の手で築いていきたいと思う。