

「浜で食べたあの生しらす、おいしかったね！」

—生しらす、家で食べれます！—

凍結生シラス製造・販売の取組

久慈浜丸小漁業協同組合青年部

大貫茂雄

1. 地域の概要

「日立市」の名の由来は、「水戸黄門」として親しまれている徳川光圀が日立地方を訪れ、海から昇る朝日の美しさに「日の立ち昇るところ領内一」と称えたという故事に由来すると言われている。日立市は、日本で最も広い関東平野の北端、茨城県の北東部にあり（図1）、人口は18万5,107人、世帯数は7万8,200世帯（いずれも住民基本台帳2014年3月末現在）である。世界に名だたる日立製作所発祥の地で、世帯数の約6割がその関連会社に勤める典型的な企業城下町である。また、市内30kmの海岸線には6つの漁港と3つの漁業協同組合があり、県内有数の水産業が盛んな地でもある。



図1 日立市位置図

2. 漁業の概要

当組合の組合員は46人（正組合員39人、准組合員7人）で、平成25年度の水揚げ量は186トン、水揚げ金額は9,500万円となっている。主な漁業は、シラスやコウナゴ等を対象とした船びき網漁業、ヒラメやカレイ類を対象とした建網漁業、アワビやウニ等を対象とした潜水漁業など沿岸小型船を中心とした漁業である。

3. 研究グループの組織と運営

久慈浜丸小漁業協同組合青年部は、平成26年現在、14人の部員で構成されており、そのうちの8人は、これから久慈浜丸小漁業協同組合の漁業を担っていく20代から40代の若手漁業者である。組織の役員は、部長1人、副部長1人、会計1人で、4人の漁業士も在籍している。なお、年間の活動費は、イベント等の事業収入によって賄われている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

当組合では、5トン未満船でシラスを漁獲する船曳網漁業が主要な漁業となっており、およそ20隻の漁船が従事している。年間の漁獲量はおよそ220トン程度であるが、豊凶の差が激しい（図2）。シラスの単価は平成4～10年までの平均は656円であったが、平成11年以降は低迷が続き平均448円と約200円も安くなっている（図3）。燃油等、漁業

経費が高騰してきているなか、魚価の低迷は漁業経営をさらに厳しいものになっている。

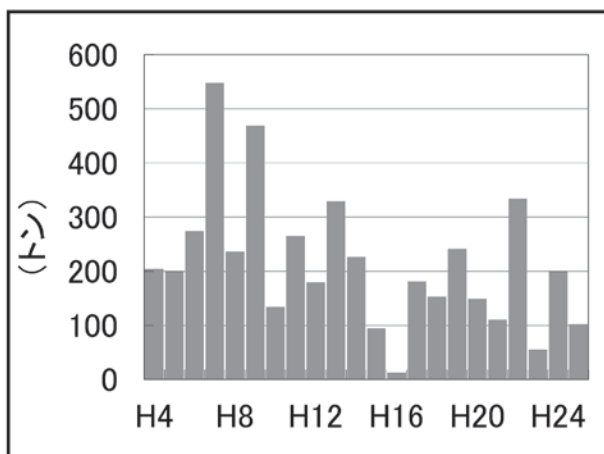


図2 JF久慈浜丸小シラス漁獲量の推移

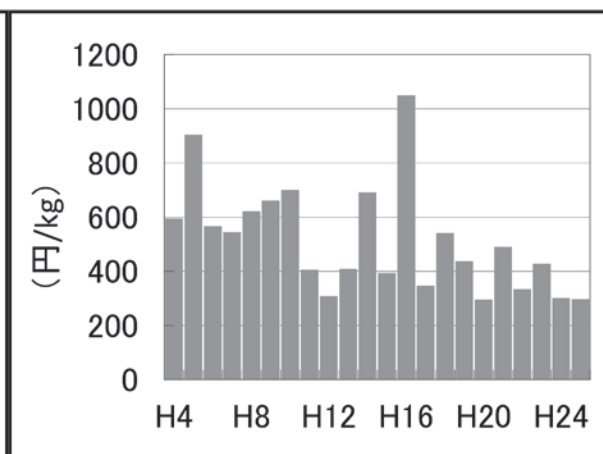


図3 JF久慈浜丸小シラス単価の推移

シラスは鮮度落ちが早いため、生での流通が難しく、水揚げされた漁獲物は、そのほとんどがシラス干しなど加工品の原料として流通する。

青年部ではイベントで生シラス丼を販売した経験から、生シラスに対する消費者のニーズが高まっていることを実感していたが、鮮度を保ったまま流通させる手段がなく、生シラスという新たな商品形態での販売に取組めずにいた。

そのような時、普及員から水産試験場で生食用シラスの凍結に関する試験を実施しているとの情報を得た。この製法で処理したシラスは、解凍してもドロップが出ず、透き通った透明感、魚体のハリ、ぷりっとした歯ごたえがあり、えぐみのない甘みのあるおいしさが保持されていた。(写真1)

青年部では早速、この技術を導入することとし、実用化に向けて水産試験場の協力を得ながら、取組を進めていくことになった。

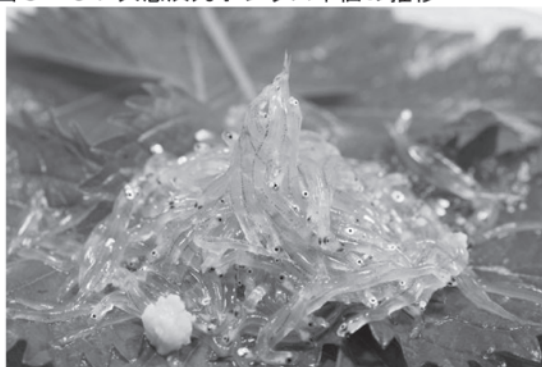


写真1 船上鮮度保持技術で処理したシラス

5. 研究・実践活動状況及び成果

(1) 商品化をめざして

平成21年9月、水産試験場から講習を受け、シラスの船上鮮度保持技術を導入した。(写真2)

取組を開始した当時、当組合では、まだ加工場を持っていなかったため、水産加工業者にパック詰めと凍結処理の作業を依頼し、試作品の製造を進めた。そして、平成22年からは、凍結生シラスの試作品の配布やテスト販売を開始した。

ひたち地魚倶楽部（日立市に水揚げされる地魚を積極的に利用し、こだわりの料理を提供する飲食店グループ）、マルシェデギンザ（東



写真2 船上鮮度保持技術講習会の様子

京都内のレストラン)、常総生協（宅配型の販売を実施）などへ提供したところ、品質・鮮度が非常に高くおいしいこと、いつでも生シラスを食べられること、使う分だけ解凍すれば良くロスがでないこと等、高い評価を得た。そして、この評価により自分たちの商品に自信を持ち、自分たちが丁寧に獲ってきた魚を自分たちの手でより良い商品にしたいと考えるようになった。

そして、平成 23 年 6 月、日立市の助成を受けて漁港隣接地に加工場を整備した。(写真 3、4) しかし、初めての加工場運営は予想以上に難しく、高品質の商品を安定的に製造する技術を習得するには、数カ月の時間と労力を要した。



写真 3 JF 久慈浜丸小加工場



写真 4 凍結生シラスの製造風景

(2) 販路の開拓

平成 22、23 年度には茨城県の事業「茨城の魚販売戦略事業」により、三菱 UFJ リサーチ&コンサルタントとともに活動を行うことが可能となった。この活動では、凍結生シラスの製造に関わる大津、久慈町、久慈浜丸小、大洗町漁協が県内で統一したブランドとして凍結生シラスを製造・販売できるよう、「茨城県生シラス生産者協議会」を設立した。また、コピーライターやバイヤーなどからアドバイスを得て、凍結生シラスを「海の輝き」と名付けるとともに、ロゴマークを作成して商標登録を行った。そして、茨城県内および東京都をターゲットに商品の売り込みを開始したところ、常磐高速道路の友部サービスエリア内にあるレストランや日本橋三越などの取引を成立させることができ、販路の開拓につながった。(写真 5)



写真 5 生シラス丼とシラス刺し身（日本橋三越）



写真 6 ひたち浜漬け生しらすと海の輝き

さらに、平成 24 年には農商工連携事業を活用して、日立市の飲食店および水産加工業者と連携して新たな地元特産品「ひたち浜漬け生しらす」を開発した。これは、船上鮮度保持技術を施したシラスを、日立市内の料理人が開発したタレにつけ込んで凍結した商品である。(写真6)

この浜漬けを東京ビッグサイトで開催された全国都道府県特産品フェアに出展したところ、多くの業者と商談を行うことができ、これまでには取引がなかった福島、栃木、群馬、千葉、神奈川、長野などの飲食店と直接取引を行えるようになった。

平成 26 年には、常磐高速道路の友部サービスエリア内にあるレストランで提供された「茨城を食べ尽くそう」栄光のどんぶり（久慈浜のシラス丼（食材に海の輝きを使用）、常陸牛の焼き肉丼、小美玉のニラ丼のセット）」(写真7)が、サービスエリアのプレミアム丼の頂点を決定する「ネクスコ東日本どんぶり王座決定戦！」において、参加したサービスエリア全 150 店舗中の 1 位に選ばれた。この様子がテレビで報道されると、この丼を食べること自体を目的に友部サービスエリアを訪れるお客さんが現れるなど、レストランには行列ができ、消費の拡大につながった。

地道な営業活動や、新聞・雑誌・テレビ等マスコミによる取材や報道等によって、凍結生シラスの知名度が向上した結果、このシラスの鮮度や品質にこだわるコンセプトを理解し、品質を認めてくれる業者が増え、注文数も増加してきたため、生産が追いつかない状況となってきた。

そこで、青年部では新たな増産体制を構築してこのようなニーズに対応するため、平成 26 年 8 月に再び日立市の助成を受け、新たに第 2 加工場を整備した。これにより、凍結生シラスの生産能力は従前の 2 倍に向上した。(写真8)



写真7 茨城を食べ尽くそう栄光のどんぶり



写真8 JF久慈浜丸小第2加工場

(3) 取組の成果

船上鮮度保持技術を施した凍結用のシラスは、通常、市場で取引される価格の 3～4 倍となる 1,200 円/kg で漁協に買い上げられており、シラスの魚価向上、漁協の販売手数料の向上に寄与している。特に春先のシラス漁解禁直後や秋の漁期終盤、そして不漁の年など 1 日の漁獲量が少ないときなどには、1 カゴ(25kg)あたり 3 万円の水揚げとなり、単価の向上で収益をカバーすることができるようになっている。

また、凍結生シラスを製造する際の加工作業にはシラスを水揚げした船の家族等が従事

しており、その作業労賃が新たな漁家収入となって漁業経営の安定化に寄与している。

さらに、凍結生シラスは漁協の加工事業の一環として販売されており、その売上は、平成 23 年が 150 万円、平成 24 年が 370 万円、平成 25 年が 720 万円、平成 26 年が 560 万円（ただし 10 月末まで）となっており（図 4）、漁協の新たな収入源となって、漁協経営の安定化にも貢献している。

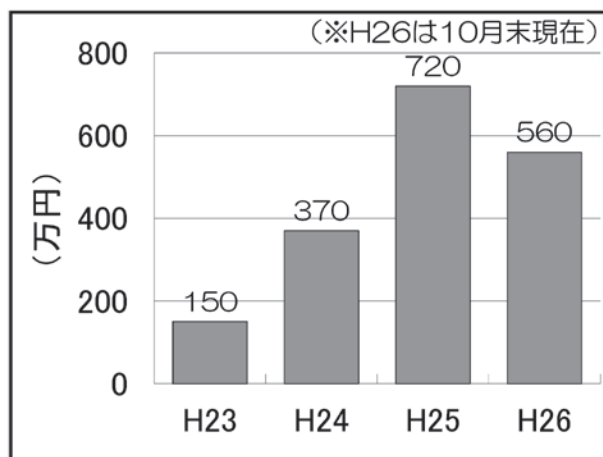


図 4 凍結生シラス売上の推移

6. 波及効果

凍結生シラスは飲食店業者への販売のほか、お土産やギフト販売用として小売店等への納入、漁協加工場での個人への直売など、販路や販売方法が多岐にわたっており、地域特産品として定着してきている。

このような状況の中、県内のシラス漁業者の中には、注文が殺到するなど生シラスの需要が高く、この取組が収益を生む事業であるとの認識から、茨城県生シラス生産者協議会への加盟や、事業の開始を検討している者もいる。

7. 今後の課題や計画と問題点

現在取引がある業者からは、凍結生シラスの取扱数量を増やしたいとの声が多く寄せられているとともに、新たに取扱いたいと問い合わせる業者も相次いでいる。

しかし、現在は需要に供給が追いついておらず、これらすべてのニーズに対応しきれないのが現状である。

この状況を改善するため、平成 26 年 8 月に増強した加工設備をフルに活用して製造オペレーションの改良を図り、生産の拡大、安定化を図っていくことが重要な課題となっている。

また、この凍結生シラスは、鮮度・品質が命であり、これらを常に一定に保つことが最重要課題であることから、定期的に品評会を行うなど、技術や品質管理の徹底を図っていく予定である。

さらに、今後は新たな仲間がこの取組に加わってくること 図 5 ブランド推進ポスター
が想定されるため、茨城県生シラス生産者協議会のネットワークを強化し、「海の輝き」のブランド化を推進していく計画である。（図 5）

凍結生シラスを利用している業者からは「鮮度がよければ、海況や漁況を気にせず安定的に使用できる凍結食材は便利である」また、「凍結食材の利用によってロス率が下がっており、これが低コスト化につながっている。シラス以外にも商品があれば使ってみよう」との声が寄せられた。

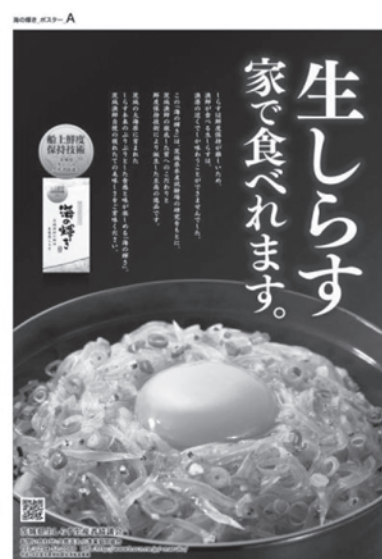


図 5 ブランド推進ポスター

青年部ではさらなる取組として、生食用シラス製造のノウハウを参考にしてシラウオ、コウナゴ、ノレソレの凍結品、さらに揚げ物等の食材としてメヒカリやアナゴの凍結品などを新商品として開発し、試験的に販売したところ、この食材を利用した飲食店業者からは好評を得ており、地元水産物を活用した凍結食材の需要はますます高まるものと期待される。

また、地元の水揚げされるさまざまな魚介類を活用した食材を開発し、年間を通じて安定的に製造・販売ができるような仕組みを構築することは、変動の大きいシラス漁業の経営を安定化させるのに大いに役立つと考えられる。

青年部では、これらの取組が利用者のニーズに応えるかたちで、魚食普及や消費拡大を推進し、漁業経営の安定化にもつながって、次世代を担う若手漁業者たちが将来、永続的に漁業を生業として営んでいけるような体制を作っていきたいと思っている。

