

純国産・極上の海峡サーモン
— 六次産業化に向けた販売戦略 —

北彩漁業生産組合
濱田 勇一郎

1. 地域の概要

私たちが住んでいるむつ市大畑町は、津軽海峡を望む下北半島の北側に位置し（図-1）、古くから漁業と林業の町として栄えてきた。町の中心を流れる大畑川の上流部には、サクラマスの陸封型で、この川固有の「スギノコ」が生息していることから、平成6年には保護水面に指定されている。また中流部には、四季折々の景観美を誇る薬研温泉を抱え、温泉の町としても知られ下北の観光の一翼を担っている。

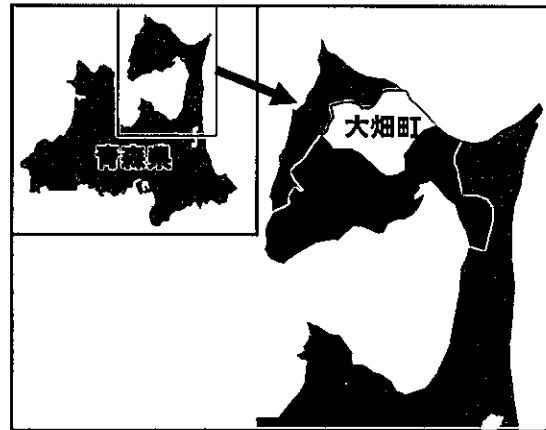


図-1 むつ市大畑町の位置

2. 漁業の概要

私たちが所属する大畑町漁業協同組合は組合員数617人（正222人、准395人）で構成され、スルメイカ釣り漁業、定置網漁業で漁獲するスルメイカに依存した漁業が中心となっている。平成22年の水揚数量は2,608トン、水揚金額は10億3,636万円となっている。

3. 生産組合の組織と運営

北彩漁業生産組合は津軽海峡で「海峡サーモン」（ドナルドソンニジマス）の養殖に取り組む8名の組合員で結成されており、役員は理事3名、監事2名となっている。運営は組合員の出資金（500万円）及び事業収益により賄われている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

過去二度の全滅を乗り越え「海峡サーモン」の生産を続けてきたが、全国的な魚価の低迷とともに海外からの安いサケ・マス類の大量輸入の影響により販売不振に陥った。そのため、生産者と消費者のお互いの顔が見える関係が、食の安心・安全を求める消費者ニーズに応えているのではないかと考えに至り、海峡サーモンの販売方法として、市場出荷を改め私たち自身で直接、消費者へお届けする「直接販売」という方法に切り替えた。（地独）青森県産業技術センター下北ブランド研究所をはじめとした関係機関の指導・協力を得ながら高品質な鮮魚や加工品の開発にも取り組み、海峡サーモンのブランド力アップに向けて様々なPR活動や販売を行うことにした。

5 . 研究・実践活動状況及び成果

(1) ブランド力アップへの取り組み

1) 大畑海峡サーモン祭の開催

もっと多くの人たちに海峡サーモンを知って、食べてもらいたいとむつ市役所、地元商工会、旅館組合、漁協等と連携して毎年6月下旬、大畑町漁協の魚市場内において「大畑海峡サーモン祭」を開催している。家族で楽しめるように一本釣りやタモすくい、サーモンレースやサーモンのつかみどりなどを行い、毎年イベント内容を工夫しながら開催している。飲食コーナーではサーモンの塩焼きや味噌仕立てのサーモン汁に人気がある。平成23年6月26日のイベント時には3,500人もの来場者があった(図-2、図-3)。



図-2 サーモンレース



図-3 一本釣り

2) 即売会の開催

海峡サーモンを直接消費者へPRし、地元の特産品として定着させるため、北彩漁業生産組合事務所の一角において、対面販売による朝市鮮魚即売会を開催している(図-4、図-5)。組合の設立当初から継続している事業で、水揚げが始まる5月中旬から7月下旬までの毎週日曜日に開催している。即売日の朝、生け簀から水揚げした海峡サーモンを新鮮うちに発送できるように宅配便コーナーを併設することにより、贈答用に全国発送する顧客も増え、ブランド力及び知名度のアップに貢献している。

今では、この朝市鮮魚即売会での売り上げが、鮮魚販売額の半分を占めるようになった。

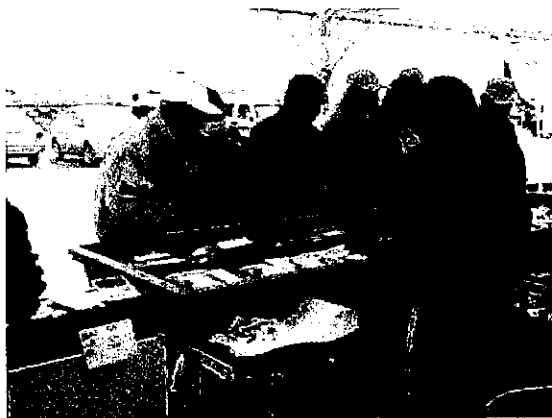


図-4 朝市鮮魚即売会の様子



図-5 新鮮な海峡サーモンの販売

(2) 販売方法の検討

1) 新たな加工商品開発

多様化した消費者ニーズに対応するため、海峽サーモンをもっと美味しく、手軽に食べてもらいたいとの思いから研究機関からのアドバイスも受けて、消費者ニーズに合う商品開発をしている。一切れごとに包装された真空パックの西京味噌漬、吟醸粕漬、山漬など5種類の漬魚切身をはじめ、刺身用ブロックや炊込みごはんの素など、15品目以上の加工品を開発した。

お中元やお歳暮用のギフト商品(図-6、図-7)として買い求めやすい詰め合わせセットも好評で、毎年販売数量も増加してきており、売上高も加工商品が鮮魚を上回るまでになってきている。

丹精込めて作り育てた海峽サーモンを消費者の皆様喜んで食べていただけるように、これからもさらにサーモンの商品開発に取り組んでいきたいと考えている。

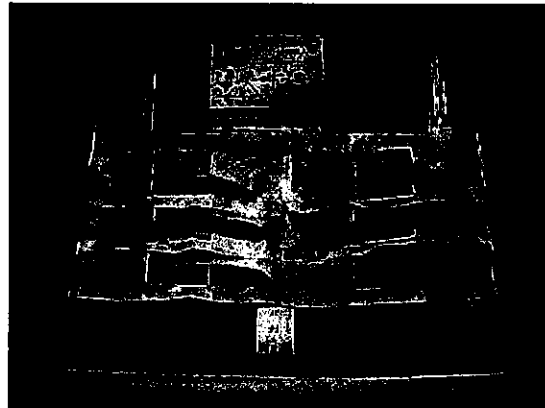


図-6 お刺身・切身・スモークセット



図-7 詰め合わせセット

2) 通信販売やPR活動の強化

平成15年からホームページを開設し、期間限定の鮮魚販売や加工商品などを通年購入できる体制も整えている。商品案内パンフレットも年2回発行し、電話やダイレクトメールを利用した通信販売も行っている。ダイレクトメールの注文数は約2,500件、リピーター率は3割ほどになった。その他、郵便局のふるさと小包での販売、百貨店やスーパーなどのギフトカタログにも商品を掲載していただき、消費者が購入しやすい環境も整えてきた。また、各種イベントや物産展にも積極的に参加している。

(3) 高鮮度出荷の取り組み

1) 活〆脱血処理の導入

サクラマスに関して、「活〆脱血処理(延髄刺殺後に、血が出やすいように鰓動脈と尾柄部動脈を切断し、水氷で冷却する)」が鮮度保持に効果があるとの情報を得たことから、同じサケ科魚種である海峽サーモンでもこの技術を応用できるのではないかと考え高鮮度処理にも取り組んできた。

水揚げした海峽サーモンを「活〆脱血処理」と従来の「水氷〆処理」とを比較した結果、「活〆脱血処理」は、「水氷〆処理」よりも高鮮度が保たれ、プリプリとした食感

を約15時間保ち（図-8）、官能試験でもより美味しくなることが明らかとなり、さらに美味しい海峡サーモンを提供することが可能となった（図-9）。

また血抜き処理により、魚肉も鮮やかな色を保ち、内臓に血液が残らないことから生臭さの低減や腐敗防止にも効果があった。平成17年からは活〆脱血処理の効果を示したポスターを即売会場へ掲示して通常の鮮魚販売より1割増しの価格で販売している。

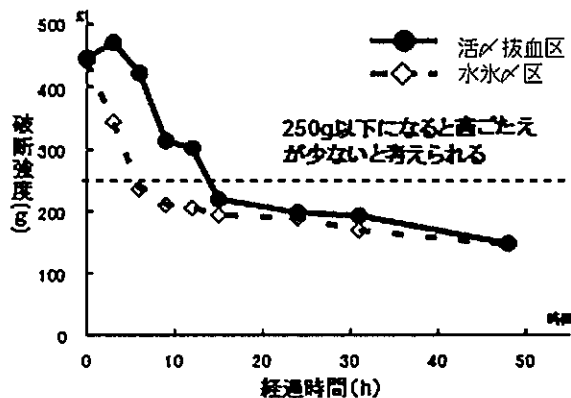


図-8 処理の違いにおける魚肉の破断強度の測定結果

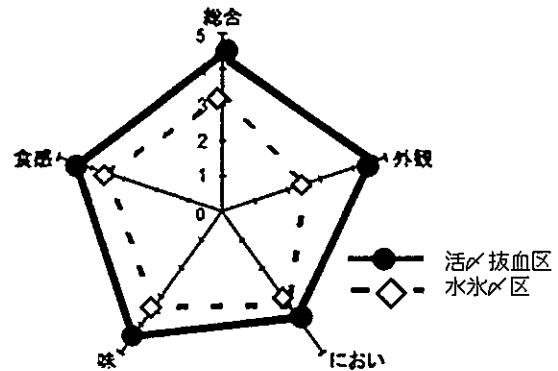


図-9 処理の違いにおける刺身の官能試験結果

2) 活〆処理機の導入

平成22年から活〆処理ができる「活〆処理機」（図-10、図-11）を導入して、「活〆処理機による方法」と「従来の手作業による活〆」との作業効率を検証した。

その結果、活〆処理機は、処理工程中で、もっとも手間のかかる即殺処理を迅速に行うことができ、血抜き水槽への投入まで1尾当たり1分以上を必要としていた作業が30秒程度まで短縮された。

また、処理した魚体の内臓及び腹腔内にはうっ血した状態や加工時の出血がほとんど見られないなど、従来の手作業による活〆処理と比較しても同じような処理状態を示していた。以前は、少量しか活〆処理をすることができなかったが、この結果から平成22年以降、すべての活〆処理を、この処理機で行うことで作業の効率化が図られ、出荷調整が可能となり、活〆処理をした海峡サーモンの生産数の増加につながった。

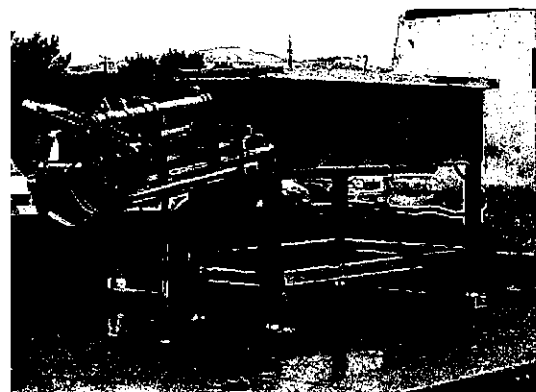


図-10 活〆処理機

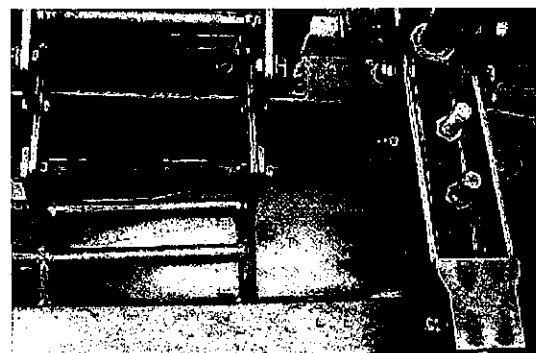


図-11 活〆処理機での活〆

活〆処理機

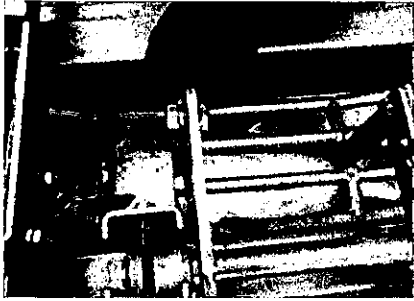


図-12 活〆処理機による即殺処理

活〆手作業



図-13 手作業による即殺処理



図-14 総動脈及び尾柄部動脈切断

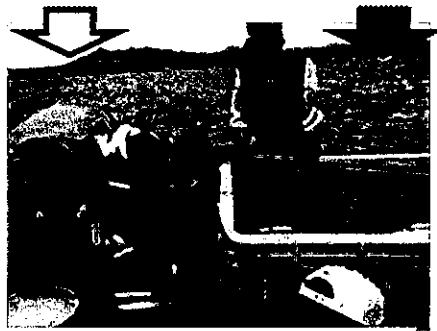


図-15 流水による脱血処理

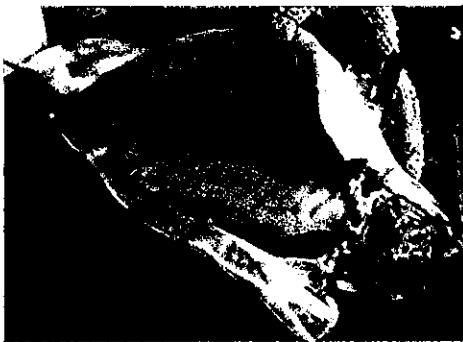


図-16 活〆処理機による内蔵の状態

ほぼ同じ様な状態



図-17 活〆手作業による内蔵の状態

(4) 成果

私たちの積極的な取り組みについて、平成18年7月、NHKたべもの新世紀で「海峡育ちサーモントラウト」と題して全国ネットで放送された。その放送がきっかけとなり、その後は注文が殺到し、7月の電話やダイレクトメール、インターネットでの注文は前年7月の1.7倍以上に、特に、活〆注文は前年の約10倍に増加した。また関西方面の市場関係者や寿司屋関連からも問い合わせがあり、新たな販売先の開拓にもつながった。ゆうパック販売は郵便局の販売強化商品となり、近年では3,000セット以上の詰め合わせセットが全国へ郵送されている。

平成22年度の生産量は36.2トン、売上高は5,615万円であった。そのうち鮮魚販売量は15.3トン、加工製品は20.9トンと平成21年の加工製品の2倍に当たる量を販売することができた(図-18)。現在では、まだ販売量の1割程度しか実績がないが、「活〆脱血処理」された高鮮度の海峡サーモンを広めて行きたいと考えている。

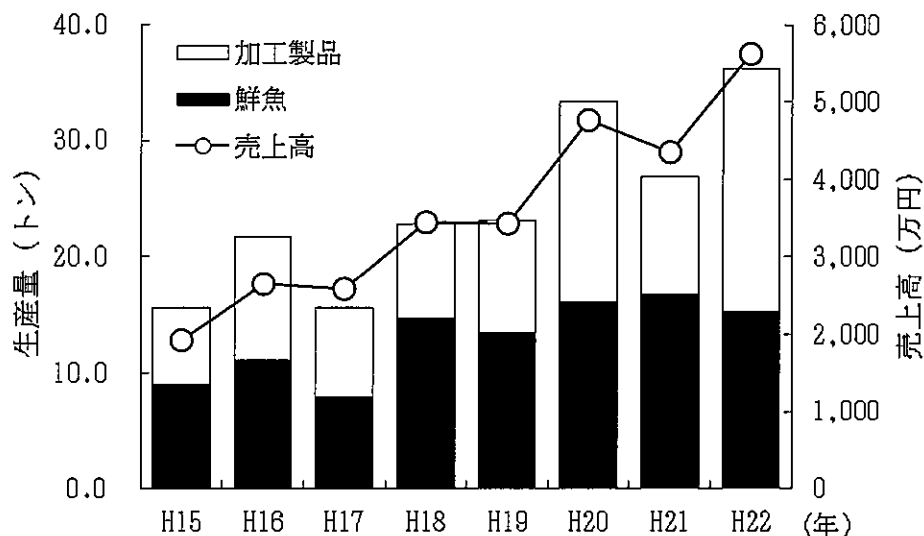


図-18 生産量および売上高の推移

6. 波及効果

大畑海峡サーモン祭は県内外から毎年約3,000人が訪れる地域に密着した一大イベントに発展し、地域の活性化に貢献している。また、テレビ放映、雑誌掲載により全国的に知名度がアップし、ブランドの定着が実現しつつある。

活〆による海峡サーモンは普通の鮮魚より新鮮なため、刺身で食べるとおいしいと好評を博し、多少高くても購入する顧客が増えており需要の増加も見込まれることから、事業拡大の方向性が見出されてきた。組合員一同、これまでの取り組み方針が間違っていなかったことに意を強くした。

7. 今後の課題や計画と問題点

(1) 良質な幼魚の確保

種苗の良し悪しが、淡水から海水馴致後の斃死や成長に大きく影響することから、良質な幼魚を供給できる体制作りのため、現在、県内の養魚業者とともに、安定的な海峡

サーモン種苗の生産体制作りを検討することになっている。

(2) 生産効率の向上と生産数量の増大

春からの成長を促すには、摂餌が最も鈍る冬期間に、時間をかけて給餌し餌料効率を考慮した飼育方法を検討する。

また、現在は生け簀5基体制で約50トンの生産を計画しているが、ここ数年はこの体制を維持し、一定の目途が立った段階で生け簀6基、約60トンを生産目標とする。

(3) ブランド力アップと購入リピーター確保

海峽サーモンを全国的なブランドにする。

付加価値を買っていただくため、加工商品を主力事業とし、地元雇用の創出を図るとともに、そのための戦略を構築する必要がある。

(4) 業務用販路の拡大

首都圏の市場に連携先を作り、適任事業者を介しての販路拡大を図る。

また今後、企業連携を活用した商品開発や販路の開拓も視野に入れ、事業展開を図っていきたい。

「安心・安全で、美味しい」商品をお客様のお手元に届くまで責任を持ちたいという思いで、生産管理、商品開発及び加工から販売までを一貫して行っている。

これからも六次産業化に向けた体制を整えていきたいと考えている。