

世界に羽ばたけ！地域特産品

那覇市沿岸漁業協同組合 壺川支部

木 嶋 清

1. 地域の概要

私の住んでいる那覇市は沖縄本島南部に位置し、面積は 39km²、人口約 31 万人の街である（図 1）。本土・海外・周辺の離島を結ぶ那覇空港、那覇港を有し、年間 500 万人を超す観光客の玄関口となっている。平成 15 年 8 月 10 日には空港と市街地を結ぶ沖縄都市モノレール（通称：ゆいレール）が開通している。

2. 漁業の概要

那覇市沿岸漁業協同組合には、正組合員 72 名、准組合員 45 名が属していて、平成 18 年度の水揚げ量は 246 トンである。主な漁業種類は潜水器漁業、一本釣り漁業、ソデイカ漁業、パヤオ（浮魚礁）漁業となっている。

3. 研究グループの組織と運営

組合には 4 つの支部があり、私のいる壺川支部はモノレール壺川駅の近隣に位置する。正組合員 17 名、准組合員 6 名が属し、水揚げ量は約 48 トンである。組合員は蟹かご漁、一本釣り漁業、もずく養殖業、潜水器漁業など主に近場での漁業操業を行っている。

4. 研究実践活動の取組課題選定の動機

壺川直売店「さかな」は、組合員が水揚げした魚を直接消費者に販売することにより価格安定、経営向上を図ることを目的として平成 4 年 8 月に支部員で出資し創業した（図 2）。当時は沖縄本島中部にある沖縄市漁協にパヤオで獲れるキハダマグロ等を主体に販売する直売店があったが、ブダイやシャコガイ等、亜熱帯特有の地魚を扱う直売店はなかったので、壺川直売店は大好評であった。

しかし、収支計画の甘さから 1 年後には赤字経営となっていた。黒字への転換は見込めず、支部員で清算して直売店を閉店せざるを得ない状況であった。

一方、私は平成 4 年に潜水病を患い、1 年近くの入院生活を余儀なくされた。退院後は思うように出漁できなくなった為、海から陸の仕事へと転職を考えていた。直売店の窮状と、かつて県外から飛び込みで漁業を始めた私を海人に育てて下さった先輩方や組合への恩義を踏まえ、赤字の直売店を引き受け、建て直しを図る決意をした。現在までに、漁船漁業からもずく養殖業に業種転換し、海人として生産から加工・販売まで手がけつつ本課題に取り組んできたところである。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

壺川直売店では、年々増加する直売店に対抗し、差別化を図り商品価値を高めるた

めに新鮮さ、「活」にこだわる販売を展開してきた。当初は「活」を生かすためのターゲットを地元の住民や料理店に絞り込んだ。那覇市とタイアップして市内の沖縄三越百貨店で開催される「那覇の物産展」でマグロの解体ショーを行い、直売店のPRを行った。このマグロ解体ショーは好評で、沖縄県物産公社を通じて東京新宿の京王百貨店から、毎年開催される沖縄物産展への出店依頼を受けるようになった。約 200kgの本マグロの解体試食即売会を行い、沖縄物産展では一番の集客であった。

その後は全国各地で開催されている沖縄物産展に積極的に出店し、マグロ解体ショーを行いながら海ぶどう（クビレツタ）ともずくの販売を本格的に開始した。

平成 15 年 1 月には東京新宿京王百貨店で開催された「日本一の駅弁大会（駅弁甲子園）」に初出展した。県内で養殖された車エビ、スギ（魚）のカマ・そばろ、海ぶどう、もずくを盛り込んだ沖縄初の駅弁「海人がつくる壺川駅前弁当」を 8,000 個販売し、大会に参加した 47 都道府県 180 社中ベスト 8 に入る快挙を遂げた。これを機に、国内の物産展では弁当の販売も始めた。しかし沖縄の夏場の高温下では傷みが早く、県内の販売ではメニュー変更を余儀なくされた。新しいメニューを大東寿司に変更し、5 月から壺川直売店で販売を開始した。

この年には「活きている証」という意味を込め「嶋活」というネーミングで商標登録をし、「海のものも活きているものが最高」をキャッチフレーズに希少価値を高めブランド化してきた（図 3）。質の保証された製品を自信を持ってすすめることで、お客様との信頼関係を築いていくとともに、インターネットでの販売も開始した（図 4）。

平成 16 年にはシンガポール伊勢丹百貨店で開催された沖縄フェアに出店し、これを皮切りに、海外でも販促を開始した。

また、「活海藻の鮮度保持方法」で特許を取得した。海水パックで販売することで、もずく、海ぶどうといった海藻も「活」で鮮度維持が可能になり、この製品で那覇市長賞を受賞することができた。鮮度保持の向上により年間を通じて全国の物産展で取り扱ってもらえるようになったことから、知名度があがった。

現在でも、壺川直売店「さかな」では以前と変わらず「活」にこだわり、店長を筆頭に「活（いき）」も目利きもいいスタッフが毎日セリに行き、最高の魚・貝類を仕入れ、店内の生け簀でお客様の目を楽しませつつ販売している。生鮮魚介類の他、もずく、海ぶどう、ドレッシング類、海産物の加工品などを販売している。「海人が作る壺川駅前弁当」も、毎日 20 食限定で販売している。少しずつアレンジしながら沖縄の水産物にこだわり作ってきたが、地産・地消の観点から平成 19 年には地元の農産物も取り入れた。平成 18 年 12 月講談社発行の「旬の駅弁名鑑 800」では、最新特選 Best12 に選ばれた。また、「日本で最南端の駅弁」という話題性から、マスコミにも度々とりあげてもらい、そのお陰で新聞記事を手を訪れる地元の方や、雑誌を手に入りに訪れる観光客が増えてきた。

国内外の物産展では駅弁・もずく・海ぶどうの試食販売を行っている。出店は年々増加し、現在では年間 70~80 週にわたり行っている。

海外での販促の効果も現れつつある（図 5）。食文化の違いから、初めはなかなか受け入れてもらえなかったが、その土地にあった食べ方・味付けを考案し、試食を促すことで消費量を伸ばすことができた。特に海外ではもずくのたれにめんつゆを使ったものが大好評であった。海ぶどうは香港での販売が軌道にのり、平成 17 年から 1 週間

に 20～50kg を出荷している。もずくも県漁連とタイアップし、アメリカ本土に 13 店舗を構えるハワイの会社と取引を成立させ、平成 19 年末から出荷を始めたところである。

これまでの販促を通し、お客様の反応や意見を取り入れつつ、試行錯誤を繰り返しながら多数の商品を開発した（表 1）。嶋活洗い海ぶどうは、殺菌洗浄過程を経てパック詰めしてあるので、パックを開封しそのまま食べることが可能な製品である。そのため容器にもこだわり、とうもろこし原料の容器を使用している。この商品には嶋活のオリジナルドレッシングをつけている。嶋活黄金もずくは、かつお節とシークワサー（柑橘類）果汁等で風味を高めた味付けもずくである。昨年はこの黄金もずくにママレードやチリソースをトッピングし、甘いもずく（スイーツ）として海外の物産展で販売したところ、大好評であった。もずく・海ぶどうの他に、マグロ・スク（アイゴの幼魚）・ひじき・オゴノリを使用した商品も開発した。

現在では物産展における販売で 1 億円、直売店・インターネットで 1 億円、合計 2 億円の売り上げを計上するに至っている（図 6）。

6. 波及効果

平成 17 年における沖縄県内の漁業総生産額は年間約 181 億円、うちもずく養殖による生産額は 31 億円、県内総経営体数 3,431 のうち 539 経営体がもずく養殖を営んでおり、沖縄県における最重要基幹漁業の一つである（図 7）。しかしながら、養殖生産量、価格は未だ不安定な状況であり、県内全ての生産者が販売促進と価格安定を強く望んでいる。

当直売店は、県漁連、県内漁協・生産者が組織する「もずく養殖業振興協議会」と連携して販促の取り組みを行っている。私達の商品開発や国内外への販促は県漁連や他の漁協からも注目され、生産者全体の活性化にも貢献している（図 8）。また、当直売店では当漁協以外の生産物も多く仕入れており、販路拡大の一助となっているものと自負している。

7. 今後の課題や計画と問題点

全国同様、水産資源の減少、漁場環境の悪化が進む中、環境負荷の少ないもずくや海ぶどう等、海藻類の養殖はますます重要性が増してくるものと思われる。しかしながら生産量が不安定であるとともに、生産者ごとに品質にばらつきがある。需要が安定しても供給がおいつかなければ、質が悪くても高価格で取引されるという状況や、反対にいい品質のものを生産しても供給過多で買い叩かれるといった状況は、生産者の生産意欲と品質の低下、ひいては消費低迷につながる。また製品が安定して提供できなければ、取引先との信頼関係も崩れる。そのため、安定した生産技術の確立と、品質の維持は急務であり、生産者各々が品質の向上を図るべきだと考えている。

今後も消費者ニーズを重視した更なる商品開発と販路先の開拓を行うとともに、安定生産の技術確立と新たな有望海藻類の養殖技術確立を行っていく予定である。

これからも一海人として生産現場に関わり、系統団体、関係機関、企業と連携しながら頑張っていきたいと考えている。

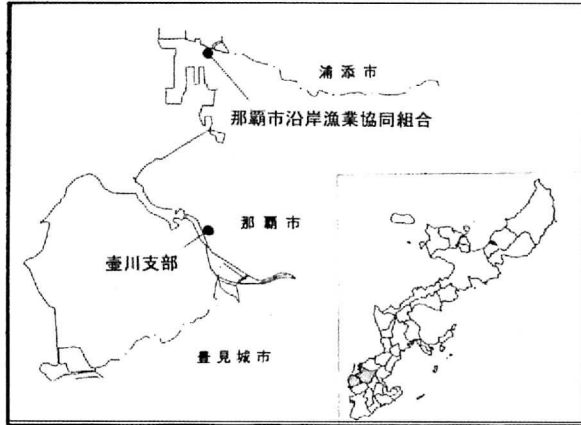


図1 那覇市の位置図

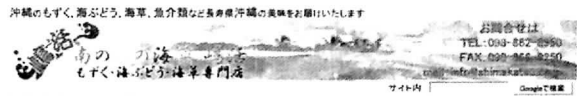


図2 壺川直売店「さかな」



図3 鳴活の商標
(商標登録済)

図4 「鳴活」の
インターネットサイト



Information

開業 2001.12.21
 サイト開設 創業ページは2008年夏リニューアルを済ませ更新
 雑誌 2001.12.21
 新聞 トップページには年末年始休日のお知らせを掲載

お問い合わせは
 TEL:098-862-8950
 FAX:098-866-8250
 info@shimakita.com

サイト内

おすすめ商品のご案内
 賞金もすぐギフトセット
 かの伊勢海老2尾セット
 舞ぶどうドレッシング

株式会社 鳴活
 南の島の海産
 ショッピング
 〒900-0029
 沖縄県那覇市旭町45-1
 TEL:098-862-8950
 FAX:098-866-8250
 Mail:info@shimakita.co.jp

地区別
 南の島の海産ショッピングでは、SSLで情報を暗号化しておりますので、安心してご購入をお楽しみ下さい。
 購入金額5,000円以上で送料無料

店舗カレンダー
 1月 2008
 日 月 火 水 木 金 土 日
 1 2 3 4 5 6 7 8
 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19
 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

※休 日 休 日

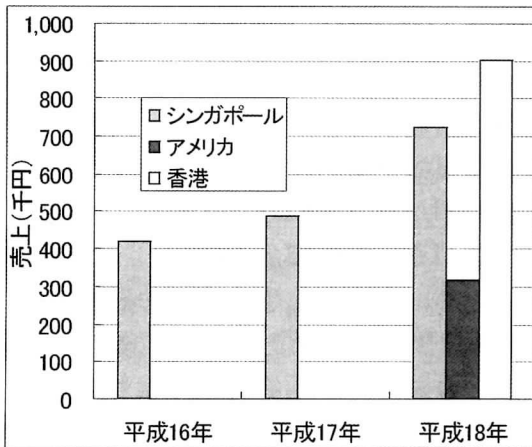


図5 海外物産展における売上の推移

人気商品!

鳴活こだわりの一品、ツルワリコロコロという食感に、沖縄産海老の新鮮なすりかえを配合しました。スリカエとした味わいで、お肉でも食べられます。もちろんごちそう、パロラン、ミキサーにも「たっぷり」。賞金です。

鳴活こだわりの一品、ツルワリコロコロという食感に、沖縄産海老の新鮮なすりかえを配合しました。スリカエとした味わいで、お肉でも食べられます。もちろんごちそう、パロラン、ミキサーにも「たっぷり」。賞金です。

生の伊勢海老を冷凍と一緒に完成しました。お好みの調理方法でお召し上がり下さい。

沖縄産海老でつくった大人気の舞ぶどう。専用おしり付なので、すぐにお召し上がりいただけます。

506
300
350
100

会員登録「サイトマップ」編めての方へ「南の島の海産」及び「鳴活」の著作権は「鳴活」が所有しています。Copyright © 2004 - 2008 Shimakita All rights reserved. 画像・文字・イラストの一部または全部を無断で複製、転載、引用する事は禁止されています。

表1 これまでに開発した商品

もずく製品

- ・ 嶋活もずく（海水パック詰めもずく）
- ・ 嶋活黄金もずく（黄金ドレッシング使用の味付けもずく）
- ・ 嶋活黄金ドレッシング（カツオとシークワサーベースのもずく用ドレッシング）



海ぶどう製品

- ・ 嶋活海ぶどう（パック詰め海ぶどう）
- ・ 嶋活海ぶどう海水入り（海水パック詰め海ぶどう）
- ・ 嶋活洗い海ぶどう（殺菌洗浄処理済み海ぶどう）
- ・ 嶋活海ぶどうドレッシング（オリジナルの海ぶどう用ドレッシング）



その他

- ・ 嶋活海人が作ったあんだんすー
（パヤオで漁獲した鮮度のいいまぐろを使用した油味噌）
- ・ 嶋活海人が作ったスクガラス（あいごの幼魚を「活」の状態に塩漬けたもの）
- ・ 嶋活ひじき佃煮（生ひじきをいりこだしてじっくり煮込んだ佃煮）
- ・ 嶋活塩漬けスーナ（海藻のオゴノリを新鮮なうちに塩漬けたもの）
- ・ ぼきー油（ボキ専用ラー油）

生魚と海藻、野菜などをまぜあわせたハワイの伝統料理



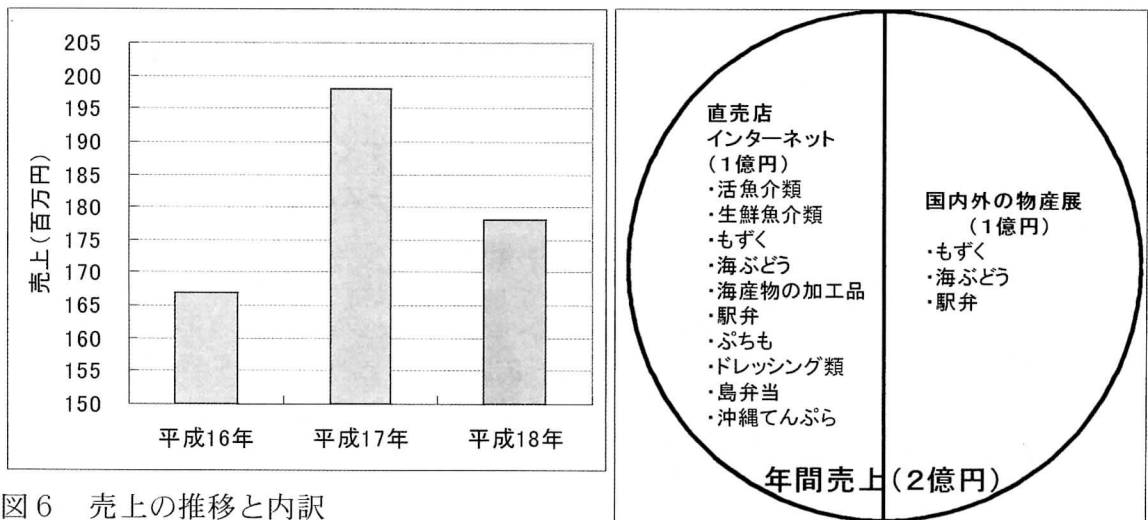


図6 売上の推移と内訳

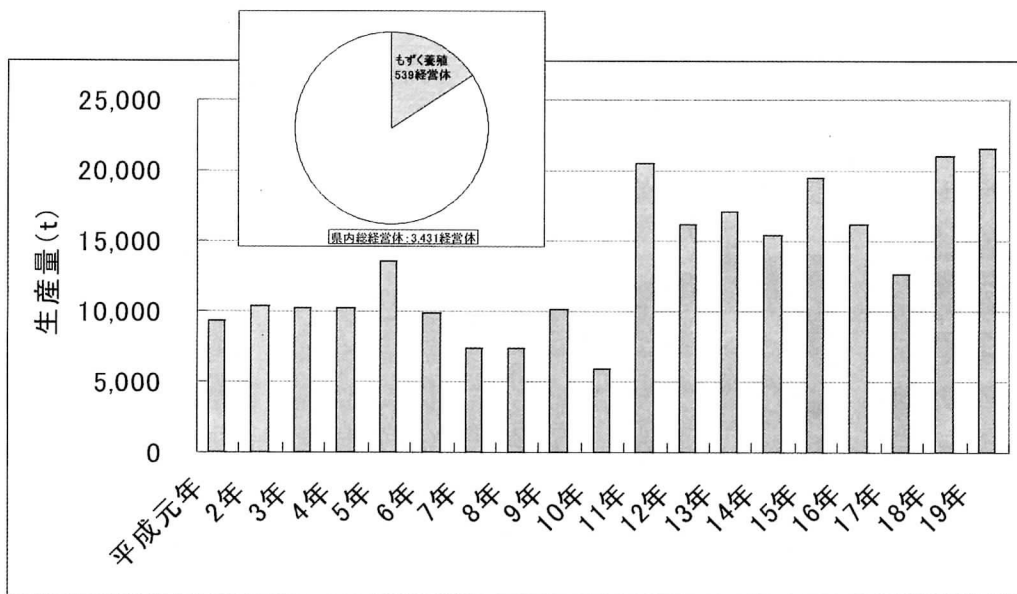


図7 沖縄県におけるもずく養殖漁家の割合ともずく生産量の推移



図8 海外におけるもずくの販促