

1本1本心をこめて。我ら必殺仕事人！！

—サクラマス船上活締めに取り組んで—

ひやま漁業協同組合熊石支所
定置網共同グループ 佐藤 啓

1. 地域の概要

私たちの暮らす八雲町は、平成17年に旧八雲町と旧熊石町が合併してできた人口約2万人の町で、北海道の南西部にある渡島半島にまたがり日本で唯一日本海と太平洋に接している（図1）。気候は、暖流の影響を受ける温暖な日本海側と海洋性気候である冷涼な太平洋側とは全く異なり、二つの気候を持っている。主な産業は水産業だが太平洋側はその気候を利用した酪農業も盛んに行われている。また日本海側の熊石地区では水深343mから海洋深層水を取水する町有施設があり、水産分野や農業分野、食品加工などの多目的分野での利用・研究が進められている。

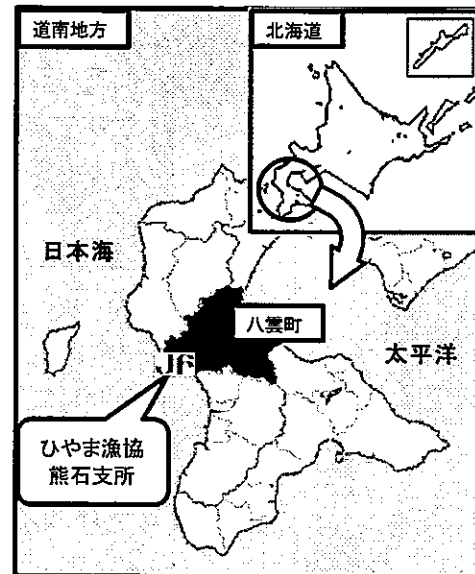


図1 活動地域図

2. 漁業の概要

ひやま漁協は7支所と5出張所からなり、私たちが所属する熊石支所は、平成22年度の組合員が85名で5年前より3割以上も減少している。また年齢構成は、60歳以上が6割を超えて高齢化が進んでいる。平成21年の水揚げ量は、約894トン、3億5,400万円であった（図2）。漁獲の約7割は、回遊性魚類のスケトウダラとスルメイカで、漁船漁業が中心となっている。このほか、バカガイ桁曳き網漁業、サケ・マス定置網漁業、アワビ・ウニ・ナマコの磯廻り漁業等で周年漁業が営まれている。

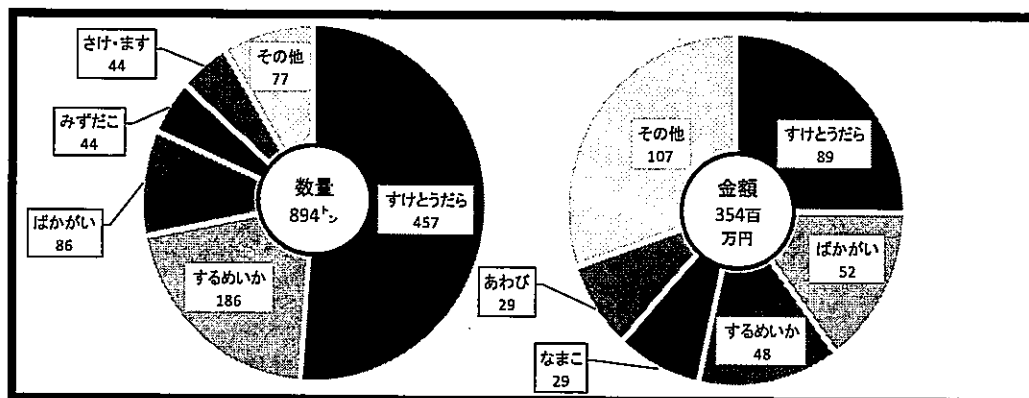


図2 ひやま漁協熊石支所漁業生産

3. 研究グループの組織と運営

定置網共同グループは、平成 11 年に地域の漁業者 7 名で組織し、共同経営による設備等の経費の軽減および効率的な漁業を目指して運営している。また、グループとして地域の産業祭りへの参加、漁港の清掃、河川の魚道清掃、サケ・マス孵化放流事業への調査協力などに積極的に参加している。グループの構成員には、漁業士が含まれており、漁業の傍らで地域漁業振興及び漁村青少年の育成活動を行っている。

4. 研究・実践活動課題選定の動機

平成 18 年 6 月にヒラメを大漁したが、地元の仲買人から「単価を下げても売り捌けない」という言葉を繰り返されたため、このままだったら「魚が獲れても売れない」ことになってしまうという危機感に襲われた。さらに、春漁の主要魚種であるサクラマスの水揚げ量は、平成 18 年まで増加傾向であったが、単価は逆に下落していた。

このような事態を解決するためにグループ内でも対策を協議し、札幌市や函館市の大型消費地にある中央・地方卸売市場に直接足を運び、消費地のニーズを学ぶことにした。そのなかで札幌市の荷受業者から「定置網で漁獲したサクラマスを船上で直ぐに活締めして付加価値を上げてみないか」という助言を得た。早速試験的に船上で活締めしたサクラマスを札幌市場へ送り、商品価値について評価を受けることにした。その結果、高級サケ類を専門に扱う小売業者からは、鮮度と品質から高級寿司屋で使ってみたいという高い評価を受けたことから、翌年の平成 19 年から活締めによる付加価値向上への取り組みを本格的に始めることになった。

5. 研究・実践活動状況及び成果

(1) 活締め方法の検討

具体的な活締め方法については、漁協や荷受業者から情報を収集してグループ内で検討し、船上で行える活締めの効率的な手法を考えた。活締めの対象魚であるサクラマスは、鱗が落ちやすく商品価値を低下させるため、締める時にはウレタンマットを使い魚の扱いには特に注意を払うことにした。また、サクラマスの規格区分や使用する道具等もすべて自ら検討した。

(2) 熊石海洋深層水を利用したブランド化の検討

熊石海洋深層水は、これまでスケトウダラ等の魚類やバカガイの鮮度保持に利用されてきた。魚類に使用した場合は、魚体の色の変化が少なく日持ちもするため寿司屋や加工業者からの評価も高い。またバカガイは、砂出ししている期間の斃死が少なくなるなどの効果がみられている。このような鮮度保持の効果が確認されている深層水を利用して、付加価値向上に取り組むことにした。

始めに、活締めサクラマスに深層水を使用して札幌市場まで約 280 km の陸送試験を行ったところ、「色の変化が見られず水揚げされたときの状態が保たれている」と市場関係者からは驚きの評価が返ってきた。このため、活締めしたサクラマスを荷揚げ後ただちに深層水を用いて洗浄し、計量して発泡スチロールに収容した。また、仕上げとして深層水をサクラマスに散布して出荷することにした。また、荷受業者の協力を得て船上活締めと海洋深層水を使用した鮮度保持の取り組みがわかるように「熊石

産・船上活〆・熊石海洋深層水使用」と鮮やかに記載したタグやステッカーを作成した(図3)。これらの使用について協議を重ねた結果、産地証明のタグは2.5Kg以上の個体に打ち、ステッカーは活締めしたすべての発泡スチロールに同包して消費者への産地証明を行い、小売店や寿司屋の店頭飾ってもらえるように工夫した。

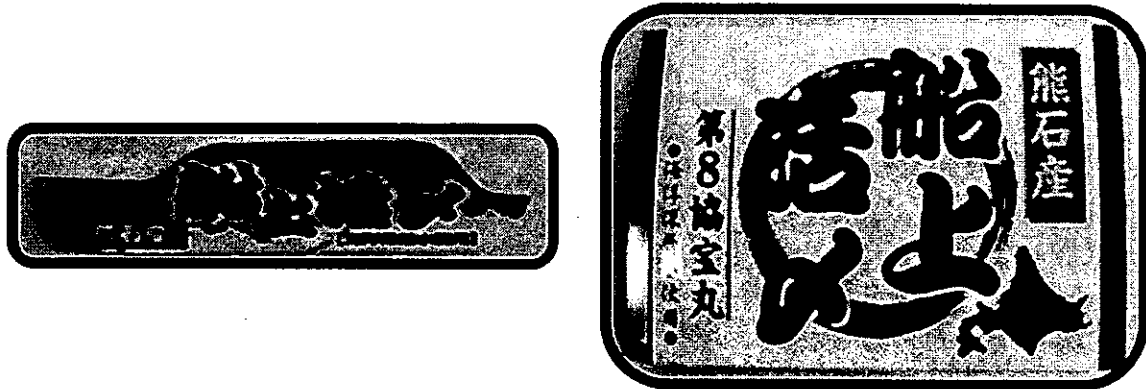


図3 タグとステッカー

(3) 水揚げから出荷まで

活締めは、①1尾ずつタモ網ですくい上げる。②ウレタンマットで魚を固定する。③魚体の右側のえらぶたからマキリで脊椎を切断する。④尾柄部に切り込みを入れる。⑤海水洗浄を行う。という手順で短時間のうちに処理した(図4)。活締めでこだわったところは、短時間の処理により鮮度保持に努めること、ウレタンマットを使用して鱗をはがれないようにすること、魚体の右側を切断して、市場に陳列される際に隠れて目立たないようにすること等に注意を払った。



図4 活締めの流れ

荷揚げ後は、深層水による鮮度保持の他、魚体の選別で鱗が少しでもはがれている個体や小さな傷のあるものは規格外とし、水引き重量等の基準を厳しく設定したことにより市場関係者にしっかりと信用を得ることができた。

出荷時に使用する氷も魚体に傷や冷凍焼けが出来ないように粉碎氷ではなく、角の取れたターボ氷を使用し、下氷をコテで平らにした後青紙を敷いて氷焼けを防ぐようにした(図5)。

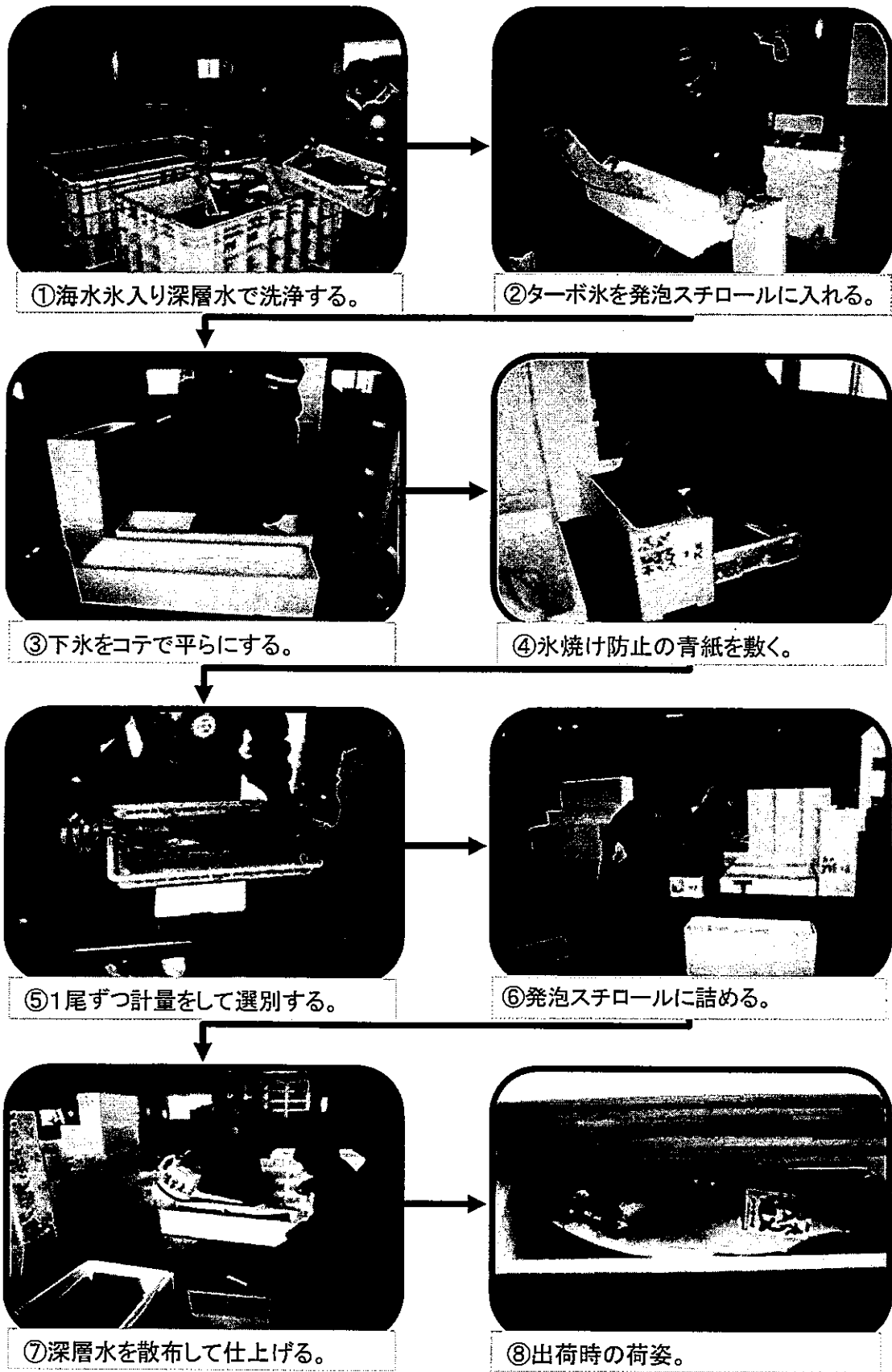


図5 荷捌き所作業風景

(4) 取り組みによる成果

私たちは、サクラマスが入網する時期に札幌の荷受業者や小売り業者を招き、活締めから水揚げまでの状況に乗船して確認してもらい、業者の意見を聞いて要望に応えてきたことが評価され、信頼関係を築くことができた。

春が旬であるサクラマスは、桜の開花が始まる頃まで高値で取引される。4月に定置網で漁獲されたサクラムスの単価を地区別で比較すると、平成19年から平成21年にかけての単価は、熊石地区が1,087円から1,478円、その他の地区が864円から1,298円の範囲となっており、他地区よりも高く評価されている(図6)。しかし、平成21年のサクラムスの単価は急落している。この原因は、同年4月の道東地域トキシラズ(サケ)の水揚げが約40トンとなり、例年の約二倍となったため、サクラムスの単価も影響を受けた。札幌市場までの出荷にかかる経費は、発泡スチロール・氷・運賃等でキロ当たり100円程度であるが、それを上回る利益が得られるとともに、良いものを届けることで消費者の信頼も厚くなってきている(図7)。

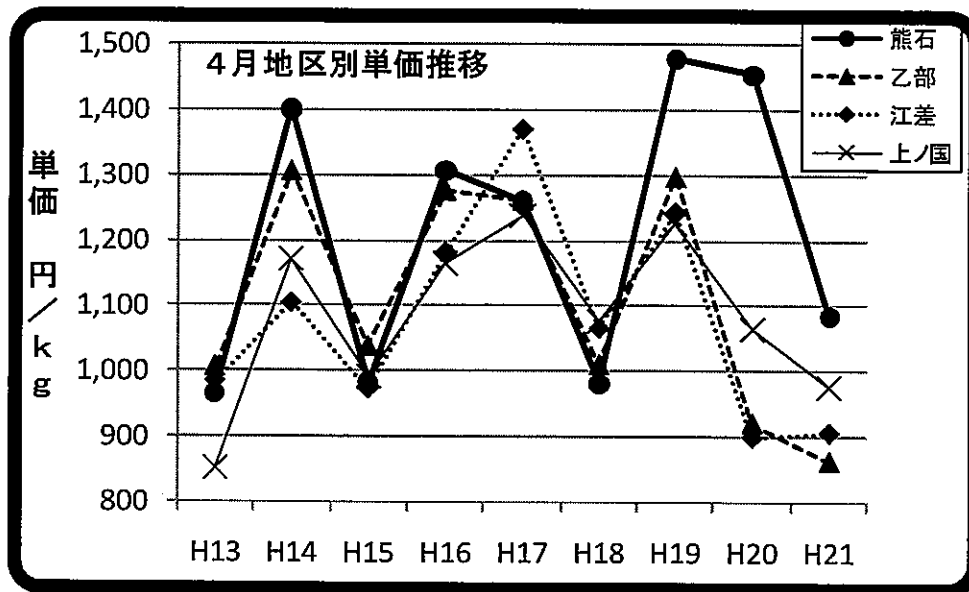


図6 4月地区別単価の推移

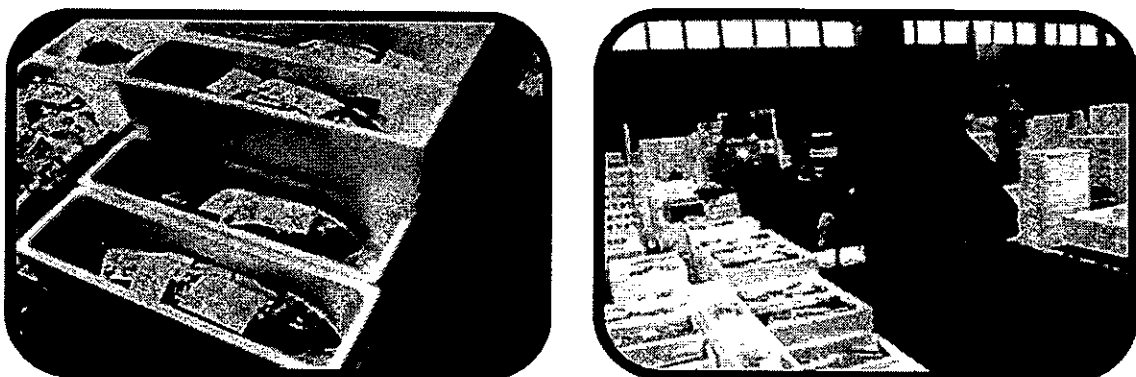


図7 札幌市場のサクラマス上場

活締めサクラマスは、主に高級な寿司屋や日本料理店での扱いが多くなってきている。特に「さしみ鮭」を高級ブランドとして加工・販売する小売業者は、「売れるものよりうまいもの売りしたい」という信念の元に、非常に厳しい視点で魚を仕入れている。そのような中で私たちの活締めサクラマスを「生産者の心が魚に入っている」と惚れ込み、サクラマスを使用した商品を開発して販売を手がけてくれることになった。完成したサクラマス製品は、自社の入り口直ぐに販売コーナーを設けて、季節の商品としてアピールし、人気の商品となっている（図8）。

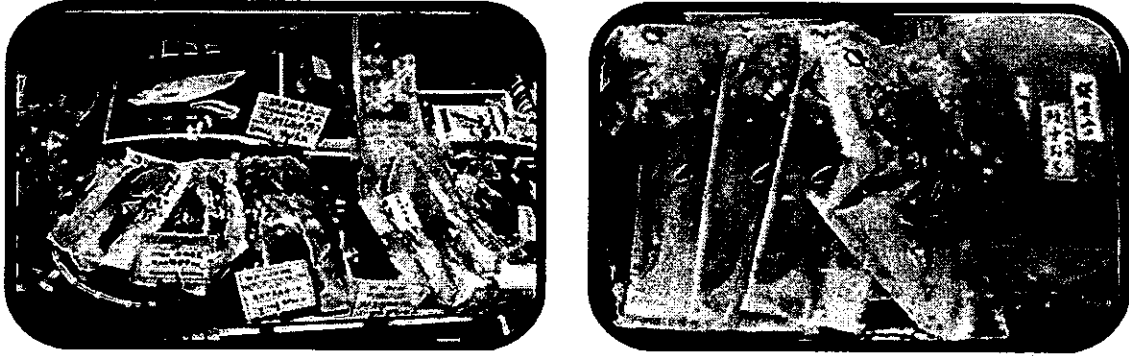


図8 小売業者の活締めサクラマス製品

(5) サクラマス資源増大への取り組み
 私たちは漁獲するだけではなく、サクラマスの資源を守り増やす取り組みにも参加・協力をしている。主な活動は、サクラマスの遡上河川の魚道清掃、人工種苗の放流効果調査への協力を行っている。魚道には毎年かなりの土砂や流木が流入しているため、清掃活動を行ってサクラマスが自然産卵できる環境作りに取り組んでいる。このほか、放流効果調査は



図9 放流効果調査

さけます・内水面試験場とともに一尾一尾標識魚の有無を確認している（図9）。調査では毎年標識魚が確認されており、種苗放流の成果を調査によって実感している。

6. 波及効果

- (1) 熊石地域全体のサクラマスの価格が底上げされ評価されるようになった。
- (2) 活締め技術をサクラマス以外のヒラメやホッケ等でも実施し、付加価値の向上が図られた。
- (3) グループでは活締めに取り組むことによって、鮮度保持の意識が高揚してきた。また、活締めから出荷までの方法や手順について改めて検証し、お互いを意識して注意し合うなど、水揚げ作業に対する連帯感が生まれて安全操業にも繋がっている。

7. 今後の課題や計画と問題点

- (1) 活締めサクラマスの新たな商品名や3kg以上のサクラマスを特別な商品として扱うなど、新たな商品開発を考えている。
- (2) 小売業者は、通販や東京・名古屋・大阪・福岡などのデパートの物産展にも出店するなど、全国的にも認知度を上げていく取り組みをしている。今後は各地の物販に参加し、食卓を預かる主婦や消費者の生の声を聞いてみたいと思っている。
- (3) ひやま漁協全体の魚価の底上げを目指し、活締めの取り組みを普及していきたい。
- (4) 漁期に道東の時サケと漁獲時期が重なるため、その豊凶によりサクラマスの市場価格が左右される。このため、サクラマスブランドの定着をめざし、消費の拡大に向けた取り組みを継続していく必要がある。