

## 漁師として生きていくために ～対馬の魚を売り込め！！～

上対馬町漁業協同組合青壮年部  
築城 慎一

### 1. 地域の概要

対馬市は長崎県の最北端に位置し（図1）、隣国の韓国までは49.5kmの距離にあり、平成25年9月現在の人口は3万3,684人である。2008年漁業センサスでは島内の漁業就業者の割合は17%近くを占めており水産業は基幹産業となっている。

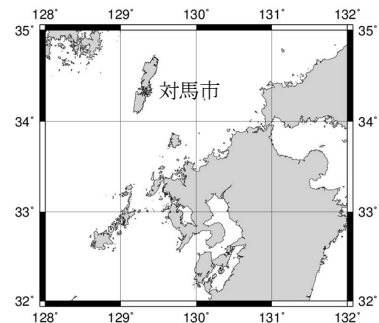


図1

### 2. 漁業の概要

対馬周辺海域は、対馬暖流と韓国沿岸海流が混合する好漁場であり、漁業種類としては、一本釣、まき網、定置網、延縄等があり、魚種ではアカアマダイ、マアナゴ、アカムツ、クエと言った高級魚の漁獲も多い。また、島中央部の浅茅湾（あそうわん）ではクロマグロや真珠の養殖が盛んに行われており全国でも有数の生産地となっている。

上対馬町漁業協同組合は対馬の北端の3つの漁協が平成元年に合併して設立された。平成24年度の組合員数は正組合員は272名で、准組合員は297名の合計569名であり、販売取扱量は約2,800トン、取扱高は約20億円である。

### 3. 研究グループの組織と運営

上対馬町漁業協同組合青壮年部は、漁協合併を機に平成元年に発足し、2支部計24名で活動を行っている。前身となる上対馬町漁村連絡協議会は昭和56年に発足した。

活動内容は、漁獲物の単価向上、魚食普及、小学生対象の種苗放流体験等幅広く行なっている。最近では、部員の海難事故を契機に救命胴衣着用啓発DVDの作成と、東日本大震災チャリティー鮮魚販売を実施している（写真1）。

また、島内の青壮年部の活動が衰退する中、若手漁業者との交流を図り、青壮年部組織の必要性についても話合いの場を設けている（写真2）。



写真1



写真2

#### 4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

当初は漁獲量を増やすために、新たな漁法の導入と改良並びに新たな漁獲対象魚種の探索とブランド化に取り組んできた。

しかし、近年は資源の減少、漁獲量の減少、魚価の低迷が続く中、これまでの取組みを続けるだけでは、漁業経営を安定させることはできない状況に追い込まれている。そこで、漁業経営を安定させるための一つの手段として、魚価の向上を目指し取組みを開始した。

#### 5. 研究・実践活動状況及び成果

##### (1) 東京築地市場へ対馬産魚介類のPR

###### 【活動状況】

上対馬町漁協からは、これまで出荷していなかった築地市場への販路開拓を目的として、平成21年5月に長崎県漁連東京事務所、中央魚類(株)、築地魚市場(株)及び(有)林田水産に協力依頼のうえ、青壮年部員が漁獲したマアジとタチウオの出荷を行い、魚の評価、改善点等とニーズについて、青壮年部員が上京し聞き取り調査を行った(写真3)。



写真3

###### 【成果】

市場関係者からの意見として、入荷時に高品質であることを見据えて、漁獲後の処理や輸送中の品質管理について検討するよう指摘を受けた。また、東京では水産物の消費が落ちているため、高級魚や大型魚は小分け(通常の5kg箱から3kg箱へ)するよう助言があった。また、メ方については、「首折メ」は血抜き面で優れているが、量販店では見た目が嫌われる傾向にあることと、「神経メ」は高鮮度が保持されるので他より50円/kg程度高いことや箱立ての仕方については、身が柔い魚種の下氷はシャーベットやパウダー状のもの、高級魚や大型魚については上・下氷が望ましいという情報を得ることができた。

送った魚はその後競りにかけられ、概ね高い評価を受けることができた(マアジ800円/kg、タチウオ1,200円/kg)。ただしマアジについては下氷が凹凸のある塊となっていて、魚体に窪みが出来てしまったものがあり、また、タチウオでは氷が完全に溶けていたが、この原因として容量が小さく保温性が低いイカ箱を使ったためと考えられ、これらの点はマイナスの評価があったと思われた。

##### (2) 漁獲物の鮮度保持技術の知識と技術の習得

###### 【活動状況】

築地市場関係者から漁獲後の処理について検討するよう指導されたことを受けて、漁獲物の鮮度や漁獲後処理の基礎的知識と技術を習得するため、専門家を講師に招き、学習会を開催した。

###### ①平成21年10月

長崎大学水産学部の橘教授らを講師に招き、魚類の死後硬直、自己消化、鮮度の測定

方法や生鮮度変化について学んだ（写真4）。

②平成22年2月

（株）岡山県水の西村氏を講師に招き、サワラ釣漁業勉強会を開催し、サワラの出荷方法や付加価値向上のための取組みについて学んだ。

③平成23年1月

水産庁加工流通課上田勝彦氏を講師に招き、活けメの種類としくみ及び作業、魚の旨みのピークや活けメの効果について学んだ後、講師によるブリ、ヒラマサ、マダイ、ヒラメの活けメの実演と、実技指導を受けた。



写真4

【成果】

漁獲物の鮮度に関する知識や、活けメによる鮮度保持の効果と手法、輸送に関する注意点について学ぶことにより、以降の漁獲物の高鮮度処理に役立てることができた。

(3) 漁獲から出荷、輸送、着荷までの鮮度試験

【活動状況】

学習会で得た知識を踏まえて、築地市場関係者から指摘された品質管理について改善方法を探るため、鮮度低下が早いといわれるマサバを使って、首折りメや神経メほかの方法で処理をし、出荷先の築地で鮮度の状況を比較して検討を行い、市場関係者と意見交換を行った（写真5）。



写真5

また、出荷後から築地市場までの魚函内外の温度変化を把握するため、魚函の内外に記録式温度計を取り付けて調査を行った（図2）。

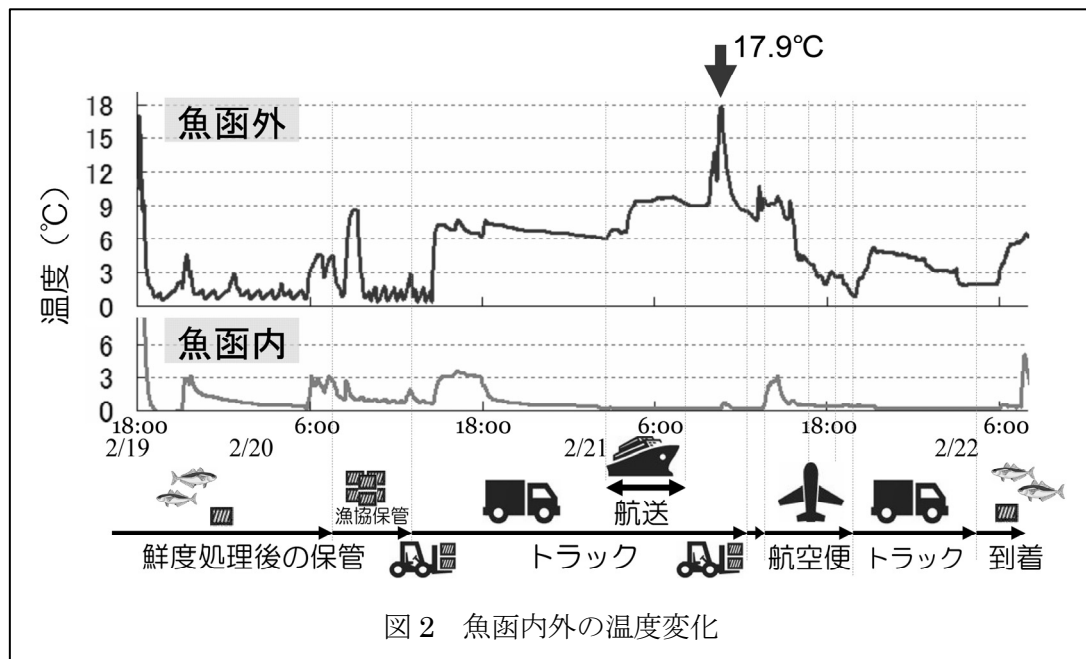


図2 魚函内外の温度変化

## 【成果】

マサバにおいて、鮮度保持には神経メが最も有効であるが、首折りメは簡易でも有効な活けメ手法である事、また、出荷前の魚体の十分な冷やし込みは、鮮度保持に重要ではあるが、冷却温度が 0℃を下回るほど冷やすとかえって鮮度低下を早める事が検証できた。

また魚函がさらされる温度環境の変動と、輸送中の積換え作業等の行程を照らし合わせることで、輸送中の問題点を明らかにすることができ、運送関係者に対して改善を申し入れることができた。

## (4) 築地市場関係者、都内消費者及び料理人を対象とした試食会等の開催

### 【活動状況】

築地への試験出荷、意見交換や学習会で得た情報と技術を使って、対馬を代表する魚種で高鮮度処理を行い、市場関係者、消費者、料理人を対象に次の試食会を実施した。

#### ①市場関係者を対象として

平成 23 年 2 月に築地において、漁獲後適切に処理したカサゴ、サワラ、チカメキントキ、ブリ、マアジ、マサバ、メダイを刺身で評価してもらい、改善点や要望等意見交換を行った。

#### ②消費者を対象として

平成 23 年 2 月に築地場外において、対馬産水産物の PR のため、サワラ、チカメキントキ、ブリ、マアジ、マサバ、メダイの刺身の試食会を実施すると共に、アンケートを行った (図 3)。

#### ③魚を扱う料理人を対象として

平成 25 年 3 月に東京都内料理店において、対馬水産物の PR のため、アカアマダイ、カサゴ、チカメキントキ、ブリ、マアジ、マサバ、マアナゴ、ミズガレイ、レンコダイ、アワビ、サザエを使った刺身、焼き物等の料理の試食会と意見交換を行った (写真 6)。



写真 6

## 【成果】

築地市場関係者、都内消費者及び料理人に対する試食会では、全般的に高評価を受け、品質が市場・消費者等の求めるものに近づいている事の確認と、対馬産魚介類の品質の良さを PR することができた。

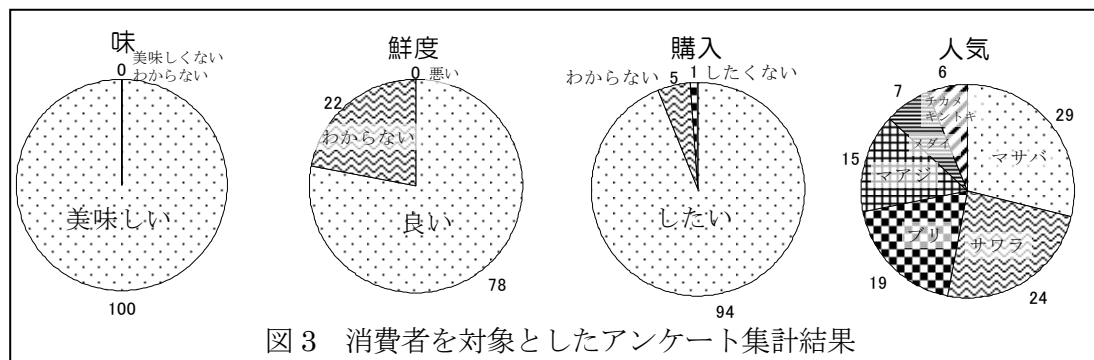


図 3 消費者を対象としたアンケート集計結果

## 6. 波及効果

はじめに実施した築地市場の視察後から、マサバとマアジの築地向け出荷を続けており、活動開始当初、2名から始めた築地市場への出荷は、平成24年度の時点で8名に増えた。マサバについて、築地市場と従来の仕向け市場向けの出荷状況について比較すると、築地では大型魚体に限れば、相対的に高値で取引されていることが確認された(図4)。このように、サイズ別に仕向け地を変えることで、より高単価が期待できることを再認識した。

また、青壮年部以外の組合員の間でも、自ら新たな市場開拓を行う動きが出てきており、仕向け地を指定しての出荷が増える傾向がみられ、地域として漁獲物の単価向上の取組みに対する意識の向上につながっている。

さらに、出荷を人任せにせず、市場情報に基づいて仕向け地を指定することで、従来の仕向け市場においても、平成24年度のマサバの単価は活動開始年と比較して単価の向上傾向が見られた。

さらに、これらの活動を島内の若手漁業者に機会あるごとに紹介したところ、近隣の2漁協で新たに青壮年部を結成し、単価向上への取組みに意欲を示している。今年度に入り対馬の最南端の地区でも、いったん解散していた青壮年部が流通形態の改善を目的として再結成されるなど、対馬各地の青壮年部活動が活発化してきた。

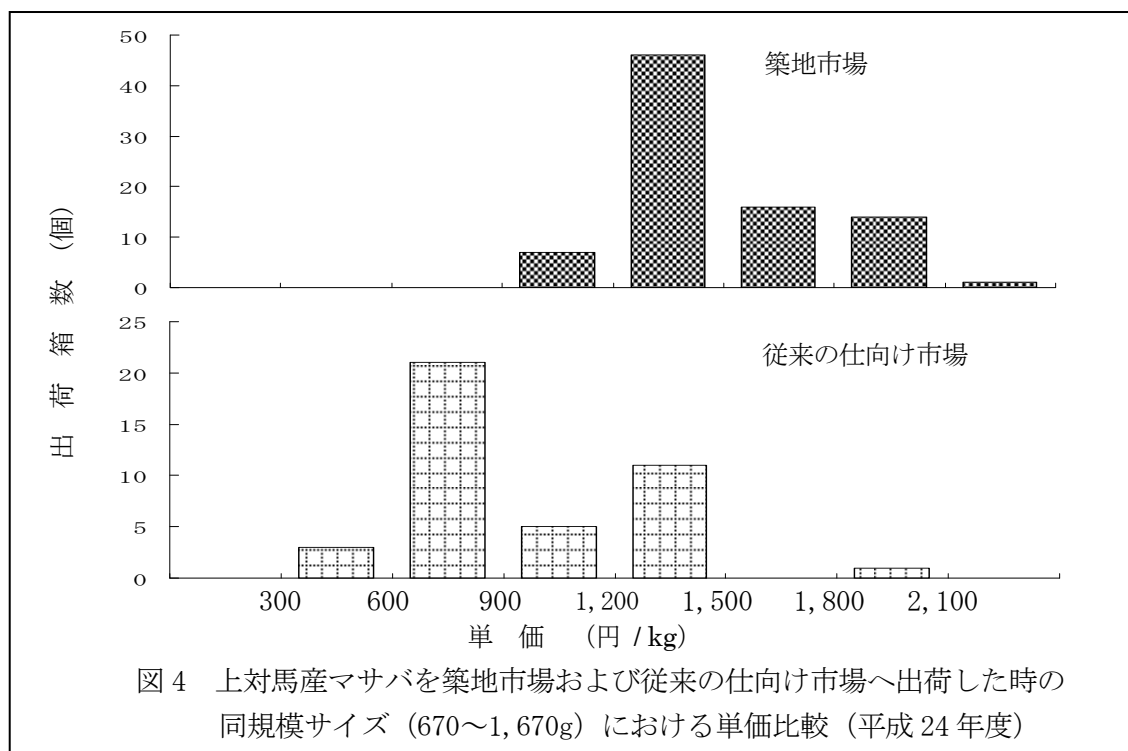


図4 上対馬産マサバを築地市場および従来の仕向け市場へ出荷した時の同規模サイズ (670~1,670g) における単価比較 (平成24年度)

## 7. 今後の課題や計画と問題点

### 【課題】

今まで取り組んできた内容は、比較的高評価が見込まれる魚について、漁獲後の取扱い、輸送時の改善によって高鮮度を保持する等により、他と差別化して単価向上の成果を上げているものである。これは一時的な成果で一般化してしまえばいずれ単価は再び

下がることは目に見えている。私たちが目指すものは、恒常的な適正な魚価での取引きによる経営の安定化であり、そのためには消費拡大が必要である。

**【計 画】**

これを実現するため、今後の活動計画としては、鮮度と旨味の関係について調べ、数値化し、今まで意識されてこなかった魚の「食べ頃」の研究やレシピ作りを行い、魚を消費者に選んでもらえる状況を作り出す取組みを進め、単価の安定と需要拡大を目指していきたい。

**【問題点】**

これまで活動の成果として仲間は増えてきているが、レシピを作るためには島内各地区の漁業者の協力が必要である。また、食べ頃の研究を進めていくには、専門的な知識が必要である。今後、これらの活動を進めていく上で協力者が不足している状況にある。