

国産水産物流通促進事業

水産物の流通目詰まり解消に向けた 取組事例



平成30年2月

国産水産物流通促進センター

目次

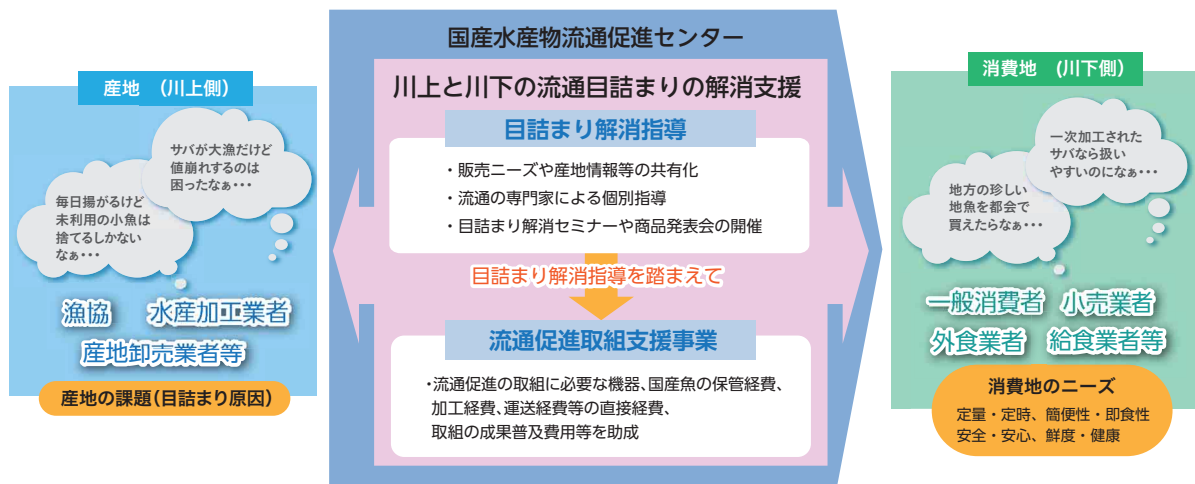
1. 事業のあらまし	1
2. 目詰まり解消の個別指導	2
目詰まり解消の個別指導事例	
CASE 1: まき網で混獲される雑魚を活用 [鹿児島県 A 社]	
CASE 2: サイズ・魚種がまちまちな漁獲物の活用 [青森県 B 社]	
CASE 3: 養殖魚の新たな付加価値を模索 [愛媛県 C 社]	
CASE 4: 小型の養殖ニジマスを有効活用 [青森県 D 社]	
3. 流通促進取組支援事業	4
「目詰まり解消プロジェクト」取組事例	
CASE 1: 窒素氷を利用した高鮮度流通体制構築により定置網漁獲物の付加価値向上と販路の拡大を図る 株式会社オホーツク活魚 (北海道枝幸町)	7
CASE 2: 骨まで丸ごと食べられる干物の開発で養殖餌料に回される小型サンマの有効活用を図る 株式会社山安 (北海道釧路市)	8
CASE 3: 超高压カキ剥き機の導入による省人化、販売の拡大 桃浦かき生産者合同会社 (宮城県石巻市)	9
CASE 4: 水産物の一括買取り・高次加工・大手販売先への直接販売で生産者の利益向上を図る 愛媛県漁業協同組合連合会 (愛媛県松山市)	10
CASE 5: 移動販売車による直接販売で地元水産物の販売促進を図る 山口県漁業協同組合 はず統括支店 (山口県萩市)	11
CASE 6: シャーベットアイスを利用して高鮮度流通体制を構築し、量販店等への直接販売を拡大 平戸魚市株式会社 (長崎県平戸市)	12
CASE 7: 新商品の開発による地元水産資源の有効活用 有限会社別所蒲鉾店 (島根県出雲市)	13
CASE 8: 非食用とされてきた道東沖マイワシの食用化を地域一体で促進し、付加価値を向上 釧路市漁業協同組合 (北海道釧路市)	14
CASE 9: 冷凍商品を開発して盛漁期の出荷を調整することでブランドシジミの浜値を向上 十三漁業協同組合 (青森県五所川原市)	15
4. 指導員の声	16
「流通の目詰まり解消は商習慣の見直しから」 船越茂雄 指導員	16
「指導員としての仕事を振り返って、考えたこと」 桑村勝士 指導員	18
5. 「目詰まり解消プロジェクト」取り組み事業者の声	20
① 未利用魚の有効活用を実現! 長崎蒲鉾水産加工業協同組合	20
② 「常磐もの」を幅広い年代層に届けたい! 株式会社ヤマイチ	22
③ 養殖魚の新たな販路拡大へ! 愛媛県漁業協同組合連合会	24
④ 中小企業の連携による一気通貫システムの構築! 辻水産株式会社	26

1. 事業のあらまし

産地の課題と消費地のニーズに対応して 水産物の流通を促進するために

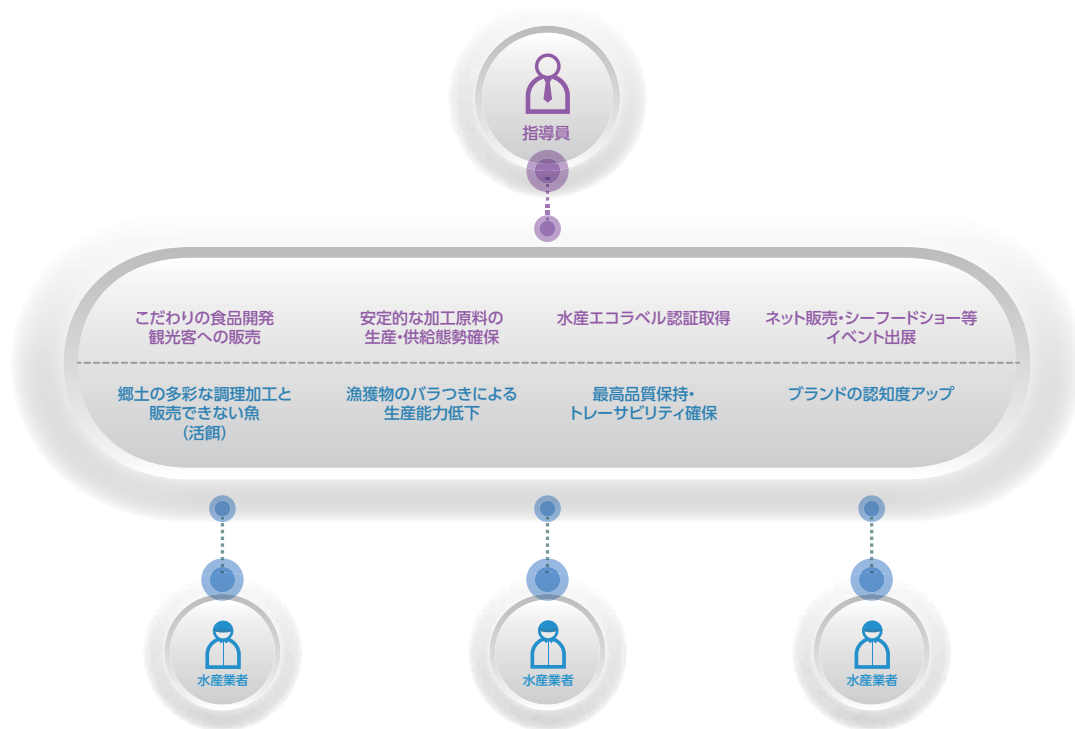
水産物には、「水揚げ量の変動が大きい」、「多種類で大小様々な魚が水揚げされる」、「鮮度劣化が激しい」などの特徴があります。一方、消費地においては、「定量・定質」での供給や、「食べやすさ」、「高鮮度」など多様なニーズがあります。これらのニーズに対し、十分に対応した流通が行われていないことから、十分な量が消費されない、価値に見合った価格が見つからないといった「国産水産物の流通の目詰まり」が起こっています。これらを解消すべく、水産関係 5 団体により「国産水産物流通促進センター」が組織され、平成 25 年度から 5 年間にわたって水産庁補助事業「国産水産物流通促進事業」を実施してまいりました。

本誌はこれまでに水産物の流通や加工業などを営む方々を対象に実施した「目詰まり解消の個別指導」や、流通の目詰まりの解消を目的とする、事業者の取組を支援した「流通促進取組支援事業」の事例を紹介します。本冊子で紹介したさまざまな事例が、今後の皆様の事業への参考となれば幸いです。



2. 目詰まり解消の個別指導

国産水産物流通促進センターは、水産物の生産者、流通業者、加工業者等が抱える「流通の目詰まり」の問題を解決するため、水産物の流通や加工業等に精通した専門家を「指導員」として選任し、「流通の目詰まり解消に取り組みたいがその方法がわからない」、「流通の目詰まり解消に関わる先進事例を知りたい」、また「現在の市場や消費者ニーズを紹介して欲しい」といった相談者の要望に応じて指導員を派遣し、個別指導によって問題解決への手助けを行ってまいりました。これまでにセンターが実施した個別指導の一部を紹介します。



CASE 1: まき網で混獲される雑魚を活用 【鹿児島県A社】

課題／カツオ一本釣り活餌用のカタクチイワシを漁獲するまき網で混獲される少量雑多な小魚類は活餌として買い取ってもらえず、肥料の原料として安値で販売される、廃棄されてしまうなど無駄がある。

指導員からの指導内容／原料確保や活魚の保管、郷土の多彩な調理加工は生産者だからこそ出来ることを説明し、この利点を生かし、活餌として販売できない魚を、昔からの少人数の手作業で多品種少量加工品に変え、薄利多売に走らず、こだわりの食品として販売することを提案した。

指導による成果／加工場を新築し、流通促進取組支援事業を利用して機器等を導入するとともに、品質やパッケージ等にも配慮した商品を開発した。販売はまだ始まったばかりだが、地元の道の駅などでは観光客に売られている模様である。東京の品評会・見本市でも好評で、現在デパート、スーパー、食品企業、役所等との商談にも至っている。

CASE 2: サイズ・魚種がまちまちな漁獲物の活用 【青森県B社】

課題／水揚げされる漁獲物の混獲やサイズのバラつきが増加し加工原料としての生産能力が低下している。

指導員からの指導内容／大規模な設備投資が難しいという制約のもとでも、一次処理ラインに先進的な機器を導入することで、魚種やサイズ選別時の生産の効率化をはかり、安定的な加工原料の生産・供給の態勢を確保することが、鮮度の向上と加工品の付加価値向上につながることをアドバイスした。

指導による成果／流通促進取組支援事業を利用し、選別用コンベアラインやシャーベットアイス製氷機等を導入したことで選別精度、鮮度保持が格段に向上し、全国各地に販路拡大が可能となった。この成果を生かして事業者は、海外でも需要が高まっているサバの加工品の輸出にも力を入れる予定である。

CASE 3: 養殖魚の新たな付加価値を模索 【愛媛県 C社】

課題／養殖魚を消費地市場を中心に販売しているが、市場販売価格が長期低迷しており、市場からは新たな商品展開を求められている。

指導員からの指導内容／鮮度・品質のよいワンフローズンものの市場価値は高まってきていることから、ワンフローズンものの小売店での評価を情報提供するとともに、流通関係者や消費者に PR する手段として水産エコラベルを紹介した。

指導による成果／ワンフローズン製品による流通を進め、国内のみならず海外の市場でも広く受け入れられた。また、自社が生産する養殖魚は、安全・安心かつ優れた品質管理で生産され、流通にも責任をもっていることを PR するために、水産エコラベル(生産段階認証と流通加工段階認証)を取得した。さらに、その姿勢を評価した消費地市場の卸売業者も水産エコラベルの認証を取得したことで、水産エコラベルが貼付された C 社の養殖魚が消費者に提供され、養殖魚の安定供給に結びついた。

CASE 4: 小型の養殖ニジマスを有効活用 【青森県D社】

課題／ドナルドソンニジマスを養殖しているが、養殖の過程で全体の 3-4 割を占める 2kg 以下の小型サイズは、鮮魚としての需要が少なく、新たな商品展開が求められている。

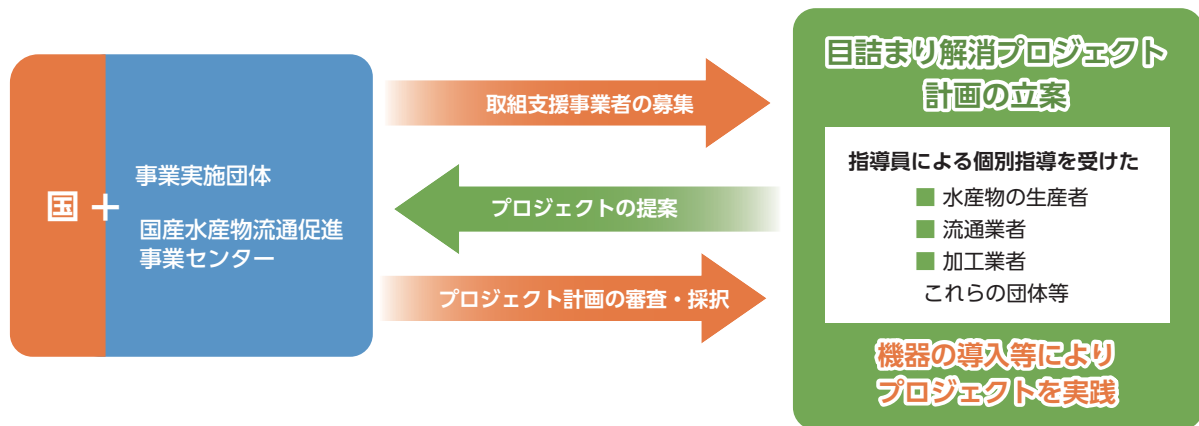
指導員からの指導内容／新商品開発に必要な加工機器の整備といったハード面、さらに、ブランドの認知度とブランド力を高めるため、ネット販売やシーフードショー等の各種イベント出展による全国展開といったソフト面からのアドバイスを行った。

指導による成果／流通促進取組支援事業を利用して高性能な急速冷凍機やシャーベットアイス製氷機等を導入した結果、品質の向上と作業時間の短縮につながった。また、開発した新商品は、首都圏で主に業務用途での販路を拡大し、さらにはカタログギフトへの採用や、ふるさと納税の返礼品としても検討されるなどの販路拡大にも成果があった。

3. 流通促進取組支援事業

国産水産物流通促進センターは、指導員による個別指導をふまえて事業者自らが立案した「目詰まり解消プロジェクト」計画を募集し、新規・先進性のある取組を採択して、その実証に必要な経費に対する助成を行ってきました。

■目詰まり解消プロジェクトによる流通促進取組支援事業の手続きの流れ



「目詰まり解消プロジェクト」

水産物の生産者・流通業者・加工業者やそれらの団体が、自らが策定し実施する、水産物流通の目詰まり解消のための取り組みが「目詰まり解消プロジェクト」です。

「目詰まり解消プロジェクト」は以下の要件を全て満たす取り組みです。

- ①目詰まり解消の**実証を行う**取組であること。
- ②原材料、製品、技術、工程、集出荷方法、販売方法等のうち1つ以上において**新規性、先進性**を有していること。
- ③対象魚種の流通の状況、プロジェクトによる流通量の増加見込み等から**実証効果**が十分な取組であること。

流通促進取組支援事業

■「目詰まり解消プロジェクト」の実証にかかる経費助成対象

流通促進取組支援事業では、以下の10項目のうち、「目詰まり解消プロジェクト」の実証に必要と認められる範囲の経費を対象として、事業期間終了までにかかった経費の1/2を上限として助成金を交付しました。

- ①水産物の加工のために必要な機器、資材
(水産物の処理・加工機器、冷凍・冷蔵・貯蔵機器、衛生管理機器、包装用機器、パレット等)
- ②水産物の集出荷貯蔵販売等の流通に必要な機器、資材
(水産物の選別機器、冷凍・冷蔵機器、検査機器、衛生管理機器、出荷用機器、出荷用資材、販促資材、鮮度保持容器等)
- ③水産物の買取りに要する借入金の金利(水産物の買取代金の支払いの日から販売代金の受け取りの日又は販売後7日を経過した日のいずれか早い日までの間の当該支払に充てるための借入金に要する金利)
- ④水産物の販売受託に要する借入金の金利(水産物の仮払代金の支払いの日から販売代金の受け取りの日又は販売後7日を経過した日のいずれか早い日までの間の当該支払に充てるための借入金に要する金利)
- ⑤冷蔵庫保管経費及び倉庫等保管経費(水産物の冷蔵庫等の保管料、冷蔵庫等の入出庫料等)

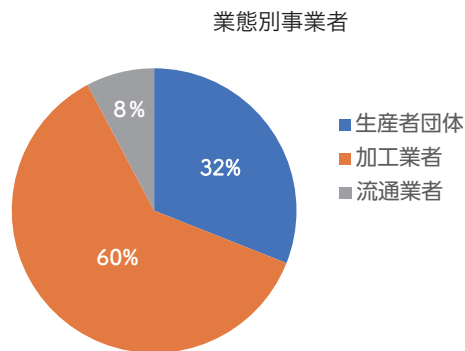
- ⑥加工経費(一次加工等に要する経費。)
- ⑦運送経費
- ⑧産地市場に設置する放射能測定機器
- ⑨産地市場における水域表示を行うためのシステム改修経費
- ⑩その他

流通促進取組支援事業の取組実績について

平成 25 から 29 年度までの 5 年間に、流通促進取組支援事業に採択された「目詰まり解消プロジェクト」の取組実績を見てみましょう。

■流通促進取組支援事業の取組事業者の業態

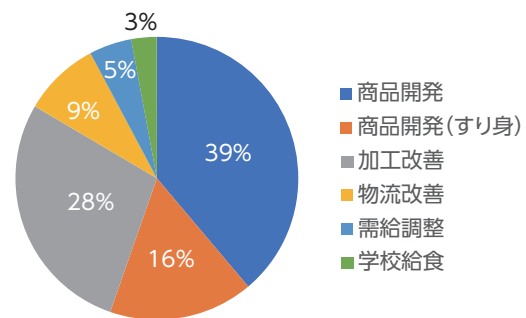
5 年間に採択された 131 件の「目詰まり解消プロジェクト」の事業者の業態は、加工業者が最も多く、ついで生産者団体等（漁協や漁業者、加工組合も含む）、流通業者（卸売業者や小売業者も含む）でした。



■「目詰まり解消プロジェクト」の内容

平成 25 から 29 年の 5 年間で、多様な「目詰まり解消プロジェクト」が遂行されました。その内訳は、半数以上が新たな商品開発を目的とした取組で、特に低利用魚をすり身に利用する取り組みが目立ちます。また、既存商品の加工方法を見直すことで課題を解決する内容もあります。

「目詰まり解消プロジェクト」の内容

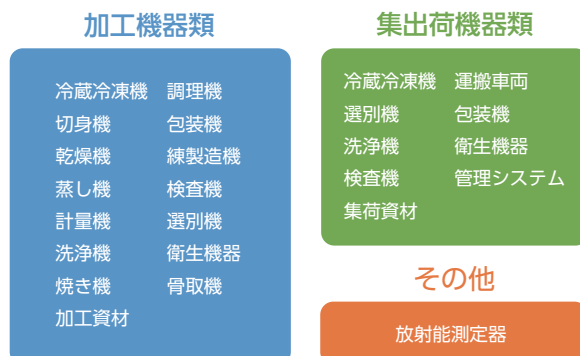


■流通促進取組支援事業で導入された機器類

「目詰まり解消プロジェクト」を遂行するため、多くの実施者が機器類を導入して、流通の目詰まりの解消のために役立てています。

導入機器の例として、水揚げされた水産物の高鮮度保持のための高機能な冷蔵冷凍機、魚を揚げるフライヤー、焼き・蒸しの両機能を兼ね備えたスチームコンベクションといった調理機、超高压でカキの殻を剥くための加工機器や、集出荷のための機器などがプロジェクトにより導入されました。

目詰まり解消プロジェクトの取組支援事業で導入された機器類



「目詰まり解消プロジェクト」取組事例

水産物の流通目詰まり解消のため、多くの事業者が「目詰まり解消プロジェクト」に取り組みました。そのうちの一部を紹介いたします。

新技術 付加価値向上

CASE 1: 窒素氷を利用した高鮮度流通体制構築により定置網漁獲物の付加価値向上と販路の拡大を図る
株式会社オホーツク活魚（北海道枝幸町）

付加価値向上

CASE 2: 骨まで丸ごと食べられる干物の開発で養殖餌料に回される小型サンマの有効活用を図る
株式会社山安（北海道釧路市）

新技術

CASE 3: 超高压カキ剥き機の導入による省人化、販売の拡大
桃浦かき生産者合同会社（宮城県石巻市）

流通改善 付加価値向上

CASE 4: 水産物の一括買取り・高次加工・大手販売先への直接販売で生産者の利益向上を図る
愛媛県漁業協同組合連合会（愛媛県松山市）

流通改善

CASE 5: 移動販売車による直接販売で地元水産物の販売促進を図る
山口県漁業協同組合 はぎ統括支店（山口県萩市）

流通改善 付加価値向上

CASE 6: シャーベットアイスを利用して高鮮度流通体制を構築し、量販店等への直接販売を拡大
平戸魚市株式会社（長崎県平戸市）

新商品開発

CASE 7: 新商品の開発による地元水産資源の有効活用
有限会社別所蒲鉾店（島根県出雲市）

付加価値向上

CASE 8: 非食用とされてきた道東沖マイワシの食用化を地域一体で促進し、付加価値を向上
釧路市漁業協同組合（北海道釧路市）

付加価値向上

CASE 9: 冷凍商品を開発して盛漁期の出荷を調整することでブランドシジミの浜値を向上
十三漁業協同組合（青森県五所川原市）

CASE 1:

窒素氷を利用した高鮮度流通体制構築により 定置網漁獲物の付加価値向上と販路の拡大を図る 株式会社オホーツク活魚(北海道枝幸町)

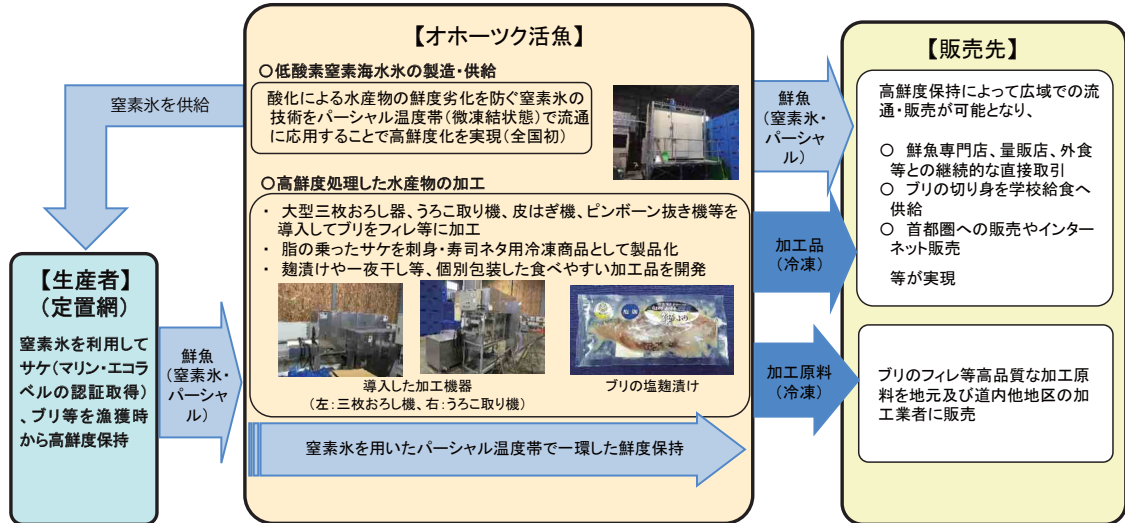
事業実施期間 平成26~27年度

背景・課題

夏でも冷涼なオホーツク海沿岸では漁獲時の鮮度保持にかかる取組が遅れており、同地では刺身で食べられるサケを生食向けに流通できない、近年漁獲量が増えているブリの若魚が養殖餌料に回されてしまう等、定置網で漁獲される水産物が有効利用されていないことから、付加価値向上と販路の拡大が課題となっている。

取組のポイント

- 水産物販売・加工会社が窒素氷製氷機を導入し、定置網を営む親会社と連携して、漁獲から販売まで一貫した高鮮度流通体制を構築
- 加工機器を導入し、高鮮度処理した漁獲物のフィレ等を加工原料として販売するとともに、自社においても加工品を製造・販売



導入した機器：窒素氷製氷機、三枚おろし機、うろこ取り機等

取組の成果

- 加工品が多様化し、さらなる取引の拡大が期待
- グループ会社での取組から地域ぐるみでの取組に拡大

サケ	取組開始前(H25年度)	H27年度	ブリ	取組開始前(H25年度)	H27年度
直接販売先数	12件	22件	直接販売先数	7件	19件
販売量・額	155トン 70百万円	222トン 92百万円	販売量・額	0.7トン 0.3百万円	6.9トン 1.7百万円

(注) サケとブリの直接販売先には重複がある

CASE 2:

骨まで丸ごと食べられる干物の開発で 養殖餌料に回される小型サンマの有効活用を図る 株式会社山安(北海道釧路市)

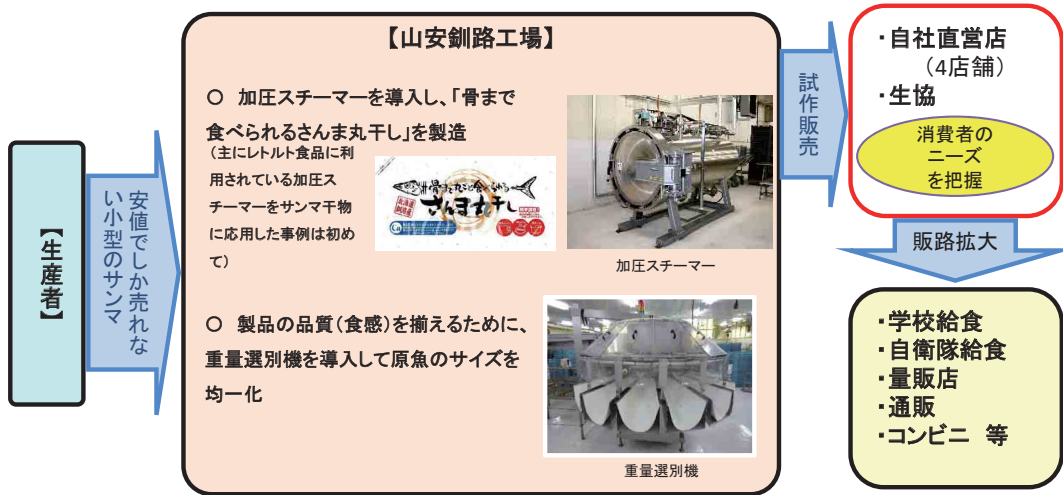
事業実施期間 平成25～26年度

背景・課題

近年、北海道ではサンマの水揚げ減少に加えて魚体の小型化が進み、水揚げの約半分を占める100g以下のサンマの大半が養殖餌料や魚粉として安価に取引されており、サンマの取引価格向上のためにも、このような小型のサンマを加工・流通させていくことが課題となっている。

取組の
ポイント

- 養殖餌料等として安価に取引される小型サンマを利用して、骨まで食べられる干物を開発
- 従来の「骨を取った加工品」から「骨ごと食べる加工品」に転換することで、加工コストを削減
- 直営店での販売を通じて消費者ニーズを把握し、その後コンビニや大手スーパーに展開



導入した機器：蒸気加圧型スチーマー、フライヤー、多段階重量選別機等

取組の成果

- 消費者ニーズへの対応、加工コストを低減し安定供給体制を構築できたことで、サンマの水揚げ低迷により原料確保が難しい中、目標を上回る販売を実現

骨まで食べられるサンマ干物の販売が増加(サンマ丸干し4尾入りパック数)

	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度
計画a	50千個	200千個	250千個	180千個
実績b	30千個	240千個	260千個	200千個
b/a	60%	120%	104%	111%

新技術

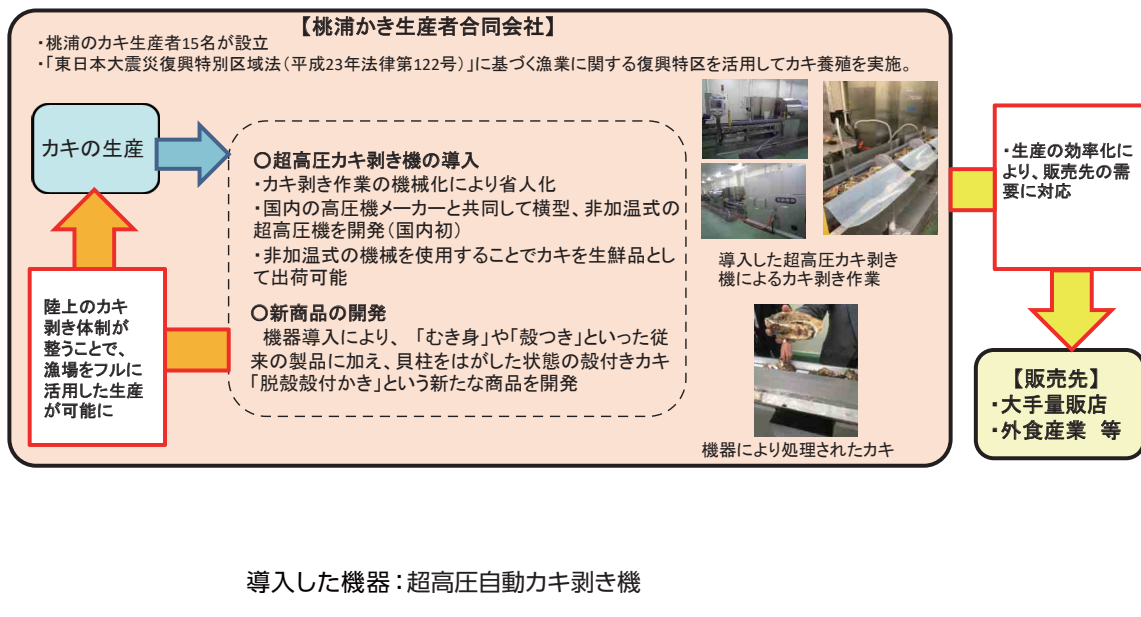
CASE 3: 超高压カキ剥き機の導入による省人化、販売の拡大
桃浦かき生産者合同会社(宮城県石巻市)

事業実施期間 平成26年度～28年度

背景・課題 東日本大震災により大きな被害を受けた宮城県石巻市桃浦地区のカキ生産者は、「桃浦かき生産者合同会社」を設立しカキ養殖を再開したが、地域住民の流出等によりカキ剥き作業を行う人手が不足し、取引先の注文に対応した生産ができないことから、カキ剥き作業の省人化が課題となっている。

取組のポイント

- 国内初の超高压カキ剥き機を導入し、処理能力を増強
- カキ剥き機を活用することでニーズに応じた新商品を開発し、販売先を開拓



取組の成果

- 超高压カキ剥き機の導入によって処理能力が向上。出荷量・販売額ともに順調に増加
- 新商品(脱殻殻付きカキ)は外食産業、量販店からも従来のむき身カキとは差別化した商品として高評価

	取組開始前 (H26年3月)	H26年度	H27年度	H28年度	目標値 (H31年3月)
出荷量	44トン	65トン	75トン	94トン	120トン
販売額	74百万円	158百万円	190百万円	209百万円	228百万円

流通改善

付加価値向上

CASE 4:

水産物の一括買取り・高次加工・大手販売先への直接販売で生産者の利益向上を図る

愛媛県漁業協同組合連合会(愛媛県松山市)

事業実施期間

平成25～27年度

背景・課題

愛媛県漁業協同組合連合会は、傘下の生産者から水産物を買取り、大部分を鮮魚のまま消費地卸売市場(主に築地)に出荷してきたが、消費地卸売市場では各産地からの入荷量の変化等によって取引価格が大きく変動し、生産原価を下回る価格での取引もしばしば発生するため、生産者、漁協システムの利益確保が課題となっている。

取組のポイント

- 県漁連が加工機器を導入し、傘下生産者から買取った水産物を取引先のニーズに合わせて高次加工
- 県漁連の営業・情報発信を強化して大口で安定した取引先を確保し、高次加工品を直接販売
- 大量製造、ダイレクト配送システムの構築等により流通コストを削減



取組の成果

①直接販売、給食向けの販売が増加

	取組開始前 (H24年度)	H27年度
市場販売	5,100トン 3,664百万円	4,532トン 3,931百万円
市場外販売	135トン 147百万円	574トン 402百万円
学校給食向け販売	10トン 10百万円	50トン 67百万円

②高次加工向け原料の調達量が増加

取組開始前 (H24年度)	H27年度
145トン	597トン

③県漁連の利益率が向上

取組開始前 (H24年度)	H27年度
7%	13%

- 生産者価格の向上・安定
- 県漁連の新商品提案能力が向上

流通改善

CASE 5:

移動販売車による直接販売で地元水産物の販売促進を図る

山口県漁業協同組合 はぎ統括支店(山口県萩市)

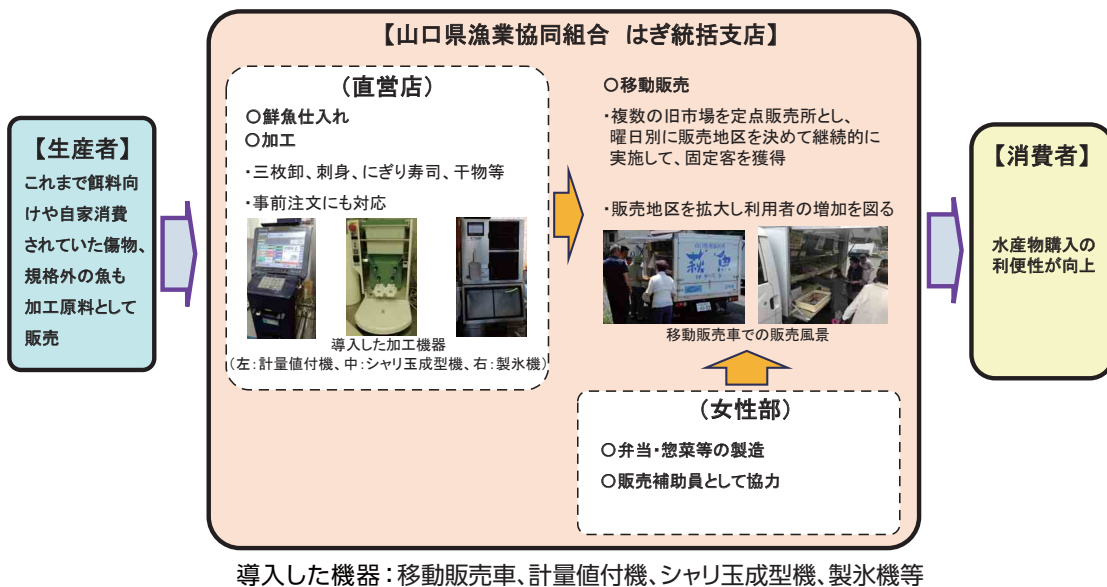
事業実施期間 平成27年度

背景・課題

山口県漁業協同組合はぎ統括支店は、7カ所あった小規模市場を平成14年に統合して新市場を開設するなど全国でも先進的な取組を実施してきたが、市場統合の結果仲買人が激減(統合前100人→統合後18人)したことで小売業者の廃業も進み、地魚が水揚げ地域で流通しないという問題が発生。地域における販売機能の確保、特に商業圏まで自力で買い物に出かけられない高齢者への販売が課題となっている。

取組のポイント

- 移動販売車を導入し、複数ある統合前の旧市場を定点販売所として、鮮魚や加工品、弁当、惣菜等を消費者に直接販売
- 加工品、弁当、惣菜等は、地域のニーズに合わせて漁協直営店及び漁協女性部が製造
- 傷物や規格外の魚も、加工品等の原料として活用



取組の成果

① 販売地区、売上が増加

	取組開始前	H28年度
販売地区	1地区	9地区
売上	180万円	1,350万円

(注) 取組開始前の実績は、漁協が管内の1地区において実施した移動販売車事業の実証試験によるもの。

② 漁協女性部の安定的な収入確保に寄与

- 消費者(特に、高齢者や中山間地居住者等の買い物弱者)の水産物購入における利便性が向上

流通改善

付加価値向上

CASE 6:

シャーベットアイスを利用して高鮮度流通体制を構築し、量販店等への直接販売を拡大

平戸魚市株式会社(長崎県平戸市)

事業実施期間 平成27年度

背景・課題

地方卸売市場「平戸魚市場」で取り扱う沿岸漁船の漁獲物(多品種)は、馴染みのなさや規格・ロットの不揃い等により消費地市場を経由する既存の流通形態では安価に取引されてきた。また、まき網漁船の漁獲物は、食用向けに適しているものの大半が餌料向けとされている状況。このため、消費地市場を経由しない直接取引やサイズ選別による漁獲物の価格向上が課題となっている。

取組のポイント

- 卸売業者がマーケティング活動し、量販店等と直接取引
 - ・量販店等のニーズに応え、シャーベットアイスを利用した高鮮度流通体制を構築
 - ・量販店等店頭での産地フェア開催等により販売を促進
- 自動選別機を導入し、まき網漁船の漁獲物を食用向けに販売



取組の成果

①シャーベットアイスを用いた鮮魚販売高が増加

	導入時 (H27年度)	H28年度 (4-6月)	H29年度 (4-6月)
売上高	0千円	4,922千円	9,604千円

②直接販売取引先数が増加

H29年2月まで	H29年3月
26店舗/週	72店舗/週

●直接取引漁獲物の高鮮度化により販売先から高い評価

●自動選別機導入に伴う選別作業時間の短縮により、一度のセリに上場できる漁獲物が増加。鮮度向上も相まって、堅調な相場を形成。

新商品開発

CASE 7: 新商品の開発による地元水産資源の有効活用 有限会社別所蒲鉾店(島根県出雲市)

事業実施期間 平成25年度

背景・課題

トビウオやアジは、大量に漁獲された場合には安価で取引されるばかりでなく、買い手が付かず処分が滞ると漁業者が次の漁に出られないこともあることから、地元で漁獲される水産資源の有効活用・消費拡大が課題となっている。

一方、水産物消費が減少する中、練製品業者にとって既存商品の売上拡大は難しいことから、地元の水産資源を有効に活用し、消費者ニーズに応える新商品の開発が課題となっている。

取組のポイント

- 地元水産資源を活用した新商品(魚肉ウィンナー・スナック菓子)を開発
- 新商品の原料として使用することで地元水産資源の取扱量を拡大
- 学校給食や幼稚園等新たな販路、販売方法を開拓



導入した機器：ソーセージ自動製造機、冷却機、包装機

取組の成果

	H24年度	H26年度	H28年度
お魚チップス販売額	0円	4,289千円	4,500千円

- お魚チップスの販売額が増加し、国内自然食品店のほか、台湾の生協、アメリカの量販店、イギリスの大手通信会社の社内食堂等にも販路が拡大
- 魚肉ウィンナーは島根県の学校給食品評会でトップ評価を受け、他県学校給食でも高い評価

付加価値向上

CASE 8:

非食用とされてきた道東沖マイワシの食用化を地域一体で促進し、付加価値を向上

釧路市漁業協同組合(北海道釧路市)

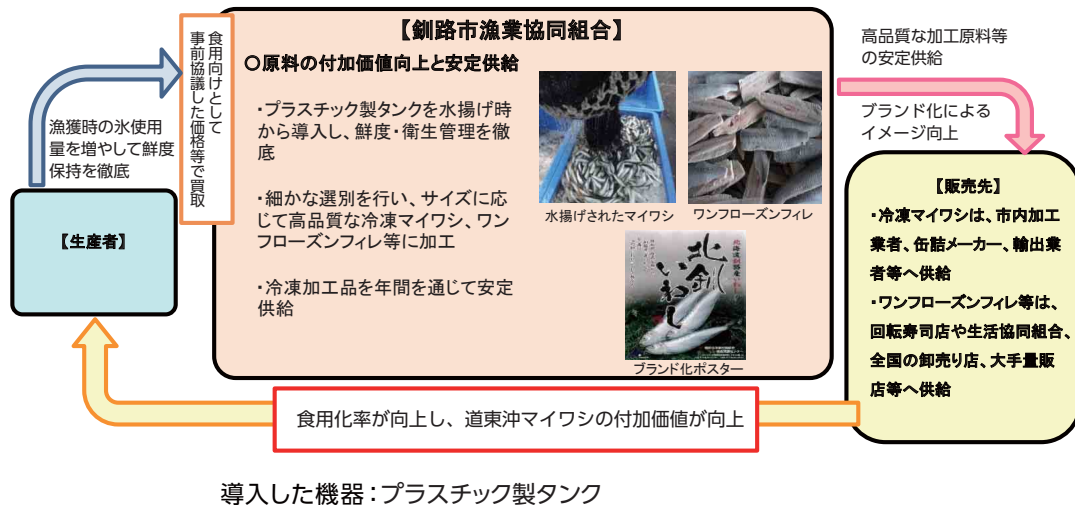
事業実施期間 平成26～28年度

背景・課題

道東沖で漁獲されるマイワシは脂質が高く良質なものの、ほぼ全量がフィッシュミール用として安価に取引されてきた。また一方で、釧路港ではサンマやサケの水揚げが減少しているため、地元漁業者においては魚価の向上、地元加工業者においては加工原料の安定した調達が課題となっている。

取組のポイント

- まき網漁船の協力を得て漁獲時から鮮度保持を徹底し、食用向けマイワシの水揚げを増加
- まき網漁船、漁協、買受業者の事前協議でマイワシ(食用、非食用)の取引方法及び価格を決定し、一定水準の魚価を保証
- 食用向けとして水揚げされたマイワシは、鮮度を維持して加工業者に供給するほか、自らフィレ等に加工して生協等に販売



取組の成果

①食用向けマイワシの取扱量が増加

年度	取組開始前(H24年度)	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度
取扱量(t)	0	-	497	763	823

②買取価格向上により釧路港での水揚量が増加

年度	取組開始前(H24年度)	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度
水揚量(t)	1,658	9,350	20,523	28,805	49,471
価格(円/kg)	24	30	50	60	42

- 加工原料として、道東沖マイワシの評価が定着
- ワンフローズンフィレは回転寿司に利用されるなど高評価
- 高鮮度維持や細かな選別を行うことで、缶詰や輸出向け等にマーケットが拡大
- サンマ等の漁獲減少による加工原料不足の緩和に貢献

付加価値向上

CASE 9:

冷凍商品を開発して盛漁期の出荷を調整することでブランドシジミの浜値を向上

十三漁業協同組合(青森県五所川原市)

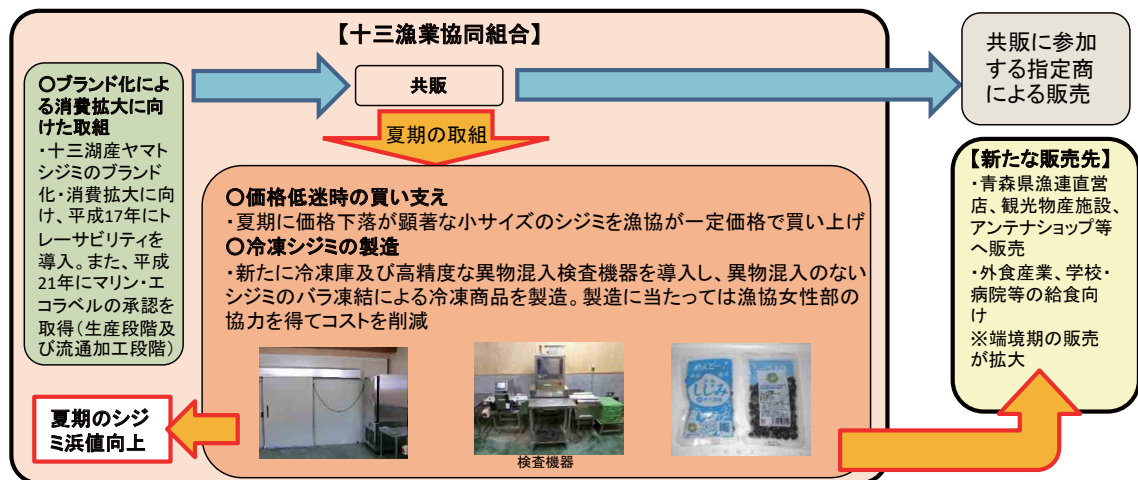
事業実施期間 平成25～26年度

背景・課題

十三漁業協同組合にとって、シジミは取扱額の9割以上を占める最重要資源であり、トレーサビリティの導入やマリン・エコラベルの認証取得によりブランド化に取り組んできたが、他地域でも生産量が増える夏期に小サイズのシジミを中心に価格が極端に下落することから、夏期のシジミの価格向上が課題となっている。

取組のポイント

- トレーサビリティの導入、マリン・エコラベルの認証取得によりブランド化を推進
- 価格低迷時に組合による買い支えを実施して、冷凍シジミを製造・販売
- X線検査装置及び金属探知機を導入し、冷凍シジミの安全性を確保



導入した機器：冷凍庫、X線検査装置、金属検出機 等

取組の成果

	取組開始前 (H25年度)	H26年度	H27年度	H28年度
取扱量	0kg	15,393	52,710kg	52,943kg
単価	-	415円/kg	423円/kg	582円/kg
業者数	0件	4件	6件	6件

- 冷凍シジミ原料へ仕向けられる小サイズシジミの単価が向上
- 冷凍シジミの取扱業者が増加

4. 指導員の声

「流通の目詰まり解消は 商習慣の見直しから」



船越茂雄 指導員
専門分野：水産資源の管理と有効利用

個別指導の指導員として思うこと・・・

私は指導員として、これまでにいろいろな業種の事業者に対する現地指導に参加してきました。その中でいくつか感じたことがあります。事業者の皆さんは、日頃から経営の生き残りをかけた厳しい売上競争を展開しており、そうした中でそれぞれの事業分野毎にさまざまなノウハウを獲得して経営にあたっています。そうした事業分野は、チリメンやアナゴの加工、アワビの販売、カツオのたたき、クロマグロの蓄養、練り製品や佃煮の製造、未利用魚の食用化など多岐にわたっています。

一方で事業者の皆さんの多くが、日本の水産物の消費量が過去15年で約40%も減少していることを知らなかったり、水産業はどこの国でも斜陽化していると思っていたり、産業の根幹にかかわる大きな流れについては意外と知らないことにも気がつきました。「世界的には多くの国で水産業は花形産業です」と言うと、多くの事業者の皆さんは意外な顔をし、話に強い関心を示してくれました。縮小再生産をくり返す日本の水産業からは思いもよらないことなのです。水産業が花形産業などということは目からウロコかも知れません。水産業も捨てたものではないと感じてくれれば、それだけで少しは元気もです。日本の水産業は、現在、縮小再生産をくり返しながらも、人や設備、生産体制の再編を通じて、再生に向けて進んでいるのであります。

目詰まり解消のきっかけ

水産物の取引には長年にわたって培われてきた商習慣があり、このやっかいな現実的非合理性を変えていこうとすると大きな困難が伴います。しかし、この商習慣を見直し、新しい商品開発や経営スタイルを作っていくかなければ、流通の目詰まりは解消できないと思います。

ある練り製品業者が練り製品の高級原料であるエソの原料確保に苦労していました。昔からの商習慣で、コストをかけて地元から遠く離れた大阪湾や瀬戸内海からエソを買い付けていました。統計資料が入手しにくいこともあります。この業者は地元でもエソが獲れていることを知らなかったのです。私は、ここは主要な産地ではないため、船ごとのロットが小さく分散して市場に揚がるために集荷しにくい、市場でまとめれば大きなロットになる可能性があることを指導し、この事業にチャレンジすることになりました。統計資料を集め分析していくと、このような供給と需要の地域的ミスマッチを起こしている魚種の存在が浮かび上がり、目詰まり解消のきっかけとなります。

チリメン加工での目詰まり

ある若手のチリメン加工業者と話をしました。この業界はシラスの豊不漁が大きく、漁業者も加工業者も苦労が多い。現在、チリメン加工は「異物除去」という大きな問題を抱えています。消費者がエビやカニの幼生などの異物に敏感になった結果、加工業者の負担が増大し、ひいては消費者にも価格面で跳ね返りが起こっています。さまざまな工夫をしているが、最終段階では人海戦術によってピンポイントで異物を拾い、廃棄しています。その結果、浜のシラスの水揚げから、製品出荷に至るスピードがきわめて遅い状況となっています。

多くのチリメン加工業者はこの現状を消費者からのクレーム回避のためにやむを得ないとらえており、流通

の目詰まりと認識している加工業者は少ない。私は、これは目詰まりであり、もし、製品出荷スピードが速くなれば、新鮮なチリメンを迅速に今よりも安く消費者のもとに届けることができることを説明して理解を得ました。この若手のチリメン加工業者は、高性能な異物除去機器の開発が必要であることを痛感し、関連メーカーの機器展示会にも参加し、現場からの要望を積極的に提案するようになりました。

ある若手経営者の話

指導業務で現場に行くと優秀な若手経営者に遭遇することがあります。イワシを専門に扱うある加工業者は、取り扱う魚種を増やすことで経営拡大を目指していました。そこで漁獲のピークと需要のピークに大きなズレがある地元のハモに目をつけました。そのズレがあるために5倍もの価格差が生まれ、漁業者も大漁貧乏で困っています。しかも、ピークに獲れる魚は脂の乗りもよく、旬に劣るようなものではありません。ハモは調理に特別な技術が必要なため、漁獲のピーク時に上手く流通に乗らず、目詰まりを起こしていたのです。

この業者は、調理に必要な特別な技術に機械化で対応できることを知り、取引のある100以上の外食店でマーケティングを行って、確かな需要があることを確信してチャレンジを始めました。こうした漁獲のピークと需要のピークに大きなズレがある魚種はトラフグを始め、探せばいくつもあるでしょう。アイデアとマーケティング力を磨けば身近で意外なところから商機が生まれます。

統計資料・情報の重要性

私には事業者という専門家に対して指導できることもあります、できないこともあります。それぞれの事業分野の経営ノウハウでは事業者の皆さんにかないませんが、水産資源の動向や管理方法、統計情報の集め方や分析の仕方、水産物の消費動向、世界の水産業の動きなどについては知っている。ビジネスの大原則は「グローバルに考えローカルに行動する」ことだと言われています。全体像を知らずに個別の問題の適切な解決策はなかなか見つからないものです。

携帯やスマホが普及した今日、多くの事業者の皆さんは、取引先とのやりとりの中で、ほとんどの情報を集めています。そうした日常の枠を越えたより広い範囲の情報収集は、業務の忙しさもあり困難です。まして、この事業に応募される漁村地域の多くの零細業者ではなおさらです。限られた情報では、複雑な流通の全体像や基本となる水産資源の動向などはなかなか見えてきません。

特に水産業や流通の動きを知るのに統計資料は重要ですが、入手しにくいせいもあり、多くの場合はせいぜい地元漁協の水揚統計や取引先との伝票ぐらいで、地域や全国統計などは持っていません。いくつかの事業者には、統計資料の入手法から分析までをレクチャーし、お手伝いをしました。統計資料の扱いを知るとグッと視野は広がります。

おわりに

私は指導員と事業者の関係が、少しでもグローバルとローカルの関係になればよいと思っています。そのことで流通の目詰まり解消に向けたヒントや意欲、新たな動きがでてくることを期待しています。

水産庁の「流通促進取組支援事業」は、流通の目詰まり解消を目指しています。そのためには、応募される事業者の皆さんには、広い視野と高い意識をもって流通問題に取り組んでいただきたい。現在、進められている流通の目詰まり解消に向けた取り組みが実績を重ね、それらがお互いリンクし合い、流通の構造改革へと大きな流れになることを期待しています。私のような指導員との話やディスカッションが、事業者の皆さんにとって新たな視点から流通問題に取り組んでくれるきっかけになってくれればと密かに願っています。

指導員としての仕事を振り返って、考えたこと

桑村勝士 指導員
専門分野：水産資源管理ならびに漁村地域再生



| サワラの日詰まり解消事例から

福岡県の離島で水揚げされるサワラの日詰まり解消に取り組んだ事例を紹介します。主に曳縄釣りで漁獲されるサワラは、海況や魚群の来遊による好不漁の波が大きく、不漁で品薄になれば市場価格は高騰しますが、好漁で供給過多になると一気に価格が低迷します。魚価が下がりすぎると採算がとれず獲り控えることさえありました。そこで、有志グループが、付加価値向上のために冷凍加工品を開発し、商談会等で一定の評価を得るまでになりました。

ところが、好不漁の波が大きく、増える需要に対して供給を安定させるには、在庫確保のために、好漁時に大量の加工品を作り、冷凍保存しておかなければなりません。そのため、鮮度を維持したままの素早い加工処理と、十分な冷凍保管施設が不可欠でした。すなわち、そこが目詰まりとなっていたのです。

相談依頼のあった事業者は、離島の漁家の女性の有志グループでした。お目にかかって、日常の生業で感じた問題点をゼロから事業へとたたき上げてきた、その内に秘めた強いエネルギーに、まずは圧倒されました。相談を受けた段階で、筆者の指導を受けるまでもなく、すでに課題意識と対処方法は事業者の頭の中に明確に描かれておりました。筆者の仕事は、そのイメージを具体的な数値目標に落とし込み、事業スキームと摺り合わせるだけでよかったのです。計画は流通促進取組支援事業に採択され、現在、着実に事業実績を伸ばしているとうかがっております。微力ながらお手伝いをすることができたのは望外の喜びです。

| 事業者さんとのつながり

もちろん、プロジェクトに採択された事例だけが秀逸ということでは決してありません。お目にかかった事業者の方々に、日頃の仕事で漠と感じておられる課題意識を語っていただく中で、それをいかに具体化するか、事業の枠組みはいったん脇に置いて幅広く議論させていただきました。残念ながら、目詰まり解消プロジェクトのスキーム上、応募・採択に至らなかったけれども、生産・加工・流通、さまざまな分野における深い分析と課題意識に、「指導員」という肩書きながらも、こちらも勉強させられました。筆者も事業者の熱い思いに負けないよう真摯に課題に向き合っ、意見させていただきました。

そんな皆さんとは、その後も事業を離れて、水産業に関わるさまざまな相談をいただいています。また、こちらからもアイデアを提供し、目詰まり解消事業の枠組みを超えたお付き合いを継続しています。そのことで、筆者の周囲に少しずつですが、水産業界を縦横断する情報ネットワークが構築され、次第に頭が鍛えられていく感があります。そして、情報を統合することからふと生じるアイデアをみなさんに還元し、また新たな情報をいただき、それで更に頭が鍛えられるといった好循環も生じています。筆者としては、プロジェクト計画策定を指導する狭義の「指導員」としての役割を果たすことは当然として、このような、水産業界を縦横断する情報ネットワークの要となる、広義の「指導員」の役割もまた重要だと感じています。

「指導員」というしくみ

思えば、戦後の水産業界は、水産資源の予測困難性、生産の地域偏在性、鮮度維持のために求められる迅速性など、特殊な要件に対応するため、生産における漁業、流通における卸売市場等、それぞれの部門ごとに高い専門性を目指し、技術を研鑽してきました。また、そんな業界の各部門をつなぎ合わせる機能として、地域の漁業協同組合をベースとした系統団体のしくみがありました。それら各部門の工夫と努力の積み上げの上に今があります。

しかし、キャッチアップの時代には機能してきた、部門ごとに専門性を高めるという業界構造が、今の時代においては、逆に相互の情報の分断という副作用を生み、水産資源の減少、グローバル化など、水産業界を取り巻く社会環境の急激な変化に対して対応できなくなってきたのではないかと、筆者はそう考えます。

そこで必要なのは、水平的に洗練されてきた専門性の高い情報を、垂直的に統合するしくみです。それこそ、我々「指導員」の仕事ではないでしょうか。

目詰まり解消事業そのものは未来永劫というわけにはいかないでしょう。時間のリミットがある事業の枠組みの中で、「指導員」というしくみは、一見、補助事業の計画支援という形態をとりながら、実は、氷山の下に大きく広がる「業界各部門の専門的情報を垂直統合する役割」という、これまで培った水産業界の知を再編統合する、新たな役割のプロトタイプを模索しているのだと思います。だから、いつか将来、この事業が終了した後も、培った「指導員」のDNAを将来に引き継いでいくことが重要であり、個人としてはそういう意識で、日々依頼者に向き合うことが大切だと感じています。

そこで、また思い至るのです。そういった「指導員」の機能は、系統団体における「指導事業」や、水産行政における「改良普及員」がもともと目指すものとシンクロするのではないかと。指導事業も改良普及事業も、現場の担当者は日々奮闘しています。ただ、財源やマンパワーの問題も含めた構造的な制約から、広域複雑化した社会環境に対応した縦横断の知の集積がままならず、もどかしい思いをしているのだと感じます。

かかる視点からも、業界各分野の情報を垂直統合する指導員の機能は、指導事業、改良普及事業が不得手な部分を補完し、いや、むしろもっと積極的に系統団体や行政の既存機能と融合し、水産業界の各分野を縦横断する網目として、恒久的に業界を下支えしていくしくみへと、拡大発展すべきなのだ。この事業の「指導員」というしくみは、そんな壮大な意味を含んでいるのではないかと、そう考えるのです。

5. 「目詰まり解消プロジェクト」取り組み事業者の声

取材レポート①

未利用魚の有効活用を実現！

機器の導入による未利用魚のすり身製造に取り組む

長崎蒲鉾水産加工業協同組合
(長崎県長崎市)



多比良専務

■ 団体の概要



長崎蒲鉾水産加工業協同組合

長崎県は、多くの島々や複雑な海底地形により好漁場が形成され、多種多様な漁業が営まれており、長崎市には、この漁獲物を活用した蒲鉾業者が多く存在しました。ところが、昭和46年に、環境への配慮から、排水規制強化のための「水質汚濁防止法」が施行されます。この規制への効率的な対応として、共同ですり身加工を行うことが決定し、昭和47年に水産業協同組合法により、長崎蒲鉾水産加工業協同組合が設立されました。

同組合の現工場は、昭和49年3月完成。西日本でも珍しいすり身加工専門工場として注目されました。すり身の原料となる魚は、日本

屈指の規模を誇る長崎漁港を中心に県下周辺より仕入れていきます。やがて、以西底曳網漁獲物の水揚げが減少したため、豊漁になったマイワシのすり身化を始めました。その外は、北海道のスuketウダラや海外すり身の共同購入も行っています。年間のすり身生産量のうち、半分程度をアジ・イワシ類で占めていることも特徴です。冷凍食品等の加工も行い、西日本で屈指のすり身加工工場です。

■ 「目詰まり解消プロジェクト」の概要

目詰まり解消プロジェクトでは、これまでのノウハウを活用して、沿岸で漁獲されるが利用されないイスズミやアイゴ等、サイズ等により安価となるコノシロ、シイラ等の水産物を利用した冷凍すり身を製造し、全国の蒲鉾業者へ供給を行うこととしています。平成25年度から同プロジェクトを実施しています。

多比良専務に伺いました。

Q長崎蒲鉾水産加工業協同組合ではどのような仕事を行っているのですか？

水産物を加工するには、魚の洗浄など水は必要不可欠です。本工場では、一日400から500トンの地下水を利用しています。工場から出る汚水は、大型設備によって微生物処理され、自然に戻しています。ゼロエミッションに取り組み、タンパク質は肥料、汚泥は堆肥、残さはフィッシュミールや調味料へと利用し販売・供給しています。

法律による排水規制により、施設整備が必要となり、各地ですり身事業の共同施設化が進みました。一時期には九州にも数カ所の工場がありましたが、その後、すり身需要の低迷、国内漁獲量の減少、海外からの安価なすり身の輸入等もあり、自社加工を除くと、現在では国内のすり身工場は10数カ所しかありません。

当加工場では、現在、地元長崎漁港を中心に、鮮魚は長崎県浦蒲、熊本県天草等から、イワシやアジ、エソ等を仕入れるほか、北海道のスuketウダラすり身や、海外からも仕入れを行っています。このように、各地の原料をすり身に加工して、全国の蒲鉾業者に販売しています。

Qほかのすり身工場が撤退する理由として原料不足がありました。 「目詰まり解消プロジェクト」はどのようなきっかけで行うこととしたのですか？

かつては、国内で漁獲された魚を原料として蒲鉾の原料としていましたが、海外ですり身が製造されるようになると、国内の蒲鉾業者は安価で安定して仕入れることができる海外の冷凍すり身を輸入するようになりました。今では蒲鉾原料の大半が海外すり身であると言われています。ただ、この海外すり身も為替や世界的なすり身の需要増もあり、安定して仕入れることができなくなっています。当組合の販売先である組合員からも国産原料のすり身を求める声が増えていきます。

一方、イスズミやアイゴは温暖化の影響か九州各地で多く漁獲されるようになっていますが、これらは藻類など食べることから磯焼けの原因とも言われている魚です。特にアイゴはぬめりや棘があり、漁獲しても駆除されるだけで食用にはあまり利用されていません。また、コノシロやシイラは九州や本州でも漁獲されますが、骨が多い、小型魚は身が薄く加工しづらいなどの理由から安価に取引される魚です。

販売先から求められる声と、未利用魚の有効活用はできないものかと考えているときに、このプロジェクトの存在を知り、早速申請しました。



未利用魚のシイラを活用

Qプロジェクトでは、未利用魚を活用することに新規性が採択されることとなったのですか？

組合としてイスズミ、アイゴを利用することは初めてでした。プロジェクトでは、これを加工するために必要な機器として夾雑物除去用の採肉機を申請しました。また、すり身製造のほかに、製造したすり身を活用し、さらに、生協や学校給食へ提案するための高次加工品も手掛けるように、球天型成機を導入しました。原料と製品、販売先に新規性があつたと判断されたのではないのでしょうか。



プロジェクトにより導入した機器

Q取組後、どのような成果があらわれましたか？

生産者側からは、未利用魚の取り扱いが増えたと評価を受けています。コノシロは県内外の加工業者に試験販売を始めています。生協のセットや学校給食に利用された調理すり身加工品もあり、高評価を受けています。

Q今後の取組はいかがですか？

さらに取組を広げるため、HACCP対応の工場を新設する予定です。そして、通常の前魚の水揚量の変化に合わせ、未利用魚をさらに利用して、それらが安定商材となるよう関係者と協力していきたいと思っています。

取材レポート②

「常磐もの」を幅広い年代層に届けたい！

新しい製造ラインの導入による新商品開発・新販路の拡大



川崎代表取締役

株式会社ヤマイチ
(茨城県ひたちなか市)

■ 会社の概要



株式会社ヤマイチ



米国 FDA 認定 HACCP を取得

シラスは、太平洋沿岸の広い地域で水揚げされ、主な産地として茨城県沿岸の常磐沖のほか、静岡、愛知、和歌山、兵庫、愛媛などが挙げられます。ヤマイチで使用するシラスの多くは、地元の常磐沖で漁獲されます。黒潮と親潮が出会う常磐沖は魚介類の餌となるプランクトンが豊富で、全国でも有数の漁場です。ここで獲れる水産物は「常磐もの」と呼ばれ、その味と品質で東京築地市場でも高い評価を受けています。

ヤマイチは大正5年に創業し、シラス等小魚を加工する水産加工会社として、地元でトップのシェアを誇っています。おいしい食品をお届けすることはもとより、安全・安心な商品をお届けするために工場の衛生管理には特に力を入れ、シラスの生加工からパック製品ラインまでの工程管理において、国際的な衛生管理システムである FDA・HACCP の認定を日本で初めて取得しました。

■ プロジェクトの概要

茨城県におけるシラス漁は5～10月が漁期で、最盛期は加工が追いつかず漁獲調整をする場合もあり、最盛期の水揚げを有効に活用することができませんでした。また県内のシラス加工は、水分約60%以下のものが主体であったことから、ヤマイチでは、新たに幅広い年代層に好まれる、やわらか釜揚げシラスの商品製造、販売に着手し、自社における処理能力を増強することにより、最盛期の水揚げも有効に活用できるよう、目詰まりの解消を図るものです。

川崎代表取締役に伺いました。

Q 「目詰まり解消プロジェクト」では、釜揚げシラスの製造ラインを導入し、処理能力を高めることが新規性と認められたのですか？

近年、釜揚げシラスは、小さいお子さんからお年寄りまで好んで食べられる製品として人気がありますが、茨城県でのシラス加工は、水分の少ないチリメンやシラス干し等が中心であったため、新たに幅広い年代層に好まれるやわらか釜揚げシラスを製造することで、消費者ニーズに応えたいと思ったことがプロジェクトに応募した一因です。また、ラインの増設により処理能力が上がれば、前浜原料の購入量を安定的に増やすことにつながり、最盛期における水揚げの継続や、魚価の安定が図られ、生産者にも寄与できると考えました。

Q他社にはない、自社ならではの取組や思いはありますか？

当社では品質管理室を設け、細菌検査を始めとする各種検査を厳格に実施し、製品の安全確保、品質のさらなる向上に取組んでいます。また、商品の生産履歴であるトレーサビリティを商品1個単位にまで確立しています。当社商品のパッケージや販売促進については、販促物のオリジナルデザインやPOPを作る部門を自社内に所有しており、納品先の要求に柔軟に対応することができます。

シラス加工は、夾雑物が多く加工や選別に人手を要し、流通のロットが小さく市場流通が主体であるなど、大手業者の参入が難しく、スキマ産業とも言えますが、当社のように、買い付けから製造、パッケージング、容器デザイン、販促まで一気通貫で行う会社は他にないのではと自負しています。



プロジェクトにより導入した機器

Q取組後、どのような成果があげられましたか？

釜揚げシラスは鮮度が命で、前浜の、混じりの少ない一番いい原料を使っています。新しく製造ラインを導入したことで、商品ラインナップが増加し、製造能力が高まりました。さらに販売エリアの拡大と販売チャネルの開拓をすることができました。

具体的には、新たにコンビニチェーンと取引を始めました。コンビニは納入商品の規格が厳しいため、特に混じり物の除去には気を遣います。機械の利用はもちろんですが、最後はピンセットを使い異物を取り除いています。



(株)ヤマイチ謹製釜揚げシラス

Q今後はどのような取組をお考えですか？

シラス加工は、原料の鮮度保持と異物除去が大切です。特に釜揚げシラスに使うシラスは、漁獲後船上でただちに冷却し、水切りを行った色の白いものでないと使い物になりませんし、釜揚げ後ただちに異物を除去しなければ商品になりません。このため原料の鮮度保持については、今後のシラス漁業を担う若手の生産者とも話をしています。また異物除去については、新たに色彩選別機の導入も考えています。

東日本大震災では、茨城県もかなり風評被害を受けましたが、前浜の漁業にがんばってもらい、私たち加工業者も協力して、茨城の海をもっと元気していきたいと思っています。私たちも、前浜の魚で加工販売できるのが一番です。それを基本として、国内外にチャレンジしていきたいとも思っています。商品開発を含め、これからも努力していきます。

取材レポート③

養殖魚の新たな販路拡大へ！

養殖魚の高次加工により目詰まりの解消を目指す

愛媛県漁業協同組合連合会
(愛媛県松山市)



山本センター長

■ 会社の概要



愛媛県漁業協同組合連合会

愛媛県の海は、穏やかな多島海の瀬戸内海から風光明媚なりアス式海岸の宇和海まで、多彩な表情があり、その海岸線長は全国5位の長さを誇ります。燧灘・伊予灘・宇和海などの海域のほか、来島海峡をはじめさまざまな瀬戸や水道があり、これらの変化に富む豊かな海と漁業資源に恵まれ、全国有数の「水産県」の地位を占めています。「愛媛県の魚」の真鯛に加え、ハマチ、ヒラメなどの魚類養殖、真珠、真珠母貝生産量は常に全国上位の座を占めています。

愛媛県漁連は、浦浜の漁業協同組合（漁協）が出資する県段階の組織として、豊かな愛媛の漁業をめざし、それを支える漁協の事業や活動と連携し、経済事業（購買・販売・加工・利用等）と指導漁政活動にとりこんでいます。販売事業では県内で漁獲された鮮魚貝類や養殖魚を生産者より買い取り、全国へ出荷販売しています。特に養殖魚の取扱は全国有数の規模を誇っています。

平成11年には、宇和島支部水産物加工センターを新設し、ハマチを中心とした養殖魚等をフィレ等に加工し、出荷しています。さらに、同センターでは米国輸出用冷凍ハマチフィレのHACCPを取得し、製品の安全性を高めています。

■ 「目詰まり解消プロジェクト」の概要

養殖業者は、養殖魚を継続的に生産するために、次々に出荷しないと、次の養殖生産ができません。出荷が遅れると、取り扱いが減少し資金繰りも苦しくなることから、適した大きさに成長した養殖魚は、できるだけ早く出荷しようとして、愛媛県漁連では毎日出荷されるこれら養殖魚を買い取り、消費地市場等を經由して全国各地に出荷しています。ところが、消費地市場においては出荷量による相場変動があり、養殖の生産原価を下回る仕切り価格が頻発しています。価格維持の取組をしてきましたが、従来の市場出荷販売を続けることだけでは、漁連のみならず、養殖業者への影響が避けられません。

そこで、本プロジェクトでは、大量に安価なコストで供給できる体制を構築するとともに高次加工品の製造により、大手量販店や外食チェーン、学校給食等への安定した取引先を確保し、大量製造・運送・販売による各種コストの削減をめざし、愛媛県水産物の目詰まりを解消することを目標としました。



水揚げされた養殖ハマチ

宇和島支部水産物加工センターの山本センター長に伺いました。

Q新たな加工機器の導入により、高次加工製品を製造することで、県内の目詰まりを解消しようとしたのですか？

本プロジェクトは、平成 25 年度から 3 ヶ年実施いたしました。必要な機器を導入し、高次加工製造を行って、市場販売から市場外販売へとシフトをはかり、本県の養殖魚等の目詰まりを解消すべく、生産者の利益確保に努めてきました。

具体的には、分解型の新型 3 枚卸機の導入により、より高次の養殖魚加工品、すなわち従前のフィレから、ブロックや柵という、より消費者に近い商品製造に取り組むことが可能になりました。またこの機器は、分解して内部まで洗浄することが可能で、一般生菌数を安定的に制御できるようになりました。自動計量ラベル貼付システムについては、各販売先の要望に応じた商品ラベルを貼付して、店舗の従業員に対して詳しく正確に商品情報を伝達することができています。

また、本プロジェクトでは加工経費や運送経費も助成の対象となりました。これまで、当センターでは、養殖魚をラウンド中心に、一部フィレ加工を行い、出荷していました。プロジェクトでは新たにロイン等末端の需要に応じた高次加工を行い、運送についても小口で高コストになっていましたので、これを見直し、より大口での配送を行うようになりました。

これらを一体的に行うことにより、一般的に養殖ブリは、マグロやサーモンの相場の変化に価格が左右されがちですが、以前に比べて、安定的な受注確保ができるようになったと思います。

Q「目詰まり解消プロジェクト」によって、流通も変わったのですか？

プロジェクト実施以降は、より川下に近い販売先を決めて、その販売先が希望する高次化商品を製造し、指定の場所と時間に、空輸便と宅配便、チャーター便を活用した納品を行っています。

高次加工を行い、荷姿をコンパクトにすることで、輸送費が低減し、輸送効率もアップしました。たとえば、同じ箱で、フィレなら 2 尾分が入りますが、ロインだと 3 尾分が入るということです。

Q取組後、どのような成果があらわれましたか？

様々な試行錯誤を繰り返して、新しい加工方法を提案しながら、大手量販店との取引を広げることができました。分解型の新型 3 枚卸機の導入によって、衛生面での改善がはかれ、生食用としての付加価値が高まりました。その結果、衛生面の評価を受けて大手量販店等の取引の拡大に寄与しました。自動計量ラベル貼付システムの導入については、最終的には、消費者にも信頼を得られる結果につながると考えています。

これらのことから、安定的な供給先に加え、スポット受注の量販店を確保でき、相場リスクの少ない加工事業を構築できました。さらに販売先と直接価格交渉を行うことで、無駄な流通コストを削減しました。

学校給食としては、加工センターの製造計画と受注タイミングが合わず、3ヶ所への供給にとどまりましたが、このことは、今後の課題と考えています。

Q今後はどのような取組をお考えですか？

目詰まり解消プロジェクトで導入した機器を効率的に利用して、引き続き大手量販店には製品や荷姿の提案をしながら、販路を広げていきたいと思っています。また大手外食チェーンにも取引を広げたいと考えています。

今年（平成 29 年）はえひめ国体を実施されますが、来県者に対する県産水産物の PR に積極的につとめます。



プロジェクトにより導入した機器



プロジェクトにより導入した機器

取材レポート④

中小企業の連携による 一気通貫システムの構築！

蓄養による養殖魚のコスト削減や付加価値の向上を目指す

辻水産株式会社
(愛媛県宇和島市)



辻総括本部長

■ 団体の概要



辻水産株式会社

辻水産は、愛媛県宇和島市で魚類（鮮魚・活魚・魚加工品・種苗）の販売、養殖魚用の餌料・飼料・薬品の販売、モイストペレット（固形飼料）の製造販売を行っています。

四国の南西に位置する宇和島市は、沿岸がリアス式海岸で、この入り江を利用した、つくり育てる漁業が盛んに行われています。漁業養殖や真珠養殖の生産量、技術力は全国でもトップレベルです。漁場は水深が深く、潮の流れが速いのでマグロの養殖には好適で、愛媛県産の本まぐろ「だてまぐろ」は、きめ細かい脂ののりと、本マグロ特有の芳醇な香り、ねっとりとした食感、そして、まろやかなコク

と旨みを実現し、より天然に近い養殖本マグロとしてブランド化されています。

■ 「目詰まり解消プロジェクト」の概要

大中型まき網漁業者は、水揚高の減少や燃油コストの上昇、領海問題などで問題を抱え、漁獲物の高付加価値化が課題となっています。養殖業者においては、出荷物の価格が伸び悩み、餌料価格の高騰により経営が苦しく、コストの削減や付加価値向上が必須となっています。しかし、これらの課題の解決を、個々の中小業者が単独で行うには限界があります。

本プロジェクトでは、大中型まき網業者から漁獲物を買上げ、蓄養生簀で訓馳させながら種苗として養殖業者に販売したり活魚としてニーズに合わせて出荷することで、これまで低価格で取引されることの多かった魚種について、従来よりも付加価値を向上させます。また、国際的にも漁獲制限されているマグロについて、養殖マグロの種苗として有効活用を図るとともに、流通しづらいが養殖業者にとっては生産効率の良い大型マグロについて、消費者のニーズに合わせて部位別に加工し供給する体制を構築させます。

こうした一連のプロジェクトについて、辻水産を中心とした各段階における中小業者が連携して、それぞれが抱える目詰まりを安定的にかつ継続的に解消させるものです。

辻総括本部長に伺いました。



まき網漁の光景

Q一気通貫システムとは、具体的にどのようなものですか？

本プロジェクトでは、蓄養生簀の出荷筏を長崎県松浦市沖と五島海域に設置しました。漁獲・蓄養チームでは、まき網で漁獲したマグロ類やアジ・サバ等を、自社で調達した活魚バージ船で運搬し、生簀で蓄養します。加工・販売チームでは、生簀から活魚の状態で行き取ったマグロ類等を製品を製造し、販売チームに引き渡し、販路を広げました。

従前鮮魚として水揚げされていたまき網マグロ類を養殖用種苗として商品化し、生残率を高める取組を行いました。養殖では、高品質のマグロ、ブリ、アジ・サバ等の生産・周年供給体制を構築します。加工・販売においては、部位別に加工することで、高付加価値化を実証しました。

一気通貫システムでは、複数の社が関わるので、それぞれの社の利益になるよう組み立てることが重要です。



養殖作業の光景

Q取組後、どのような成果があらわれましたか？

産地市場への鮮魚出荷が中心であったまき網漁獲物を蓄養することで、活魚や種苗販売の選択肢が広がりました。養殖においては、コスト面で有利な大型魚の養殖を行っています。加工においては、従来ラウンドでの出荷を行っていましたが、小売店等の要望もあり、大型魚でも扱いやすくするために、部位別加工を実施しています。流通については、小分けにして配送することで、小規模チェーン店（回転寿司等）の各店配送にも対応しています。

さらに、販路が増えて、客先要望に対応するため、東京支店を開設しました。これにより首都圏の販売先に対して迅速な対応が可能になりました。



マグロの養殖生け簀

Q今後はどのような取組をお考えですか？

さらに販路を拡げ、かつルートを太くしていきたいと考えています。魚種についても、アジ・サバ、マグロ類以外の対象魚種を増やしていきたいと思えます。

活魚バージ船を活用できることは大きなメリットで、魚価が低迷しているときに単価を上げ、漁業者の収入を確保することができます。養殖用種苗としては、強く、歩留まりがいいものが安定的に供給できます。また、部位別に加工することで安定的に出荷ができますので、供給先を増やすチャンスが広がります。

また、従前より「食の安心・安全」をテーマに取り組んでいるトレーサビリティシステムについても進めていきたいと考えています。



養殖マグロの加工

国産水産物流通促進事業
～ 水産物の流通目詰まり解消に向けた取組事例 ～
平成30年2月

編 集：国産水産物流通促進センター
担当構成員：公益社団法人日本水産資源保護協会
公益財団法人水産物安定供給推進機構

このパンフレットは平成29年度水産庁補助事業
「国産水産物流通促進事業」において作製いたしました。

このパンフレットに関するお問い合わせは

■個別指導に関して

公益社団法人 日本水産資源保護協会 TEL：03-6680-4277

■流通促進取組支援事業に関して

公益財団法人 水産物安定供給推進機構 TEL：03-3254-7044



国産水産物流通促進センター

<https://suisan-portal.jp/project/>

