

6次産業化による付加価値向上を目指して
～漁業者と漁協が挑んだ儲かる漁業のこれまでとこれから～

御宿岩和田漁業協同組合
石井 雷太

1. 地域の概要

私たちの住む御宿町は、千葉県南東部に位置する人口 7,000 人余りの町で、網代湾に面した海岸は夏には海水浴などの行楽客でにぎわう砂浜となっています（図 1）。また、その美しい海岸は、加藤まさを作詞による童謡「月の沙漠」のモチーフになったと言われています。

御宿町周辺の海岸は、岩礁帯の合間に砂浜が点在しており、沖合には黒潮が流れ、大陸棚に続いて海山や海底谷が存在し、これらの多様な漁場を利用した漁業が盛んです。



図 1 御宿町の位置

2. 漁業の概要

御宿町には、御宿岩和田漁業協同組合があり、平成 28 年度の水揚量はキンメダイやカツオ・イセエビなど合計約 296 トン、水揚金額は約 5 億円となっています。

当地域では、カツオ等のひき縄漁業、立縄によるキンメダイ漁業、イカ釣り漁業、イセエビ刺網漁業、アワビ・サザエ等の海士漁業など多様な小型漁船漁業が行われています。なお、当地域の漁業は江戸時代に紀州漁民により漁業技術が伝えられたことを契機に発展したといわれています。

3. 研究グループの組織と運営

御宿岩和田漁業協同組合は平成 13 年 10 月 1 日に旧岩和田漁業協同組合と旧御宿町漁業協同組合が合併して設立され、平成 29 年 4 月 1 日現在の組合員数は 397 名（正組合員 88 名、准組合員 309 名）となっており、組合員数は近年減少傾向にあり

ます。

当組合の青年部は、地区ごとに御宿青年部（6名）と岩和田青年部（8名）があり、これまでに、スズキの中間育成、マダカアワビの中間育成、ひき縄カツオの直売、海岸清掃等の活動を行ってきました。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私たちの地域で行われている漁業として、かつては春・秋はカツオのひき縄、夏はスルメイカ釣り、冬はヒラメはえ縄やマグロ類のひき縄が広く行われていました。しかしながら、6次産業化の取り組みを始めた平成21年頃は、カツオの来遊が少なくなったことにより水揚げが減少し、またスルメイカも単価が低迷していました（図2）。

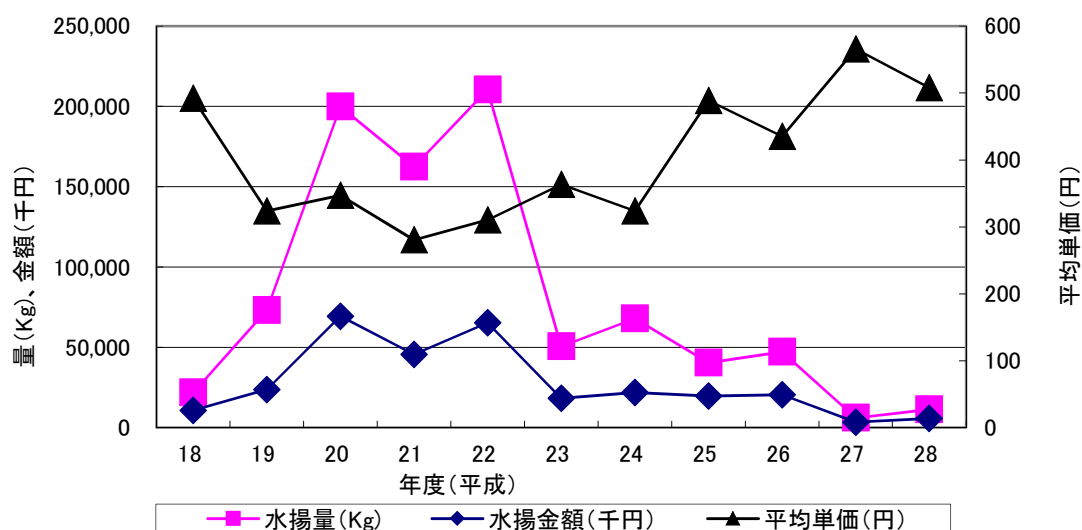


図2 岩和田漁港スルメイカ水揚量・金額・単価

その一方で燃油価格は高騰しており（図3）、漁業経営は厳しさを増していました。そこで、漁業者の所得をあげる方法を青年部、漁協ともに模索した結果、夏のスルメイカを加工して単価を上げて販売をする、いわゆる6次産業化に取り組むこととしました。

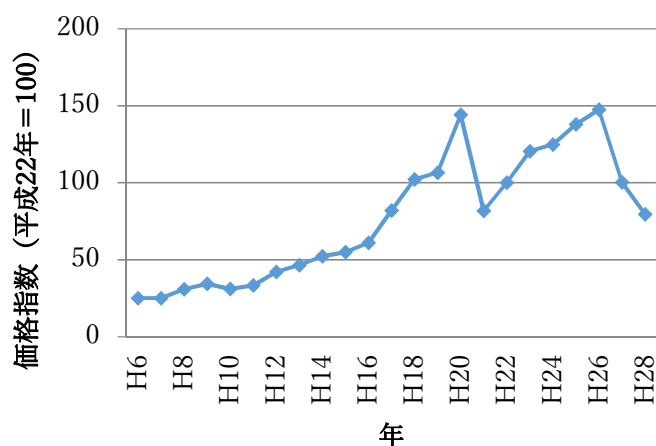


図3 A重油価格指数の推移

5. 研究・実践活動状況及び成果

(1) イカの沖漬け・沖干しの商品化

①青年部によるイカの沖干し加工と販売

6次産業化の取組は、青年部から始まりました。きっかけは、勝浦水産事務所の普及指導員との話の中で、ある青年部員から「日ごろ自分たちが自家用に作っている沖干しを販売したらどうか」という意見が出たことでした。

取組にあたり、まず、イカの沖干しを既に製造販売していた天津小湊漁協（当時）の製造工程についてのDVDを見たり、生産販売に係る資材や販路などについて調べました。そして、平成21年8月から9月にかけて試験販売として、天津小湊漁協直売所「ウオポート」において700円で販売したところ、4枚が売れました。

次に、平成22年2月に御宿町で開催された「海の花まつり」で試験販売を行いました。販売価格は1枚600円、2枚以上で500円としました。その結果、販売枚数は45枚、売り上げは23,000円となりました。しかし、製品の大きさのばらつきや、墨がついたものなど品質の向上が課題として残りました。

平成22年10月には、「おんじゅく伊勢えび祭り」において、御宿町では2回目の試験販売を行いました。前回の反省を踏まえて、サイズは胴長26cm以上とし、墨がつかないように注意しながら製造しました。販売価格は500円としましたが、販売枚数は57枚、売り上げは28,500円となり、2月の「海の花まつり」の販売実績を若干上回るにとどまりました。

②漁協によるイカの沖漬け・沖干しの事業化試験

平成22年度からは、漁業者の経営基盤を安定させることを目的に、漁協でも事業化に向けてイカの沖漬けとイカの沖干しの商品開発を行うこととしました。商品開発にあたっては、県の「平成22年度ちば農商工連携事業」の助成を受け、農商工連携のパートナーとして、地元の旅館と組み、宿泊客に試食してもらうなどして沖漬けの試作を重ねました。

この商品を持って平成23年1月に「ちば大地と海の恵み商談会」（会場：幕張メッセ）、平成23年3月に「FOODEX JAPAN 2011」（会場：幕張メッセ）に出展しました。イカの沖干しについては、主に値段の面からバイヤーからの反応は芳しくありませんでしたが、イカの沖漬けについては、フードサービス（居酒屋等）6件と取引を始めることができました。また、「あらかじめ切っていると売りやすい」といった

製品開発のヒントを得ることもできました。

この事業化試験の結果、イカの沖干しは味については好評でしたが、600 円に設定していた想定売価は市販されているイカの一晩干し等と比べると高く、それらとの差別化要素である「漁師が釣って沖で干した」という部分だけでは価格の高さを補うことは難しいと予想されたことからひとまず漁協の直販に絞って対応する方針としました。

イカの沖漬けについては、味の評価もよく類似品も少ないものの原価が高く、600 円という想定売価から量販店での取り扱いは難しいと考えられたこと、個人からの引き合いが多く、地元飲食店やフードサービス（居酒屋等）からの評価が高かったことからそれらを中心に取引していく方針としました。

③青年部の取組と漁協事業の統合及び販売試験

平成 22 年度は、青年部の取組と漁協の事業化試験が併存する形となりましたが、平成 23 年度からは 漁協が正式に事業化する方向で動き出すことになったことから双方を統合し、加工を漁業者が行い、集荷・販売を漁協が行うこととなりました。平成 23 年 9 月、10 月に行われた「おんじゅく伊勢えび祭り」に漁協として出店し、沖漬け・沖干し（図 4）の販売を行いました。販売数は、合わせて沖干し 55 枚、沖漬け 330 本で用意したものは完売しました。売り上げは 231,000 円となりました。



図 4 イカの沖漬け・沖干し

④加工施設の建設

漁協の販売試験は順調に続いていましたが、加工施設については地元の水産加工業者に間借りしている状況であり、生産に支障をきたす恐れがありました。このことから漁協で加工施設を整備することとし、平成 24 年度に国の「6 次産業化推進整備事業」を利用



図 5 イカの沖漬け・沖干し加工施設

して、加工施設、真空パック機、オートラベラー、冷凍ショーケースを整備しました（図5）。

（2）乾燥アラメの商品化

イカの沖漬け・沖干しの生産と並行して、未利用水産物を活用して所得の向上につなげるため、平成 22 年度からは御宿町沿岸に繁茂している海藻であるアラメについて、御宿町役場や御宿町に中央研究所を置いている公益財団法人海洋生物環境研究所（以下、海生研とする）の協力を得て、利用方法を探ることとしました。

利用方法は食用・非食用の両面で検討することとし、まず初めに平成 23 年 2 月に御宿町の協力で台所洗剤用にかん水からヨードを抽出している会社に成分分析をしてもらいました。しかし、残念ながらアラメはヨードの含有量が低いことから採算が合わないとの結果になりました。その後、肥料に使えないかも検討しましたが、輸入した海藻を使用した方が経費的に安いことから、非食用で商売にするのは難しいとの結論になりました。

続いて、食用での利用についての検討にあたり、山口県、三重県や県内一部地域などアラメを食用とする地域があることから他地域の事例を収集してみたところ、つくだ煮やみそ汁の具にして使われていることがわかりました。そこで、平成 23 年 3 月に町役場、海生研、漁業者などとともにみそ汁の具として試食したところ、まずまずの評価を得ることができました。また、一般消費者に対しても平成 24 年 2 月に開催された「海の花まつり」において、つくだ煮と酢の物として試食を提供したところ好評でした。

これらの結果を踏まえ、漁業者が採集したアラメを漁協で買い取るなどして、乾燥加工したアラメを袋詰めにし、地元スーパーやイベント等で 300 円で販売することとしたところ、平成 27 年度は 183 袋、平成 28 年度は 160 袋でいずれも生産したものをすべて売り切っており、売れ行きは堅調です（図6）。



図6 袋詰めアラメ

(3) メダイ・イナダ（ワラサ）の粕漬けの商品化

沖漬け・沖干し加工施設は、スルメイカの漁期である 6 月から 9 月以外は施設に余裕があるため、この期間の施設を活用した新たな漁獲物の付加価値向上を検討した結果、キンメダイ漁業で混獲されるメダイや冬季から春季にかけて水揚げされるイナダ（ワラサ）の粕漬け加工品を開発することとしました。

粕漬けの開発にあたり、「岩の井」として知られる御宿町の老舗の酒造会社である岩瀬酒造株式会社と連携することとし、同社の酒粕を使用した製造方法の検討を行いました。地元の魚と「岩の井」の酒粕に合った最適なレシピを検討するために、平成 27 年 1 月から平成 27 年 4 月まで 5 回にわたり試作を繰り返し、岩瀬酒造株式会社、県水産総合研究センター、勝浦水産事務所の普及指導員のアドバイスを受けながら酒粕・塩・砂糖・味噌の配合を工夫し、レシピを完成させました。また、パッケージのデザインは、御宿町に研修センターがある縁で千葉工業大学の学生にお願いしました（図 7）。

レシピに従って製造した粕漬けを平成 27 年 9 月、10 月に開催された「おんじゅく伊勢えび祭り」において、販売試験及び試食アンケートを行いました。2 回実施したアンケートでは、おいしいという評価がそれぞれ 89%、84%と高い割合を示しました。また、購入の目的と価格についても設問を設けましたが、圧倒的に自宅用が多く、価格については 200 円台という回答が多く寄せられており、味については好評であったことから、今後はアンケートの結果も参考にしながら、販売戦略の検討を進めていきたいと考えています。



図 7 イナダ（ワラサ）の粕漬け

6. 波及効果

これまで行ってきた「イカの沖漬け・沖干し」「乾燥アラメ」「メダイ・イナダの粕漬け」の商品化の取組を通じ、御宿町の水産物の PR に繋がるとともに、漁協と漁業者が一体となって地元の水揚げされる水産物を利用した加工品の開発と商品化

に取り組むことにより、漁業者に対し 6 次産業化による所得向上の方向性の一つを示すことができたと考えています。

7. 今後の課題や計画と問題点

平成 21 年の取組開始当初は、御宿岩和田漁業協同組合のイカの水揚量は 200 トン程度ありましたが、近年は不漁が続いており、平成 28 年度の水揚量は約 11 トンとなっており、単価も取組開始当初が 1 キログラム当たり 300 円程度だったのに対し、近年は 500 円を超える日が多いため、原料の確保が難しく、イカ加工品の生産ができない状態になっています（図 2）。このことから、イカに加えて新たな加工品の開発が必要です。そのことにより、漁模様に左右されづらい加工事業を行っていただくと考えています。

沖漬け・沖干し加工施設の稼働率の低い時期に生産をしているメダイ・イナダ（ワラサ）の粕漬けについては、レシピづくりは終わっているものの現在は漁協での販売に留まっています。今後、ターゲット層をどのようなところに設定するか、利用シーンを考えた販売戦略を練っていく必要があります、そのうえで販売先を開拓することが今後の課題となっています。

御宿町は漁業と並んで観光業の盛んな町でもあります。これまでも農商工連携のパートナーであった地元旅館などと連携してきましたが、商工会や観光産業との連携を一層図っていきたいと考えています。また、漁連を通じて流通の拡大を図りたいと考えています。

私たちの付加価値向上の取組はまだ発展途上にあります。今後も儲かる漁業を目指して、地域を活性化していきたい、そう考えています。

