

今、我々にできること…
～スルメイカ付加価値向上を目指して～

御宿岩和田漁業協同組合
村上 裕行
村上 賢一

1. 地域及び漁業の概況

御宿町は千葉県の南東、房総半島の東に位置し、気候は温暖で、町内には童謡「月の沙漠」発祥の地として有名な御宿海岸を有し、毎年夏には多くの観光客が訪れる。(図1)

また、当地域の海岸線は砂浜と岩礁帯が混在し、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、これらの漁場を利用した漁業が盛んな町である。

御宿町には我々の所属する御宿岩和田漁業協同組合がある。沿岸では海士や潜水器によるアワビ漁やイセエビ刺網などの磯根漁業、沖合ではキンメダイ立縄、カツオ曳縄、イカ釣りなどの小型漁船漁業が盛んに営まれている。



図1 御宿町位置図

これら漁業を組み合わせ一年を通じ漁業を行っている者も多く、平成22年度の組合水揚量は616.8トン、水揚金額は528,676千円であった。

当組合の強みは、千葉ブランド水産物の認定を受けたイセエビやアワビをはじめとする鮮度の良い水産物を、大消費地に短時間で運べることである。

2. 組織の運営

御宿岩和田漁業協同組合は、正組合員130名、准組合員345名の計475名(平成23年3月末時点)で構成されている。

また、当組合には、合併前の旧組合(御宿漁協・岩和田漁協)を単位とした御宿青年部と岩和田青年部(岩和田青漁会)がある。部員はそれぞれ6名と13名で構成され、我々は岩和田青年部に所属している。

これまで、岩和田青年部ではスズキの中間育成、マダカアワビの中間育成、曳き縄カツオの直売、海浜清掃等、様々な活動を行ってきた。

3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

当組合に所属する小型漁船の主な水揚物としては、カツオ、キンメダイ、スルメイカ等が挙げられる。(表1)

カツオは近年水揚が不安定になっており、比較的水揚が安定しているキンメダイ漁へシフトする漁業者が増加している。他地域においてもキンメダイへの依存度は高くなっ

表1 御宿岩和田漁協の水揚数量及び水揚高上位3魚種

		第1位	第2位	第3位
H18	水揚数量	カツオ	マグロ類	ヒラメ(活)
	水揚高	カツオ	ヒラメ(活)	イセエビ
H19	水揚数量	カツオ	マグロ類	イカ
	水揚高	カツオ	マグロ類	イセエビ
H20	水揚数量	カツオ	イカ	マグロ類
	水揚高	カツオ	イカ	イセエビ
H21	水揚数量	カツオ	イカ	キンメダイ
	水揚高	カツオ	キンメダイ	イセエビ
H22	水揚数量	イカ	カツオ	キンメダイ
	水揚高	キンメダイ	カツオ	イカ

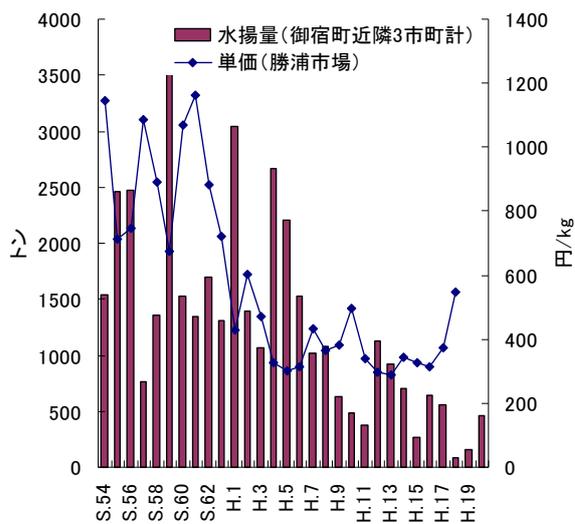


図2 御宿町近隣3市町のスルメイカ水揚量
及び単価の推移



図3 漁業用A重油の価格の推移
資料: 水産庁

ており、それが今後資源へどのように影響を与えるか心配されている。

一方で、スルメイカは、かつてはカツオと並ぶ看板魚種であったが、昭和50年代中頃から水揚量、単価ともに右肩下がりの状況が続いている。(図2)

さらに、燃油価格の著しい上昇が、漁業経営を厳しい状況に追い込んでいる。(図3)

このような状況を打開する策を岩和田青年部では常々考えていたところ、部員の中から「イカ沖干しを作り、付加価値を付け売ることによって、水揚の減少による収入減をカバーすることができる。加えて、この地域は昼イカ操業のため、夜イカ操業の地域ではあまり作れない沖干しを青年部活動で作りたい」という声が上がったため、青年部員一丸となってこれに取り組むこととした。



図4 沖干し作りの様子

4. 研究・実践活動状況及び成果

4-1 青年部の活動結果

【試験販売】

まず初めに我々は、沖干し製造販売の先進地でもある天津小湊漁協（現：東安房漁協）の状況について充分調査した。

そして、平成21年8月から試作品の製造に取り掛かった。沖干しの製造については、今まで自家消費で作っていたこともあり、特段技術を習得することなく取り掛かることができた。(図4)

沖干しは、漁師しか作ることができない一品であり、これは土産物として最適と考えた我々は、まずは試験的に先の天津小湊漁協直売所（ウオポート）において、販売させてもらうこととした。

販売価格については1枚700円とし、8月末からの2週間、10枚程店頭に並べたところ、4枚が売れ「自分たちの沖干しが商品になる」ことを実感したが、問題点もいくつか見つかった。

一つは、ウオポートでの販売には限界があることであった。なぜなら、ウオポートで

は自組合で作る沖干しが販売されており、試験販売以上のことは望めないため、新たな販路開拓が必要であった。もう一つは、1枚700円という価格設定であった。

【おんじゅく海の花まつり】

そこで、これら問題点を検討した結果、平成22年2月に御宿町で開催される「おんじゅく海の花まつり」に出店することに決定した。価格については、1枚のみ購入は600円、2枚以上購入の場合は1枚500円に下げた。その結果、計45枚、23,000円の売り上げを得ることができた。なお、客の大半は2枚セット購入であった。(図5)

このイベントにおける反省点としては、製品の大きさや品質のバラつきがあげられた。今後の販売においては、製造方法や規格の統一化が必要と感じられた。



図5 沖干し（完成品）

【おんじゅく伊勢えび祭り】

翌年度は、「おんじゅく伊勢えび祭り」(平成22年10月)での出店販売を目指し、部員8名が気温・湿度が高く沖干しの生産が難しい夏場を避けた9月に、胴長26cm以上に規格を統一させた沖干し各20枚を作った。集荷したものは1枚毎に成型し、一旦、凍結した後、真空パック詰めを行い、計160枚の商品を完成させた。

販売価格は昨年よりも下げ1枚500円に設定し、試食販売を行った結果、57枚売り上げた。このほかに関係機関等に紹介し、販売を行い84枚売り上げた。

平成22年度においては、部員からの買上価格を1枚200円から300円へ上げることができた。(表2)

表2 おんじゅく伊勢えび祭り等における青年部収支決算(平成22年10月)

	項目	実績(円)	内訳
収入	販売代金	70,500	500円/枚×141枚
	小計	70,500	
支出	沖干し買上	48,000	300円/枚×160枚
	資材代金	12,830	包装資材(袋、ラベル)、販売用資材等
	使用料	3,800	真空包装機使用料(10円/枚)、イベント出店料
	郵送料	1,880	発送代金
	水揚手数料	2,400	5%
	小計	68,910	
収入-支出		1,590	

4-2 組合の活動結果

【製造方法検討】

スルメイカの付加価値向上対策については、平成22年度から組合でも取組が開始された。付加価値向上対策については、「青年部だけでなく組合全体として取り組むべき」との青年部の声に応えたことによるものであった。

組合では、「平成22年度ちば農商工連携事業」の助成を受け、沖干しと併せて沖漬けの商品開発にも取り組むこととした。



図6 沖漬け（商品名：船上活漬け）

ここで沖漬け作りの工程を簡単に説明したい。まずは、漁業者が組合自作の漬込液を受け取り出漁する。次に漁業者はイカを釣ったそばから選別(350g前後)し、海水を

吐かせ、生きたまま液に漬け込む。帰港後、組合は冷蔵庫でそれを 48 時間寝かせた後、真空パック詰めし、 -30°C 凍結することとしている。沖漬けは、イカの鮮度はもちろんのこと、漬込液の味も重要であり、それについては、地元の民宿大野荘の協力のもと試作を重ね、宿泊客を対象としたテストマーケティングも行った結果、関係者の間で満足のいく商品が完成し、これに「船上活漬け」と命名した。(図 6)

【販路開拓】

完成した商品をもって組合は、販路開拓のため商談会「ちば大地と海の恵み商談会」(平成 23 年 1 月)、「FOODEX JAPAN 2011」(同年 3 月)に臨んだ。なお、価格については



図 7 ちば大地と海の恵み商談会展

は沖漬け、沖干し共に 600 円とした。

「ちば大地と海の恵み商談会」(図 7)では、商談相手から味についての一定の評価はもらったが、相手先と取引を結ぶまでには至らなかった。一方、「FOODEX JAPAN 2011」に際しては、沖漬けについてフードサービス(居酒屋等)6件と取引を結ぶことができた。

しかし、「現在扱っている沖漬けより味は良いが、600 円では使えない」、「沖干しは、一夜干し等との区別が付き難い」等の理由から、取引を結ぶまでには至らないケースもあった。

4-3 平成 23 年度の活動状況

これまで別々に行ってきた青年部と組合の活動であったが、平成 23 年度からは青年部と組合が役割分担を明確化することで活動を一本化することとした。具体的には、漁獲及び船上での製品作りを青年部の役割とし、その他の商品化までの工程及び販売を組合の役割とし、その結果作業の効率化が図られた。

平成 23 年度の販売方法としては、イベント販売を中心に行うこととし、8 月から製品作りを始め、「おんじゅく伊勢えび祭り」(9 月 11 日、10 月 2 日)に組合として出店することとした。(図 8)

結果は、2 日間で沖干し 55 枚、沖漬け 330 本の売上となった。(表 3)

ほとんどの客が試食後購入するというパターンであったため、私達の商品を購入してくれたものと判断した。先の商談



図 8 おんじゅく伊勢えび祭り出店

表 3 おんじゅく伊勢えび祭りにおける組合収支決算
(平成 23 年 9 月 11 日、10 月 2 日)

	項目	実績(円)	内訳
収入	販売代金	231,000	600円/本×385本
	水揚手数料	5,775	賞上代の5%
	小計	236,775	
支出	沖干し・沖漬け売上	115,500	300円/本×385本
	漬け込み液代	14,937	醤油、みりん、酒等
	資材代金	23,834	包装資材(袋、ラベル)、販売用資材等
	使用料	5,500	真空包装機使用料(10円/枚)、イベント出店料
	小計	159,771	
収入-支出		77,004	

会では、600円という価格は「高い」との声があったが、今回はそのような声は無く、今後の販売展開を考えるうえで大いに参考になった。

5. 波及効果

今回は、水揚げ減や魚価安、燃油高騰対策に対応するため、付加価値向上を目指すとの切り口であった。青年部と組合が連携して活動を行うことで、漁業者・組合が自ら危機感を持ち行動していくことの重要性を再認識すると共に、組合内の結束を今まで以上に高めることができたと考えている。

6. 今後の課題や計画と問題点

現在、沖漬けは1本600円でフードサービスに商品を卸しているが、組合の利益を考え卸値を上げてしまえば、末端小売価格はそれ以上となり、消費者の購買意欲に影響すると考えられる。

一方で、世間一般に販売されている沖干しや沖漬けは、輸入品や冷凍品のイカを使用し価格を抑えているものが多く、たとえ当組合の商品が味の面で他品より良いものだとしても、価格競争となると現状のままでは負けてしまう。

そこで、まず一つは現在の製造工程を見直し採算性を上げる、若しくはそれによりコストダウンを図ることが課題である。

もう一つは、沖干し、沖漬けの美味しさ、素晴らしさを今以上に消費者へPRするため、販売数を増やしていくことが必要である。

現在は、近隣の水産加工会社の設備を間借りし加工作業を行っている。しかし、来年度には組合独自の加工施設の整備を計画しており、整備後は製造工程の一部でコストダウンが図られる。(表4) その結果、青年部員からの沖漬け買上価格を、従来より

上げることも検討できるようになる。また、例えば、組合の利点を生かして単価が安い時に高鮮度の生イカを大量確保し、加工施設で干し及び漬け込むことで販売価格の安い新商品を作り、価格競争に挑むといったことも検討している。

いずれにせよ、事業が軌道に乗った場合

の話だが、青年部としては船上で作った製品を組合に高く買上げてもらいたい。その一方で、組合としてはあまり高く買上げると利益が出ないため、その辺りのバランスを取ることが互いのために必要である。

さらには、対業者の販売体系だけでなく、個人消費者への組合直売も計画しており、その一つとして、組合ホームページを用いたネットショッピングの準備を進めている。

今日までの取り組みは試験的要素が強いが、今後は本格的に事業化を進め、昔から地元で獲られているスルメイカを使った、組合発の御宿の新しい特産物として定着するよう御宿町や観光協会とタイアップし、町全体として「御宿のスルメイカ」をアピールできればと考えている。

表4 収支シミュレーション(組合で加工施設を整備した場合)

	項目	予算額(円)	内訳
収入	販売代金	6,000,000	600円/本×10,000本
	水揚げ手数料	150,000	買上代の5%
	小計	6,150,000	
支出	沖漬け買上	3,000,000	300円/本×10,000本
	漬け込み液代	452,748	醤油、みりん、酒等
	資材代金	628,500	包装資材(袋、ラベル)等
	減価償却費	385,500	加工施設、真空包装機等
	人件費	300,000	時給750円×8h/日×50日
	小計	4,766,748	
収入-支出		1,383,252	