

鹿屋アカエビ販売記

エビ宅配に取り組んで

鹿屋市漁業協同組合 森 慎吾

1 地域と水産業の概要

鹿屋市は大隅半島の中央部に位置し、行政合併以前は鹿児島第二の都市として知られ、農畜産業が盛んな土地である。

市の西側は鹿児島湾に面しており、種々の漁業が営まれているが、中心はカンパチ養殖である。その生産額は漁協全体の90%以上を占めており、また過去に全国一位の生産額を誇ったほどである。そのため養殖業にばかり目が行きがちであるが、それ以外にも一本釣・刺網・定置網そして私が従事している小型底曳網漁業といった漁船漁業も盛んに行われている。

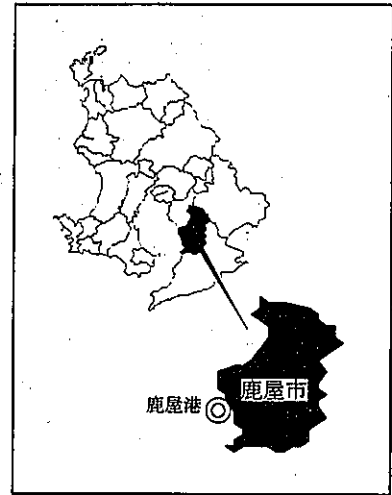


図1 位置図

2 トントコの現状と私の現状

鹿児島湾内で行われている小型底曳網漁業は昔からトントコと呼ばれており（以下トントコと呼称）、鹿屋市漁協では、主に地元で「アカエビ」や「ダンマ」と呼ばれるナミクダヒゲエビ（以下アカエビと呼称）を狙って操業している。アカエビは水深90～200mという深所の泥中に棲むエビであり、名前のおり真っ赤な姿と管状となるヒゲが特徴である。通常は大陸棚の縁辺部に棲む、近海にはほとんどいない種であり、鹿児島大学水産学部の大富助教授によると、このエビを漁獲対象としているのは世界的にも鹿児島湾が唯一の例とのことである。

当漁協のトントコは最盛期の40年前には25経営体で230トン以上の水揚げを誇る基幹漁業であったが、現在は10経営体19トンに落ち込んでおり、また漁業者の平均年齢も62歳と高齢化も進んでいる。

さて、私の現状はというと、当年28歳、鹿屋市古江のトントコと養殖を営む漁師の家に生まれ、地元高校卒業後いったんは自衛隊員として県外に勤務した。しかし、やはり地元で漁師がしたいと、3年前から伯父が親方を務める第三東海丸の「乗り子」として乗り込んでいる。当初はカンパチ養殖の従業員も掛け持ちでやっていたが、今はトントコ一本でやっており、近い将来親方として一人立ちすることを念頭に、伯父から漁のノウハウを教えてもらっている。

なぜトントコを選んだか？それはトントコが魅力ある漁業であるからである。錨を打ち、網を入れ、そして最後に船に網を揚げるときは期待に胸は膨らみ、大漁だともう最高の気分である。こういった醍醐味は漁船漁業ならではのものであり、非常に充実感がある。

ここで簡単にトントコの漁の内容を紹介すると・・・

出港は毎朝夜明け前、夏は午前5時過ぎ、冬は午前6時前後である。沖合の漁場までは

20～30分。船長の経験から漁場を決め、山当て・GPS・魚探を組み合わせて位置出しを行う。夜明けとともに最初の錨（やまたろ）を打ち、ロープを繰り出しながら、1番浮き、2番浮きを投入していく（図2①）。続いて引き網を繰り出しながら前進。引き網の繰り出しが済んだところで網を投入（図2②）。網を二等辺三角形の底辺になるように船を回頭させながら繰り出し、投入が済んだらスローで引き網を繰り出しながら2番浮きへ向かい（図2③）、浮きに着いたら網が海底に沈降するまでしばらく待機（図2④）。網が着底したら2番浮きを引き揚げ、左右の引き網を船尾に固定して、ゆっくりと前進しながら網口を絞る（図2⑤⑥）。引き網が内側に絞られたら停船し、錨網及び引き網を船上に巻き上げる（図2⑦）。最後に網を引き揚げ（図2⑧）、袋網に入ったエビはクーラーに入れ水揚げまで保管する。

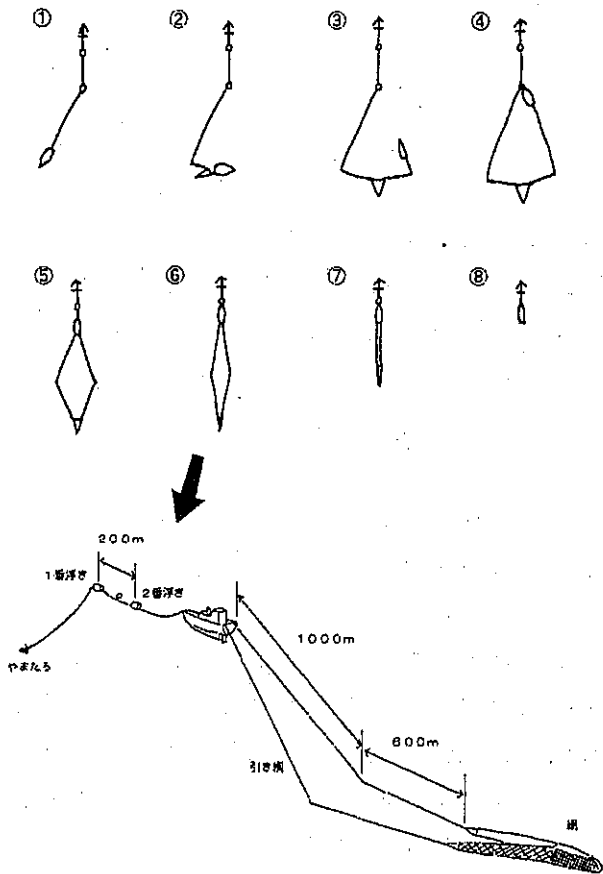


図2 トントコ操業手順図

以上の作業を1日3回程度繰り返すのが通常の漁の内容である。漁が終了したら水揚げと選別作業を行う。

3 現状打破の取り組みとその成果

(1) 取り組み

トントコの主な漁獲対象となっているアカエビは、平成10年までは平均で1,300～1,400円/kgの単価を維持し、トントコ漁師の生活を支えてくれたが、平成11～13年にかけて、700～800円/kgと半値近くまで値下がりした（図3）。その要因としては漁獲量の増大や仲買人の減少、銘柄組成の変動（大サイズの減少）などが考えられたが、いずれに

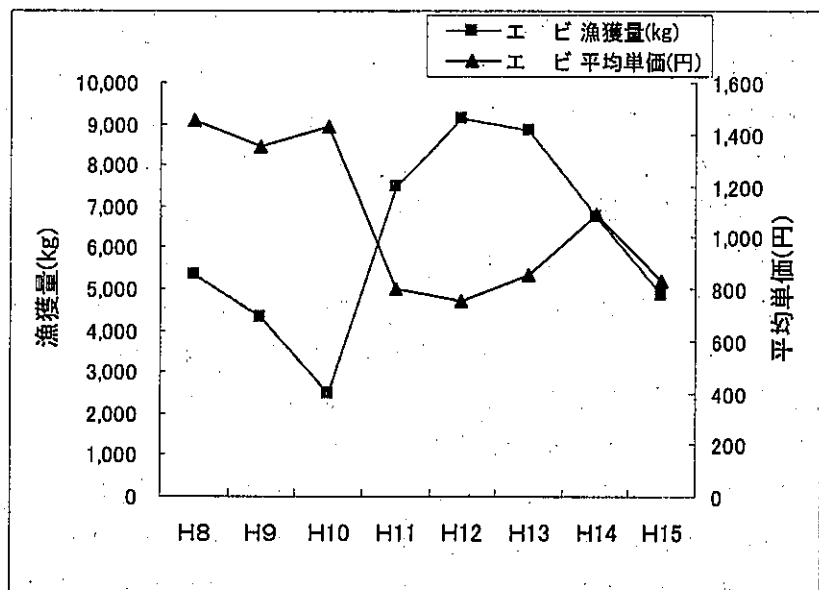


図3 アカエビの漁獲量と単価の推移

しても単価を上げる必要があるということで、手始めにエビの付加価値向上の先進地を視察することになった。平成14年6月、漁協のトントコ業者で組織する小型底引網業者会で、新潟県糸魚川市・富山県富山市の2箇所を訪れ、エビの資源管理や販路開拓について研修を行ったが、この研修では、糸魚川漁協の事例が特に印象に残った。同漁協では、主力のアマエビ漁の低迷を解決するために、資源管理と販路開拓に積極的に取り組んでおり、その中でも販路開拓の成果はめざましいものがあった。具体的には、仲買人の減少による価格低迷に対応するため、アマエビの品質向上とブランド化、宅配事業への進出、さらに大都市圏市場（大阪市場・金沢市場・築地市場）への売り込み等様々な取り組みがなされており、その行動力と成果に圧倒された。翻って我々の現状を考えると、水揚げ減少や仲買人の高齢化等で入札に参加する仲買業者は減少しており、かつての糸魚川と似たような状況になってきていた。

この現状を打破するため、自分たちには何ができるのか。糸魚川の事例等を参考に販路開拓の方策を探っていたところ、身近なところからチャンスが転がり込んできた。地元の古江郵便局から、アカエビを『ふるさとゆうパック』で取り扱わせてくれないかとの打診があったのである。これは渡りに船と早速打診のあった平成15年9月から年末にかけて試験的にエビを『ふるさとゆうパック』で宅配することとなった。その結果、販売数は3ヶ月間で717個（1箱900g入り）と、宅配事業の実現に向けて好感触を得ることができた。反面、初めての取り組みということもあり、いくつかの問題点も明らかになった。

まず一つはエビの規格である。チラシでうたった大エビは漁獲が少なく、注文に対応するのが難しかった。次ぎにエビ出荷体制の問題である。一部の漁業者のみで対応した結果、注文に応じきれない事態も生じた。また、発送までの手順等が統一されておらず、品質面でも改良の余地が残されていた。以上の問題点をふまえ、それぞれ対策を講じた上で、平成16年7月より本格的にエビ宅配に取り組むこととなった。

まず規格の問題については、漁獲が不安定かつ少量の大銘柄（30尾/箱）はやめ、漁獲が比較的安定し、またその量も多い中銘柄（60尾/箱）に代えることとした。そして、市場での価格が安い小銘柄（70～100尾/箱）についても新たに宅配を始めることとし、中銘柄エビをAセット（税・送料込み3,000円）、小銘柄エビをBセット（同2,000円）として2つの宅配商品を設定することとなった。サイズ基準は厳格に適用し、業者会長・郵便局長・漁協職員の3者が検品に立ち会い、期間を通して品質・サイズの変動がないようにした。


つぎに出荷体制については、トントコの全10業者の内9業者で取り組むこととなり、1日2業者ずつの当番制で出荷することとし、エビが不足した場合は参加する他業者がエビを提供することとした。また箱詰め作業等は人手が必要なため、参加各業者から1名ずつ作業員を出すこととし、さらに箱詰め作業を全業者統一したものにして、全商品同品質になるよう管理することとした。その具体的な作業は、

- ①水揚げしたエビを20分間氷水で締める。
 - ②スチロール箱の底に氷を詰め、その上にパーチを敷く。
 - ③パーチでエビを包むようにして箱にエビを詰め、さらに上に氷を打つ。
 - ④蓋をかぶせ布ガムテープで封をし、宛名ラベルを貼り付ける。
 - ⑤箱詰めしたエビは、郵便局の車が回収に来る11時までの間は冷凍庫にて保管する。
- といった手順である。

さらに、本格的に宅配をすすめるにあたり、より大々的にPRを行うこととした。平成15年は新聞報道はされたもののTV取材はなく、申込案内も地元郵便局の窓口で単色刷のシンプルなチラシを置いているのみであり、PR不足の感は否めなかったが、それでも700個を超える売上に繋がった。それならば本格的に宣伝に力を入れれば、さらに売上を伸ばすことができるのではないかと考えたのである。そこでチラシを見直し、またマスコミに取り上げてもらうよう働きかけることでアカエビの知名度向上を図ることにした。チラシの改良についてはアカエビの写真と盛りつけ例を載せ、またアカエビが鹿児島湾特産であることを謳った(図4)。さらに宅配の箱の中にも調理方法や注意事項と併せて、鹿児島湾特産種であることを記したチラシを同封することにした(図5)。マスコミに対しては県内の新聞・テレビ各社に現地での取材を呼びかけた。さらに、鹿児島県内の郵便局や一部県外の郵便局へ対し、アカエビ宅配の取り扱いを依頼するため、古江郵便局長・漁協職員と共に我々漁業者自ら足を運び営業活動に取り組んだ。

鹿児島湾特産(鹿児島漁協)
産地直送アカエビゆうパック

- 鹿児島市漁協でとれたアカエビ(ナミクダヒゲエビ)を即日発送いたします。
- 世界でも鹿児島湾のみで漁獲される希少なエビです。
- 上品な甘みと旨味を是非この機会にご賞味下さい。



◎価格(900g入り)
Aセット: 3,000円(60尾前後入り)
Bセット: 2,000円(Aセットより小振りサイズ、70尾~100尾入り)
*送料・包装料込みの価格です。クールゆうパックで全国にお届けします。

◎取扱期間
平成16年 7月1日 ~ 平成16年11月30日

◎発送
入金確認後、順次発送いたします。
*九州管内は発送日の翌日に、それ以外は翌々日のお届けとなります。入金確認には、お申し込み(振込)から3~4日を要しますので、お申し込みからお届けまでに要する日数は約1週間となります。
*天候等のため、不漁や天候等の影響で発送が遅れる場合がございます。

◎発送元
鹿児島市漁協 協同組合

ご注文・お問い合わせ
古江郵便局 ☎(0994)46-2042
FAX(0994)48-3741
【振込口座】01700-5-108441(古江特産品会)

花岡地区郵便局 ☎46-3151 白水地区郵便局 ☎46-2445
天神地区郵便局 ☎46-2838 有馬地区郵便局 ☎46-3248

図4 エビ宅配チラシ


お荷物名目 鹿児島市漁協協同組合

鹿児島市漁協産アカエビ(ナミクダヒゲエビ)をおいしくいただくために

このたびは当漁協で水揚げされたアカエビ(ナミクダヒゲエビ)をお求め頂き、誠にありがとうございます。本エビは、世界でも鹿児島湾のみで漁獲される希少なエビで、その味も美しい・上品な甘みが特徴です。
今回お届けするアカエビ(ナミクダヒゲエビ)は、1日産採りに充分留意し、水揚げ後数時間で発送している。まさに即日発送・産地直送の品でございます。

生ものですので、到着後は10℃以下で保冷し、できるだけお早めにお召し上がり下さい。冷蔵状態で保冷し、鮮度が落ちますが、召し上がりかたにも問題ありません。

お召し上がり方法
①身: 煮てもおいしくいただけます。茹で汁でそのままどうぞ。
②天ぷら: 天ぷらにもどうぞ(茹でるかゆすめ)
③焼く: 殻ごと塩を振りかけてください。
④.: 刺の物・エビチリ・フライ等お好みどうぞ。



*お気づきの点などございましたら、下記までご連絡下さい。
F091-2321
鹿児島県鹿児島市古江町7468番地
鹿児島市漁協協同組合(販売部)
☎(0994)46-3111 FAX(0994)46-3741

図5 箱同封チラシ

(2) 成果

以上の取り組みの結果、1,155個(A:947, B:208)と前年の717個の約1.6倍の量を売り上げることができた。これは宅配取扱期間が2ヶ月長いこともあるが、新聞2紙への記事掲載(図7)やTV2局によるテレビ放映、さらに新しいチラシによる宣伝効果など知名度向上に取り組んだ成果の現れと考えている。特にマスコミを通じたPR効果は大きく、新聞掲載後一週間で200個もの注文がきたほどであった。平成15年度は注文が一度に集中した際は、時間の制約はもちろん、発送するエビや作業人員の確保にも苦労し、注文に応じきれない事態も発生したが、今回は商品設定、出荷体制の整備や箱詰め作業方法のマニュアル化などが功を奏し、なんとか注文に応じることができた。そして、総計で宅配

個数1,155個、重量にして1トン強のエビを宅配で販売することができた。今回のエビ宅配で我々漁業者の手取りはAセットで1,890円（kg換算2,100円）、Bセットで910円（kg換算1,011円）であったが、これに対し漁協市場での平均価格はそれぞれ1,106円/kg、624円/kgであり、それぞれの差額を合計した801,936円が宅配による直接の所得向上の成果であった。また、宅配により県内外の1,155人もの方々に鹿屋市漁協のアカエビを知ってもらうことができ、知名度の向上がはかられたと考えている。

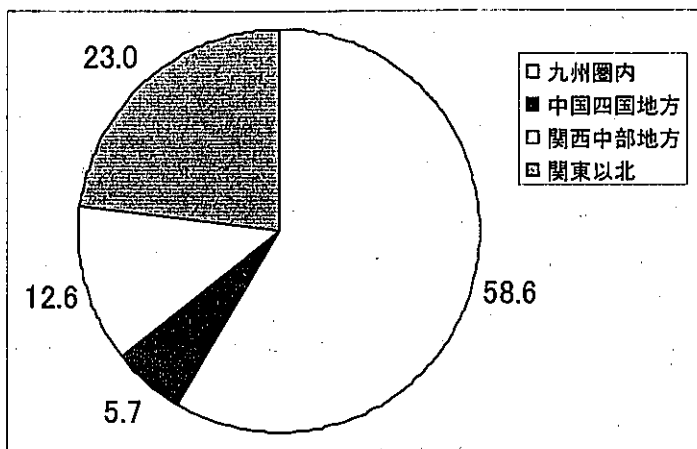


図6 アカエビのエリア別発送割合



鹿屋沖でアカエビ漁最盛期

鹿屋市や新水町の水深100メートルの浅瀬でアカエビ漁が盛況を呈している。この時期は、アカエビの漁獲量が過去最高を記録した。漁業者は、この時期にアカエビの漁獲量が増えることを歓迎している。また、アカエビの漁獲量が増えることで、漁業者の所得も増加している。このように、アカエビ漁は、鹿屋市や新水町の漁業者にとって重要な収入源となっている。

南日本新聞記事（平成16年7月15日）

図7 新聞報道記事



毎日新聞記事（平成16年7月14日）

アカエビ漁が始まる。鹿屋市や新水町の水深100メートルの浅瀬でアカエビ漁が盛況を呈している。この時期は、アカエビの漁獲量が過去最高を記録した。漁業者は、この時期にアカエビの漁獲量が増えることを歓迎している。また、アカエビの漁獲量が増えることで、漁業者の所得も増加している。このように、アカエビ漁は、鹿屋市や新水町の漁業者にとって重要な収入源となっている。

南日本新聞記事（平成16年7月17日）

4 波及効果

アカエビ宅配の波及効果として最初にあげられるのは、漁協市場での価格維持効果である。これまでアカエビの単価は水揚量に大きく左右されてきたが、宅配事業という新たな販路ができたことにより、市場への出荷量が減少し、注文が集中する時期にはアカエビの品薄感が出たことや、PR活動による知名度向上の影響等もあり、平成16年はエビ漁獲量が増大したにもかかわらず市場の価格を維持することにつながったのではないかと考えている（図8・9）。

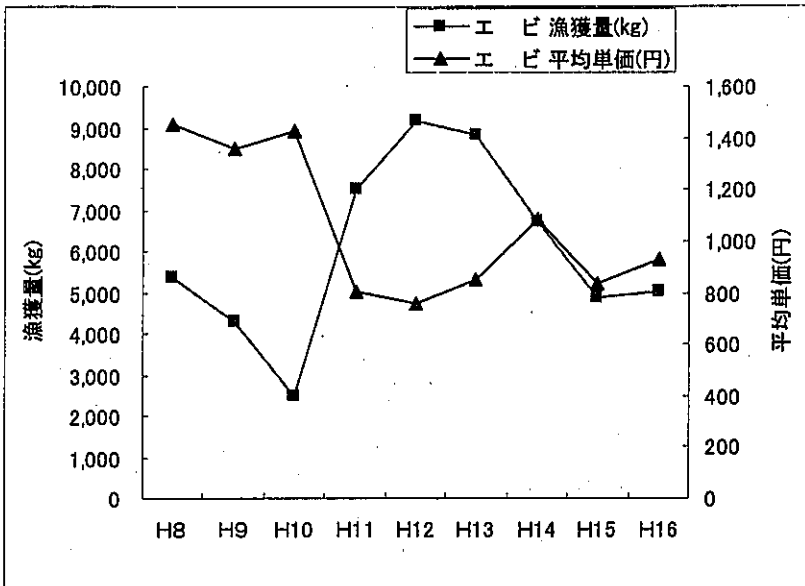
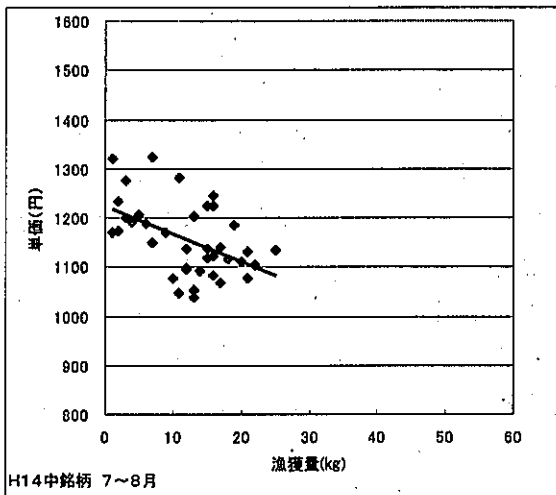
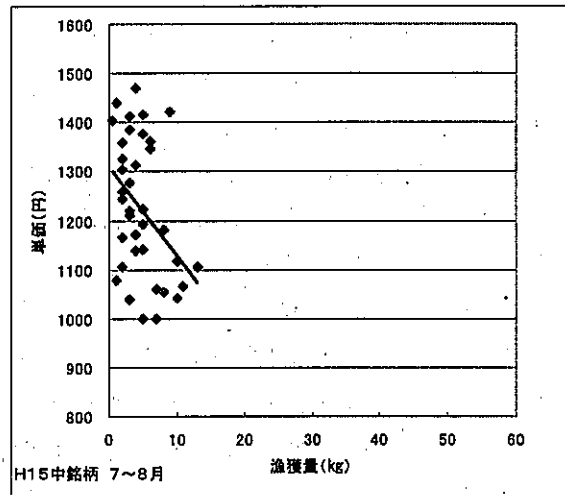


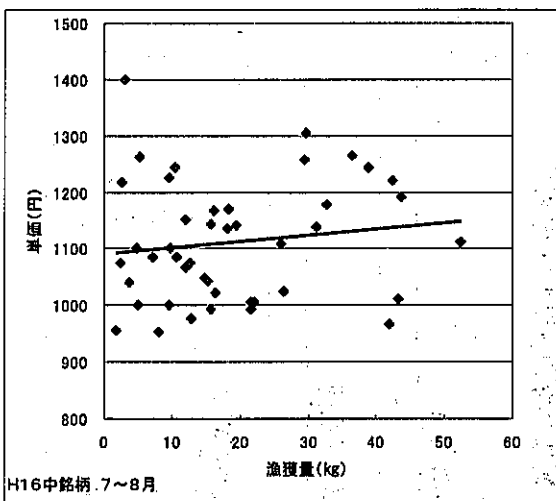
図8 アカエビの漁獲量と単価の推移



平成14年度 7～8月 (宅配なし)



平成15年度 7～8月 (宅配なし)



平成16年度 7～8月 (宅配あり)

図9 過去3年間における中銘柄エビの漁獲量と単価の関係 (宅配取り扱い分除く)

もうひとつは我々漁業者の意識向上が図られたことがあげられる。宅配に取り組むということは、直接消費者と向かい合うということである。これまで我々はエビの出荷までは一生懸命であったが、その後は基本的に他人任せであった。それがゆうパックによる宅配となると自分たちで値段設定をして、直接消費者の家庭へ届けるのである。そうすると、これまでの仲買や小売店を通す場合と比べ、商品に対する責任が重くなっていく。刺身用の生鮮エビを冷蔵で発送している関係から、衛生面や鮮度管理への対応は万全を期す必要があるが、生食できるのはもちろん、頭部の黒化防止など見栄えにも気をつかう。また、当たり前の話ではあるが、異物混入などが無いよう注意し、くわえ煙草での作業は厳禁である。宅配に取り組む前と比べると、我々の生産するエビが「消費者の口へ入るものである」という意識は確実に高まっていると思う。さらに最近では、消費者へより高鮮度のエビを届けるための方法を模索しようという動きも出てきている。

5 今後の課題

エビ宅配については、まずは消費者の実際の評価や感想の把握からと考えている。我々は自分たちのアカエビの品質や鮮度には自信をもっているが、やはり消費者がどう思うかが一番重要である。生食用として味や衛生面で問題があるわけではないが、一部で頭部の黒化など見栄えの悪い商品が発生している可能性も全くないとは言いきれないし、そういった場合も贈答用商品としての側面が強い関係から消費者の声がこちらに届かないのかもしれない。また、消費者が現在の商品で満足しているのか、むき身などの加工品を求める声が多いのかなど消費者のニーズをつかむことも必要である。そこで消費者へ対してアンケートを行い、アカエビについて生の声を確認したいと思っている。そして、アンケート結果を基に、県の水産技術開発センター等の協力をもらいながら、科学的に鮮度状態を把握し、またニーズに合わせた商品開発等についても検討していきたいと考えている。

また、宅配の販売拡大と宅配以外の販路開拓についても検討が必要と考えている。月別の発送個数（図10）を見ると分かるように、宅配の注文は取り扱い開始後2ヶ月間に大きく偏り、それ以降は注文が伸びていないからである。要因としてはマスコミによるPR効果が時間経過に伴い薄らいだことがあげられるが、エビが贈答用の商品であることもその一因であったと考えている。これらの問題に関しては取扱期間中に「鹿屋エビまつり」といったイベントの企画・開催を通して、販促活動と併せて再度マスコミの活用を図っていくことも必要と考えている。

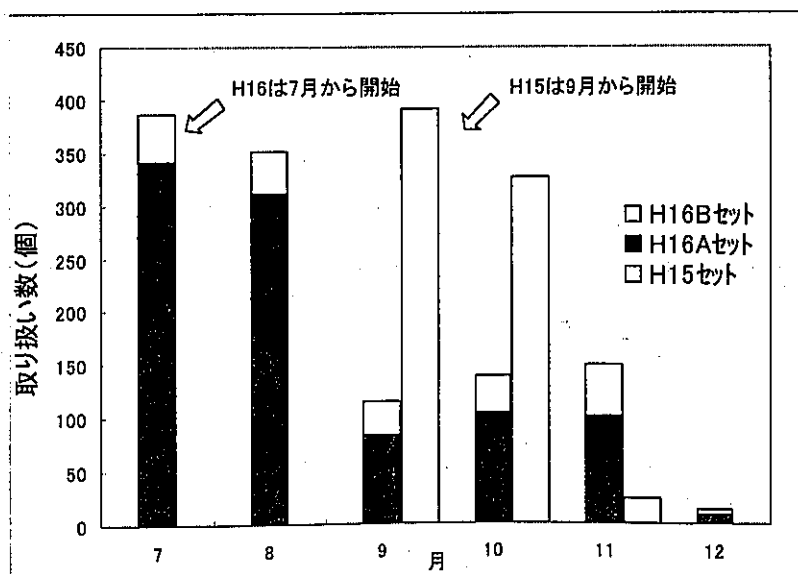


図10 エビ宅配月別発送個数

宅配以外の販路拡大については、地元や鹿児島市内等で販促キャンペーンを展開し、さらに百貨店等への売り込みを行うなど、新たな需要の掘り起こしが重要だと考えている。

以上の他にも「シラエビ」等の低利用資源の商品化を図るなど、トントコの経営安定を図るためにはまだまだ色々と取り組むべき課題（可能性）があると思う。

そして個人的な大きな課題は、冒頭にも書いたが、自分自身が親方として独り立ちすることである。現在の親方は自分が独り立ち出来るレベルに達したら、船を譲ってくれるとまで言ってくれている。その親方の期待に応えるためにも、毎日の漁で着実に親方のノウハウを身につけていくことがなにより重要な課題なのである。

明るい話題の少ない水産業界。どん底の今だから踏ん張りどころであるし、チャンスだと思っている。トントコでの独り立ちと併せて、鹿屋のアカエビのおいしさを広く一般の方々に知ってもらえるよう、そして明るい話題を提供できるよう今後も頑張っていきたい。