

低・未利用資源を活用した水産物加工・販売への取り組み

～ 地元特産品開発を目指して ～

奄美漁業協同組合女性部 泉扶代子

1 地域の概要

奄美大島は、鹿児島本土から南西380kmの洋上に位置し、全国の離島でも沖縄本島、佐渡島に次ぐ3番目に大きな島である。

私たちの住む奄美市は、平成18年に1市1町1村（旧名瀬市、旧笠利町、旧住用村）の合併により誕生した新しい市で、人口は約4万4千人、空や海の玄関口である奄美空港・名瀬港のほか、太古の生命が息づく金作原生林、日本有数の面積を誇るマングローブ、五穀豊穡を祈り祝う島唄や八月踊など、豊かな自然と貴重な伝統芸能を併せ持つ本島の経済、環境、文化の中心地である（図1）。



図1 位置図

2 漁業の概要

奄美漁協は、平成17年12月に旧笠利町・龍郷町・大和村・住用村漁協の4漁協が広域合併して出来た漁協で、組合員数は1,009名（正176名、准833名）で、主な漁業は一本釣り、潜水器、モズク養殖等である。平成23年度の水揚げ量は約185トン、水揚げ金額は約1.3億円で、生産量、生産金額ともに横ばいである（図2、図3）。

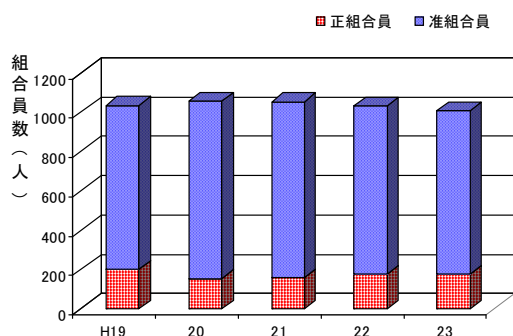


図2 組合員数の推移

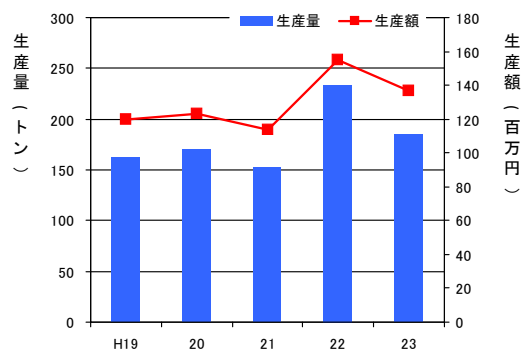


図3 生産量、生産金額の推移

3 研究グループの組織と運営

平成18年、低利用、低価格魚を利用した水産加工に取り組もうと奄美漁協女性部を結成した。現在メンバーは18名で、執行体制は部長1名、副部長2名、会計1名、監事1名である。活動原資の基本は入部時の出資金1人1万円と、商品の売上金であるが、現

在は市から雇用対策の助成を受け人件費を補っている。

4 研究・実践活動取り組み課題選定の動機

長引く不況，漁獲量の減少，魚価低迷など，水産業界は非常に厳しい経営環境に置かれている。こうした中，近年，全国的に生産，加工，販売を連携融合する6次産業化の気運が高まっており，私たちもいち早く6次産業化に取り組みたいと考えていた。幸い私たちの地域には，活躍を見込める若い女性が数多くいた上に，アイザメ，イソマグロ，タカセガイなど，比較的安価で低利用の水産物が数多く水揚げされていた。

このような低利用資源を加工し，付加価値を付けて販売出来れば，漁業者，漁協等の経営改善，漁村の活性化，ひいては後継者育成に繋がるのではないかと考え加工品開発に取り組むことにした。

5 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 先進地視察研修及び加工研修

奄美群島内，鹿児島本土において平成18年から計5回，先進地研修と加工研修を行い，商品名，加工方法，内容量，賞味期限など加工品開発の参考にした（図4）。

(2) 加工品開発

まず，最初に瀬物一本釣り漁業で混獲されるアイザメを有効利用しようと燻製品の開発に着手した。調味料の分量・配合，燻製のチップの選定，燻煙時間，パッケージなど，何度も試行錯誤を重ね，平成22年に試作開始から1年後，ようやく念願のアイザメの燻製品は完成した（図5）。

そして，試作品の率直な意見をいただくため，平成23年4月，町内の飲食店関係者ら30名を招いて試食会を開催したところ，「鶏のささ身のような食感！」「酒のつまみに良い！」など好意的な評価を多く得ることができた（図6）。



図4 先進地視察



図5 アイザメ燻製品



図6 試食会

(3) 試食販売活動

こうして出来た加工品の客観的な評価を得るため、東京都の百貨店で開催される「奄美の観光と物産展」、奄美群島水産青年協議会主催の「新鮮なおさかな祭」、「軽トラ市」など、多くのイベントに参加し消費者の声に耳を傾けてきた（図7）。その結果、若い世代を中心に目新しく、食べやすい、骨の無い商品が好まれることが分かってきた。そこで、これらの知見を活かし、これまで20種類に及ぶ加工品の試作を行い、アイザメの燻製品、タカセガイの味付け煮、カンパチの味噌漬けなどの商品開発に至った。今後も、消費者ニーズを大切に、新たな商品開発に生かしていきたいと考えている（図8）。



図7 東武百貨店における試食販売活動



図8 完成した数々の加工品

(4) 施設整備

商品が出来上がり、次第に販売に対する気運が盛り上がってきた時、市から施設整備の話をいただき、直販所を整備することになった。施設の名称は、奄美で獲れた旨い海の幸を女性部らが加工・販売する施設ということで

あまうまかいぼう ギョーショウ
「奄 旨 海 房 魚 匠」とし、平成23年11月26日にオープンを迎えた（図9）。オープン当日は、盛大なセレモニーのほか、イセエビ汁、魚の味噌汁も振る舞われ終日大勢の客で賑わった。



図9 魚匠オープン式典

魚匠における販売は2～3人でメンバーを交代しながら行っている（図10）。販売経験は、全くなかったが、できるだけお客様の意向を酌みとるように努力し、旬の魚、食べ方、保存方法などの情報提供を行うことで、少しずつリピーターが増えつつあり、またお客様との会話を通して、逆に加工品開発に対するヒントや製法を教わることもあり、消費者と交流する有意義な場にもなっている。

(5) 収支実績

魚匠のオープン以降、商品づくりに没頭し、経営に気を使う余裕がなかったが、次第に業務にも慣れはじめ、改めて経営状況を確認したところ、売上の基本としている店舗販売は、年末のお歳暮時期や首都圏での大型イベントの開催月以外は10～20万円と低いことが分かった（図10）。しかも、現在は市の人件費助成により販売員2人分の費用負担の必要が無いため、見かけ上、費用が低く抑えられているものの、人件費を売上金で賄った場合、損益分岐点は1,900万円になり、現在の売上金額では経営を続けていくことは難しいことが分かった（図11、12）。

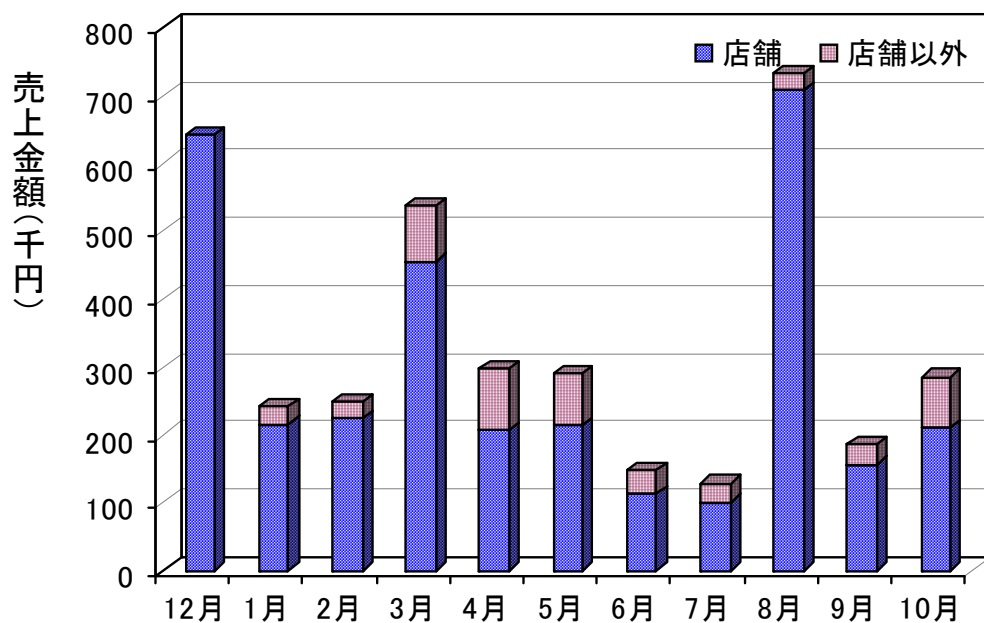


図10 売上状況

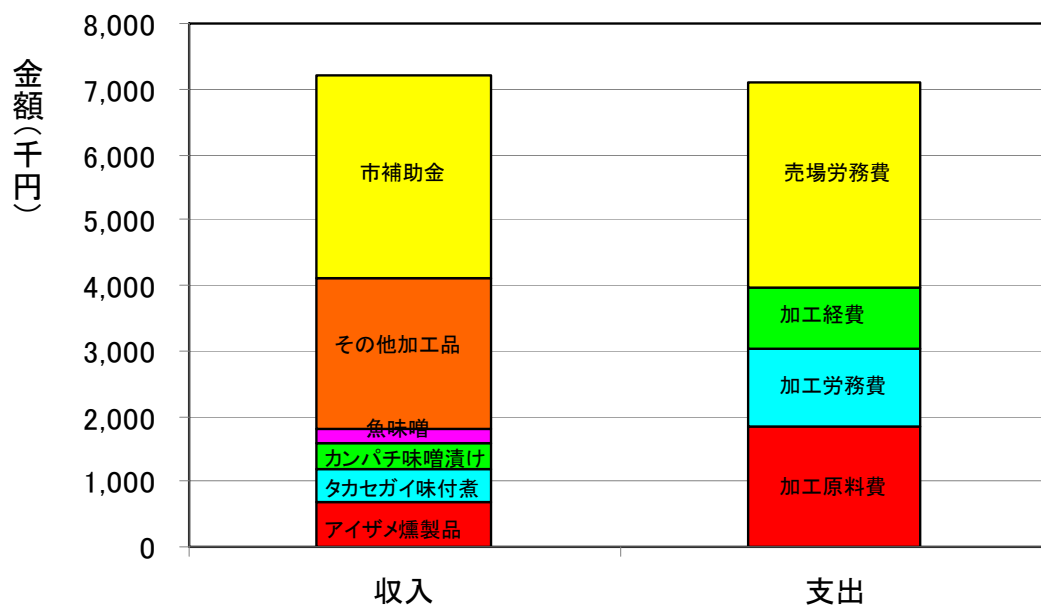


図11 同上収支内訳

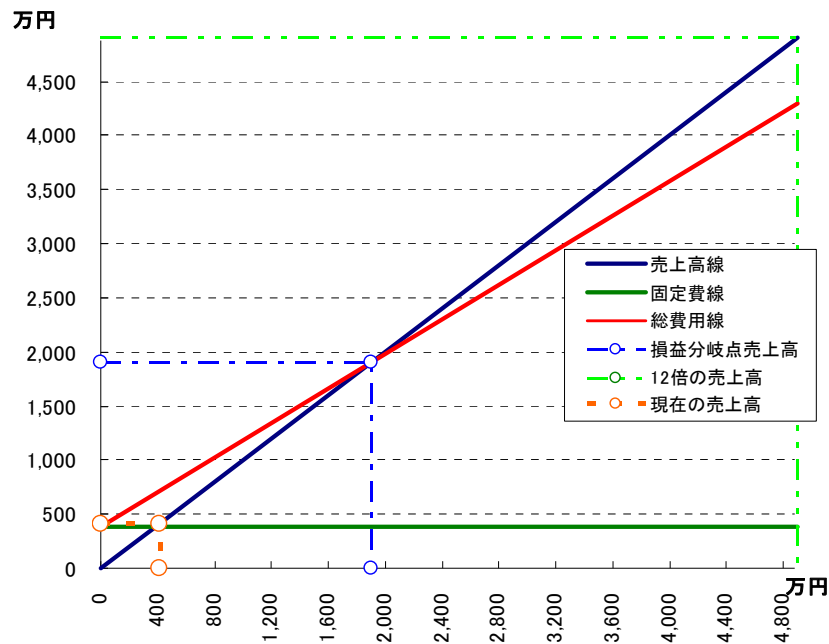


図12 損益分岐点の算出（市補助なし）

そこで、平成24年9月以降、まずは収支を見直すため価格設定の改定に着手した。従来の価格は、類似商品の市場価格や加工原料の価格、資材価格からメンバーで協議し決定していたが、人件費助成が打ち切られた場合を想定し、再計算をしてみたところ値上げが必要となった。ただし、単純な値上げでは消費者の理解が得られないと考え、皆で協議した結果、販売価格を据え置き内容量を減らすことで対応することにした。今後は、全ての商品の生産工程を見直し、コスト削減を図る一方、利益を増やしていけるような体制を構築していきたい。

(6) 販路開拓

販売価格の見直しに取り組む一方で、売上げを伸ばすために、魚匠以外の販路開拓にも取り組んでいる。魚匠は、笠利の町外れに在り、立地的に恵まれていないため、平成24年9月から作りたての惣菜を箱に詰め、メンバー2名で近くの市役所、老人福祉施設、商工会などを売り歩く出張販売を始めたが、唐揚げ、天ぷら、南蛮漬けなどの惣菜を低価格で販売することもあり、評判も良く昼食に合わせて持って行けば飛ぶように売れている。

また、低利用魚を学校給食で取り入れてもらおうと、地元の学校給食センターに夏場に漁獲される低価格のイソマグロの納入を持ちかけたところ、大量の原料確保（630名分）、短い納期（1ヶ月）、商品サイズの統一（1.5cm角もしくは50g）など厳しい条件を提示されたものの、地産地消や魚食普及という面から漁協ら関係機関の理解・協力も得られ、平成24年10月に実現に至った。

こうした日頃の営業努力が実を結び、島内でレストラン等を複数経営する食品業者（図13、図14）や関東方面で居酒屋を複数経営する業者との取り引きが始まったほか、空港売店、フェリー売店、鹿児島市の物産館など、少しずつではあるが着々と販路は

広がってきている。



図13 開拓した販売先（レストラン）



図14 商品陳列状況（レストラン）

6 波及効果

奄美群島内の6箇所の水産物加工・販売施設が経営安定を図ることを目的とした「奄美いしょむんネットワーク」が平成23年11月に結成され、加入することになった。このネットワークでは、消費者に安心して買ってもらえる商品づくり、店づくりを目指し、接遇や衛生管理に関する研修、地域に人を呼び込むためのバスツアーなどを行っており、同じ立場にある者どうし、交流の輪が広がっており、商品開発、サービス、広報活動など、互いに切磋琢磨し合える環境が育まれつつある。また、私たちの加工・販売に対する取り組みをさらに加速させようと、平成24年5月に県から「漁村女性起業化グループ（起業的な経済活動を行う女性グループ）」の認定を受けたことで、加工機器、販促資材の整備の道が開かれ、メンバーのやる気の向上に繋がっている。

7 今後の課題や計画と問題点

奄美群島の世界自然遺産登録に対する気運が高まる中、今後、奄美を訪れる観光客、ビジネス客の増加が見込まれる。これを機に、魚匠でしか作っていない特産品開発に力を注ぐとともに、既存商品の見直しを行い、より一層商品の魅力を高め集客を図っていききたい。また、原材料費の削減、生産力向上を図るため、学校や病院、老人福祉施設などへ加工品を最終製品の形で納入するだけでなく、切り身などの原材料で納入する体制も確立し、そこで生じた端材を使った惣菜づくりなど、無駄の無い生産体制を作り上げていきたい。さらに、地域で取り扱われている農産品や生花、弁当なども販売品目に取り入れ、より幅広い消費者のニーズにも応えていきたい。今年度中に、奄美空港近郊に道の駅が建設される予定になっていることから、私たちも出品する予定であり、交通量が多く、立地も良いことから新たな販路として期待している。

魚匠としての活動は、まだ1年であるが、生活の中心をグループ活動に移すなど、グループ一丸となって生産・加工・販売に力を注ぎ安定経営に繋げていきたいと思っている。