

定置網から始まる魚の価値を最大限引き出す取り組み

株式会社オホーツク活魚

藤本信治

はじめに

北海道北オホーツク猿払沖には4月から8月まで春定置が建ち、9月から10月まで秋定置が建つ。当社の親会社である藤本漁業部は春定置2ヶ統、秋定置1ヶ統を経営している。そこで水揚げされる魚に付加価値を付けて販売するために活魚槽を完備した船を建造し、活魚の取り扱いを行ってきた。また、海水氷の製氷機を一早く導入し、漁獲された魚の鮮度保持に努めてきた。昭和62年には株式会社オホーツク活魚を設立し、併せて海水の取水環境の良い場所を探して枝幸町目梨泊地区に活魚センターを建設した。(写真1)

以来、当社ではこの活魚センターを基盤に定置網で漁獲された魚を中心にその価値を高める仕事を行ってきた。22年間取り組んで判ってきたことは、魚の販売形態も旧態依然のやり方一辺倒では、魚価を維持することが難しく、様々な観点での取り組みが必要であるということであった。しかも、産地での扱いがその先の販売の可能性を広げるということである。現在まで当社が行ってきた取り組みの中から断片的ではあるが特に傾注していることを紹介したい。



(写真1 枝幸町目梨泊の活魚センター (中央の建物))

1 活魚事業への取り組み

定置網は底引き網や刺し網と異なり、扱いによっては魚体にダメージを与えずに魚を漁

獲ることが出来る漁法である。対象魚種にもよるが、漁獲魚を活魚として水揚げすることも可能である。藤本漁業部と当社は北オホーツクで5月から6月に水揚げされるかれい類を中心に、活魚の漁獲・蓄養・販売を一貫して行ってきた。

(1) 外海における海底生簀での蓄養

当社を設立する前の昭和60年頃、親会社の藤本漁業部が最初に活魚に取り組んだのは、定置網の敷設技術を応用して、外海の海底に縦6m×横6m×高さ2mの海底生簀（写真2）を設置し、そこで定置網で漁獲した活きたかれいを蓄養することであった。ステンレスの枠にプラスチック製の特殊ワイヤーを使った網を張り、底に目の細かい網を敷いたものである。半分ずつにして真ん中をボルトで組み立てられるようにし、トラックでの陸上輸送も可能とした。海底に敷設した後は船上から玉砂利を投入し、かれいにストレスを与えないことにも配慮した。蓄養期間中は船上から海水と一緒に餌を流し込む装置も開発し、産卵期で身が落ちたかれいを2～3ヶ月間で市場の担当者を驚かせるような身厚なかれいに育てることが出来た。技術としては確立したので20基の海底生簀を用意し、事業化を検討した。しかし、魚の投入時、回収時、魚の管理にダイバーが必要であり危険が伴うこと、海況によって影響を受け作業が思うように行えないことから陸上施設との併用が不可欠と判断し、昭和62年に活魚センターを建設することとなったのである。活魚センターが機能するようになってからは、外海に海底生簀を設置してまでの蓄養を行う必要性がなくなった。現在は使われずに保管してある生簀だが、腐食に強い材質で作っているので何時でも使える状態にある。何せ、海水の管理は自然に任せればよく、効率的な給餌が出来れば陸上施設では実現が難しいほど、身の厚いかれいが出来上がるのであるから、当社の社長である藤本隆治が思い描いた海底牧場の構想も夢ではないのである。



(写真2 保管中の海底生簀)

(2) 活魚センターの活魚事業の展開

定置網の漁獲魚を活魚で蓄養することは、盛漁期に漁獲された大量の安価な魚を端境期まで育て高価格で出荷するという付加価値付けが可能である。それが、陸上施設で行えれば、海況に左右されず安定的に出荷する体制を整えることが出来る。その意味で活魚センターの持つ意義は大きいのである。

昭和62年に設立した活魚センター（写真3）には、縦6m×横6m×高さ1mの角を落とした八角形の構造である容量約30tの生簀（写真4）が12基設置された。現在は屋外にも同じ容量の生簀を7基（写真5）と選別用の大型生簀1基（写真6）を増設し、ある程度の蓄養能力を備えている。企業として活魚事業を行うにあたり、定置網の漁獲魚のみの扱いで経営をするのは難しいので、オホーツクの魚介を全般的に扱うことを掲げた。このことにより多くの種類の魚介が手に入るというメリットが生まれ、経営を安定させることに繋がった。

ここ北オホーツク海は、帆立の水揚げ日本一の猿払漁協と毛がに水揚げ日本一の枝幸漁協を抱える沿岸資源の恵まれた地域特性があり、活魚事業を展開するに当たり恵まれた立地であったのである。

設立当初に比べると活魚を扱う形態や目的も変化してきている。当社を設立した昭和62年頃は活魚ブームで大小様々な料理店に水槽が設置され、活魚を活きたまま調理する活け造りが持てはやされた時代であった。この頃は大量の活魚を市場に運んでも高値で取引され、活魚として流通することで高付加価値を付けることが出来た。その後バブルが崩壊し、活魚を扱える店舗が激減して、活魚として市場に運んでも1市場で捌ける量が減り、1台の活魚車が数箇所の市場を渡らなければならず、経費も増え、相場も下がり、利潤が得られなくなった。そして、多くの活魚業者が淘汰された。活魚の販売先も量販店が主流となったが、活魚として店頭に並ぶものではなく、鮮度良く市場まで運ぶための手段となり、売値も鮮魚とそう変わらない相場で取引されることが多くなった。そこで、当社では市場の担当者と協議し、量販店や外食産業が企画する北海道フェアなどの目玉商品などとして計画的に出荷する形態を取ることにした。輸送形態も活魚車で大量に運ぶのではなく、店舗ごとに少量ずつ箱詰めし、市場は帳合いのみで、物流はダイレクトに各店舗や量販店の配送センターへ送り込むようにした。指定の日に確実に届けることが重宝され、価格も経費を乗せた上で提案することで利益を確保出来るようになった。このような取り組みが実現出来たのは活魚センターの機能に依るものである。

ただ、最近になって、質の高い魚を求める本物志向の客が増えたため、百貨店などに魚売り場を展開している企業などを中心に産地で活〆した魚が見直されてきている。また、今まで活魚の対象としていなかったほっけやかじかなどの雑魚も活〆すると高値で扱われるようになってきたことも注目される。これらのことは、以前の見世物的な要素が強く、接待が許されていた時代背景の中で一過性であった活魚ブームと異なり、本来は美味しい魚が活魚で扱われることで、鮮度という価値を見出され、活〆することでその良質な身が維持出来ることが理解されてきた表れである。それは魚を扱う上で本質的なことである。これからは活魚事業を、生活者が新鮮な魚介の美味しさを楽しむための食文化として、継続的に育てていくべきである。



(写真3 活魚センターの外観)



(写真4 活魚センターの屋内生簀)



(写真5 活魚センターの屋外生簀)



(写真6 活魚センターの選別用大型生簀)

2 加工事業への取り組み

(1) 海水氷を使った鮮度保持への取り組み

北オホーツクの定置網で最も漁獲が多いのは春定置では樺太鱒であり、秋定置では秋鮭である。(表1、2) 藤本漁業部では、鮭鱒を漁獲時から鮮度保持をするために、20年前からフレーク状の海水氷が出来る製氷機を導入してきた。

海水をすばやく冷やしシャーベットの状態にし、船倉に溜めておき、漁獲した鮭を氷にさせる。このことにより、魚体の熱が奪われ、芯温まで下がり、鮮度の持続時間が延びるのである。また、陸揚げ後も海水氷を使って流通することにより、身持ちがよくなり、生食にも耐えうるような製品が作れる。しかしその反面、塩分3.5%の海水をそのまま凍らせるため氷結点が低く、-4℃程度まで温度が下がってしまい、使いすぎると魚の表面や魚卵を凍らせてしまう難点がある。最近では海水の塩分を調整し、魚体を凍らせない約-1℃の温度帯を保てる氷も開発されている。(写真7)

現在数社が塩分を調整できる海水氷の製氷機を販売しており、当社も導入を検討しているところである。今後、漁協の製氷事業として海水氷の利用が導入され、各船に海水氷が活用されるようになると漁獲魚の鮮度レベルが一段と上がり、鮭鱒類でも鮮度での付加価値が付くようになり、魚価や製品価格を押し上げることになる。生産者の海水氷に対する認知を高めて、導入を働きかけたいところである。

魚種名	数量 (kg)	金額 (万円)
青ます (からふとます)	342967.8	3873.5
さけ	60088.6	1555.5
石かれい	14093.7	481.2
本ます (さくらます)	11930.1	325.5
真かれい	6697	199.0
かすべ	9799.6	187.2
黒かれい	7284	155.5
宗八かれい	3117.2	69.7
ひらめ	2485.5	57.9
やりいか	360.1	33.7
砂かれい	2355.6	21.1
ますのすけ	122.2	14.0
銀さけ	238.8	10.1
ほっけ	1793.8	6.2
かじか	998.8	6.0
たこ	71.8	3.5
まつかわかれい	23.6	2.8
そい	88.3	2.7
ぶり	29.5	2.6
にしん	61.5	2.1
ぼら	365.6	1.7
しいら	275.1	1.6
とらふぐ	8.5	1.0
まふぐ	28.2	0.7
あんこう	24.9	0.6
紅さけ	3.5	0.5
まぐろ	3.9	0.5
すずき	3	0.2
合計	465320.1	7016.7

魚種名	数量 (kg)	金額 (万円)
さけ	634031.5	2217.9
ひらめ	1458.6	99
いか	587.9	83
かすべ	4491.4	71
石かれい	1591.3	65
黒かれい	1187.9	34
砂かれい	3179.7	31
鮭児	11.2	17
真かれい	330.5	10
そい	412.8	6
青ます (からふとます)	529.3	5
たこ	88.1	4
口黒ます (さくらます)	176	4
あんこう	29.5	3
ぶり	32.5	3
まふぐ	152.8	3
とらふぐ	28.1	3
銀さけ	71.4	3
ぼら	745.7	2
ますのすけ	7	1
まつかわかれい	6.4	1
かつお	111	1
あぶらこ	14.7	0.2
かじか	8.5	0.1
しいら	18	0.1
ほっけ	1.6	0.02
合計	654594.5	2262.9

(表2 平成19年猿払漁協の秋定置魚種別

水揚げ高)

(表1 平成19年猿払漁協の春定置魚種別水揚げ高)



(写真7 海水氷装置)



(写真8 海水氷で処理された鮭)

(2) 産地で一次処理（前処理）して凍結

北オホーツクの定置網で漁獲される樺太鱒や秋鮭は、ある期間に集中して水揚げされる魚種であり、その期間は他の海域でも多く、鮮魚の価格は急落する。しかし、加工原料として凍結して置けば、製品にしての付加価値付けも可能となり、通年販売も出来るようになる。そのためには、ただ単にラウンドで凍結するのではなく、加工しやすい形態にしたり、脂焼けを防ぐための一次処理が必要である。ドレスやフィレにすること、グレーズ掛けや真空包装をすることなどが、漁獲した産地で鮮度の良いうちに出来れば、その後の製品の仕上がりが違ってくるはずである。その際に大切なことは鮮度保持の状態・作業工程・選別基準を規格化しておき、出来上がった加工原料が安定した品質を保ち、より高付加価値を付けられる製品に向けられるようにすることである。産地での一次処理（前処理）により、製品作りでの不要となる部分を切り取り、使いやすい形状にすることで不要なコストが軽減されるメリットも出る。ここで強調したいのは、ある一定レベルの工程を経て作った加工原料の価格をあらかじめ標準化することである。そのことにより、産地ではそれに向けた労働力を注入することが出来、浜値も大きく崩れることがなく、安定するはずである。

鮭鱒類は北海道の定置漁業において最も重要な魚種である。だからこそ、北海道で水揚げされる鮭鱒類は、国内の消費をもっと上げるべきであると考え。その為に、産地での鮮度処理、一次加工（前処理）によって地場の資源を大切に、生産性をより高める作業が必要なのである。

3 販売事業への取り組み

(1) 市場機能の活用

定置網で漁獲し、鮮度保持の努力をした魚や産地で加工した製品はその評価を与えられて販売されなければならない。当社では、これまで様々な販売形態を行ってきたが、いま、最も重視しているのは市場機能を活かす販売方法である。最近、浜値よりも市場の価格の方が安い逆ザヤ傾向がよく見受けられ、市場の関係者は浜値が高いと良く言うが決してそうではないのである。ここ数年、魚価は急速に下がっている。近年の魚価安には様々な要因が考えられるが、本来の市場機能を活かせばまだまだ緻密な魚の流通が可能であり、一方でお客様のニーズを捉えた取り組みをすれば、魚の需要を喚起することは可能であると考え。日本の魚市場機能は生産者・荷主・荷受・仲買・小売・生活者を繋ぐ優れたシステムであり、連日水揚げされる全国の生鮮魚を数日のうちに捌いてしまう素晴らしいシステムである。このシステムが本来の役目を果たし、浜の情報を生活者へ繋ぎ、品物の適正な評価をし、仕向け先を見出し、生活者の情報を浜へフィードバックすることで魚はもっと売れるようになる。お互いの協力関係を構築し、このシステムを活用すべきである。当社も創業時から全国の市場と取引をしているが、相互の信頼関係が構築された市場では、仲買・小売業者一体となつての取り組みが可能であると感じている。

(2) 時代のニーズを捉えた販売

1) レンジで魚を本格調理

魚料理をもっと食べたいと思っても、家庭での調理が難しくなっている現在、魚料理を電子レンジで簡単に、しかも本格的な仕上がりで、出来立てを食べられるとすれば、家庭でも魚を食べる機会が増えるのではないだろうか！ そんなことを実現してくれる容器が誕生したのである。最近東京のデパート地下食品売り場で催事販売を行っているニュースシェフ社が開発した容器がそれである。(写真9) 私は平成18年にこの容器の存在を品川的高级スーパーで知ってから、この容器は魚がもっと売れるための救世主になるのではないかと感じてアプローチしてきた。今年(平成20年)、その念願がかなって、北海道で当社の魚を使いこの容器を使った調理メニューを展開することが出来た。先日、北海道札幌市のデパートの催事において定置網で漁獲し、当社の生簀で蓄養していた活メ黒頭かれい(当社で扱う活魚では最も数量が多い魚種)の切身をニュースシェフ社の開発した煮魚のタレと作り方の説明レシピとこの容器をキットにして販売して好評を得た。(写真10)

この容器には軽圧力鍋の機能があり、短時間で煮る・炊く・蒸すの調理が可能である。しかも水は殆んど使わず素材の水分で調理するので旨味を逃がさず栄養成分を壊さないなど、非常に優れた実力を持った容器なのである。例えば煮魚や蒸し蟹やえびチリなどがレンジを使って数分で仕上げられる。現在、ニュースシェフではプロのシェフが和・洋・中、様々なメニューのレシピを開発中であり、今後様々な美味しい本格的魚料理が生み出されてくると思われる。また、魚の特徴を捉えた素材を生かしたメニューの開発も可能である。また容器の販売もする可能性もあり、ニュースシェフ社の魚メニューで美味しさを知った客が、家庭で魚を素材として購入して、自分で調理するということに発展していく将来性も感じる。グルメの人はもちろん、高齢者や一人暮らしの人・カロリー制限のある人など、火を使わず、個食にも対応し、本格調理ができるのであるから、きっと、多くの人に受け入れられると思われる。この容器での調理をきっかけに、沢山の人が魚料理の楽しさ美味しさを実感して貰えることを願っている。



(写真9 ニュースシェフ社製レンジ調理容器)

漁船「北隆丸」を有する北海道稚釧(えさし)の「オホーツク活魚」自慢の新鮮魚介と、電子レンジ専用調理容器「NEWS CHEF」のコラボが実現！
プロ顔負けの「ふっくら」「ふわっ」とした煮魚に仕上がります

電子レンジ **7分**

COLLABO MENU
北隆丸
活締め黒頭かれいの煮付け
 [活締め黒頭かれい切身] + [調理レシピ] + [NEWS CHEF特製たれ&容器]

材料を容器に入れて → レンジで加熱するだけ

※500Wの電子レンジの場合

(写真10 活締め黒頭かれい煮魚キットのチラシ)

2) 北隆丸弁当のデビュー

最近の弁当の消費量には目を見張るものがある。生活の上で弁当を口にする機会は誰しもがあると思うが、そこに使われている魚介をどう感じているだろうか？幕の内弁当にのっている焼き魚、魚卵、刺身などに日本の生産者が獲った魚介がどれだけ使われているかと考えると、その殆どは安価な輸入魚介を海外で加工したものではないだろうか？これらの弁当に国産の国内で加工した水産物が使われるようになれば、国産魚介類の消費がかなり伸びるようになっていく。当社では神奈川県横浜市にある会社とコラボレーションして、オホーツクで漁獲し、当社で加工した素材を使って、横浜の工場調理した弁当の販売に協力することとなった。生産者が鮮度保持の努力をし、しっかりとした工程で加工調理した、こだわりの素材を使った弁当である。『北隆丸弁当』の名前で本年7月18日から羽田空港の売店で販売が開始されている。(写真11) この弁当には、北隆丸が定置網で漁獲した鮭から作った焼き魚といくらも使用している。食べた客が素材の良さ、美味しさを感じて、その価値を認めてくれたなら、この分野での魚介の販売に活路が見出せると感じている。価格の問題やコストの問題を検証しながらも生産者の努力が報われる弁当を育てていきたいのである。

今後、季節ごとに旬の素材を使い春・夏・秋・冬と内容を変えながら、北オホーツクの

優れた魚介を紹介する弁当として発展させて行けたらと考えている。

北隆丸



(写真 1 1 羽田空港で販売している北隆丸弁当)

おわりに

水揚げされる魚の中には、活魚に向くものもあれば、鮮魚に向くもの、加工に向くものもある。また、調理法まで考慮すると刺身に向くもの、煮魚に向くもの、焼き魚に向くもの、フライに向くもの、和食・洋食・中華などなど、その用途は様々である。しかし、その利用価値を高める可能性を広げるための起点は、漁獲物の鮮度を意識した魚体を傷めない、質の高い取り扱いにある。そして、定置漁業はそれが実現出来る数少ない漁法であると思っている。定置網で水揚げされた質の高い魚は美しく、いかにも美味しそうで生活者の購買意欲を促進する実力をもっている。

生産・加工・流通・販売に携わる人々が横のつながりを持って、それぞれの役目を果たし、生産者の努力が報われ、生活者にその価値を提供するシステムを構築すれば、魚はもっと見直され、有効に利用されることになると思っている。

確かに、最近は若い人を中心に魚離れや魚の調理を嫌う家庭が多くなっているのも現実である。魚に携わる人は、魚に食品としての魅力を感じ、魚料理の楽しさ・美味しさを知っている。その人達が自分達の手で魚の素晴らしさを伝えて行けば、きっと水産業の未来は開けると信じる。ただ単に市場経済の原理に流されるのではなく、能動的に魚の価値を引き出すための取り組みに努力するべきである。