

◆ 重点普及課題

水産物流通加工先進地調査・魚の鮮度管理講習会他（宮古地区） （県産水産物加工品生産者支援事業）

宮古農林水産振興センター 田村 裕・上原 祐大朗

1 目的

宮古地区の県産水産物の加工、直売における問題点を整理し、先進地の取組みを参考に解決策を探る。

2 漁協別の加工事業の現状と普及事業での対応要望

漁業再生支援事業と連携して対応するため、宮古島市水産課と共に、宮古地区3漁協の加工や直売の現状と支援要望ヒアリングを行った。また、多良間村産業経済課にも話を聞いた。

<池間漁協>

- ・浜での藻類一次加工工程の衛生対策、品質管理などの先進地視察

<宮古島漁協>

- ・7月1日改装オープンの直売店で出すメニュー検討のため、県内水産物レストランの視察

<伊良部漁協>

- ・導入済の氷感庫、急速冷凍機を使用した魚の試食会開催及び賞味期限試験

- ・農商工連携して加工品を開発するための講師の招聘

- ・魚の内臓・頭等の魚粉用の出荷前一次加工の検討

<多良間村>

- ・今すぐ加工に取り組める状況ではないが、他地域の取組状況など、情報の随時提供

- ・昔ながらの魚の食べ方しか知らないので、新しい調理方法の講習

3 生産者指導

<池間漁協>

(1)魚の鮮度管理講習会（11月19-21日）

宮古近海でとれる魚の漁獲から流通までの鮮度管理技術の向上を目的とし、底魚・サンゴ礁魚を対象とした講習会を実施した。昨年からは沖縄本島や八重山で魚の活けジメ講習会を開催して頂いている、水産庁研究指導課の上田勝彦情報技術企画官に講習を行って頂いた。活魚を用い、漁師の活けジメ（撲殺・血抜き・0℃保存）、講師の活けジメ（即殺・血抜き・神経抜き・5～10℃保存）での味を比較した。

20日、池間漁業集落との共催で、船上での講習を行った（参加者11名）。石巻き落としと竿釣りでオオヒメを釣り、漁師ジメと講師ジメを行った。その後、池間漁港で活けジメの実演（参加者約30名）、集落との交流会を実施した。

21日は宮古島漁協との共催で、漁業者及び仲買を対象とした、活けジメ原理の講義と実演を行った（参加者約50名）。21日と22日に試食を行った。

池間の底魚一本釣り漁師の活けジメと講師の活けジメでは、魚体の発色や黒目の大きさなど、外見は明らかに異なっていた。また、食感にも違いがあった。うまみは人によって感じ方が異なり、評価が分かれた。今回、野ジメ（血抜きなし）との比較を行わなかったため、活けジメ自体の効果を参加者がどこまで実感したかは分からないが、原理は理解して頂けた。

池間漁協の底魚釣り漁師と宮古島漁協の電灯潜り漁師は、講師の方法は既存の方法と比べてもさほど手間ではないので、十分導入できる、と

話した。

その後、池間漁協は販売担当職員を雇用し、活けジメの取組みを PR しながら、島内で配達販売を行っている。



図 1 船上実習



図 2 池間漁協での実技講習

<宮古島漁協>

(1)水産物レストラン視察 (5月14-15日)

宮古島漁協直売店移転オープンに向け、飲食メニューの検討、天ぷら改良、刺身等鮮魚の販売方法の改良を目的とし、漁協直売店、水産物レストラン、道の駅などを中心に18カ所視察した。視察の中で組合長と販売担当職員が議論を行ったことで、課題が整理され、観光客を主眼に置いた商品開発の方向が定まった。

オープン当初は直売店が入居している「島の駅みやこ」の客入りが伸びず、新メニューを開発するなど努力したが、売り上げが伸び悩んだ。平成26年からは漁協女性部員を



図 3 お魚センター

雇用し、地元客の利用を増やすことを目指す。

(2)宮古島漁協加工品販売指導 (8月22日)

既存加工品の販路拡大及び、新しい加工品開発の可能性について、販売担当職員から聞き取りを行った。既存加工品の課題として、①原料供給が不安定(ソデイカ等)、②加工設備の性能が低い(アーサ)、③安定した販売先が少ない、などが挙げられた。利益率が高い(原価率が低い)加工品の販売を増やしていきたいとのことである。

新しい加工品については、魚類、特に小型マグロやヤケマグロを活用したいとの事だが、加工の難しさや、原料の安定供給が課題である。直売店を活用し、試験的に色々取り組んでみたいとのことである。

8月27日、食品業界や観光業界などとの連携強化を目的とした産地漁協マッチングフェアが開催され、漁協職員ともに参加した。講演会では、新商品開発のポイントを学んだ。その後開催された商談会で、漁協の名前を冠したモズクスープのPRを行い、県外業者との加工商品取引に繋がった。

<伊良部漁協>

(1)漁協による特産品開発講習会開催

漁業再生支援事業も活用してコープ沖縄から講師を招聘し、佐良浜地区の未利用資源活用について検討会を行った。理事や青壮年部が集まり、問題点等を話し合った。講師から他地区の事例紹介があり、漁船漁業の場合は、漁獲量の変動が大きいいため、販売まで見据えた加工品開発が重要であるという認識を共有した。



図 4 講習会

(2) 伊江島青年部活動&加工事業視察（10月15-17日）

伊良部島では、夏場に大量に漁獲される小型のシビマグロの活用が課題であるため、漁業再生支援事業を活用し、伊江漁協や県内水産加工業者を視察した。伊江漁協では、青年部が中心となって、未利用資源であったソデイカのゲソを活用した「イカ墨ジュシーの素」を開発しており、商品開発から販売における試行錯誤の過程や、青年部が積極的に商品開発に関わる事が重要であることを学んだ。伊良部漁協においても、青年部を中心に、小型シビマグロを利用した加工品開発を目指していく。

伊良部のような離島では、生産者（漁協や青年部）が二次加工・販売まで行うよりも、一次加工に徹して、二次加工・販売業者と連携することが望ましいと思われる。今回の視察は、加工販売に協力してくれる業者の探索、加工商品開発についての業者側の考え方を学ぶ事を目的とした。今回訪れた内1社の協力が得られ、連携して加工品開発に取り組んでいる。伊良部大橋が架かるタイミングでの商品化を目指す。



図5 視察先で商品化の可能性を話し合う

4 問題点及び今後の課題

<池間漁協>

活けジメ魚は持ちがよく、非常に人気があるとのことであるが、漁業者への普及率は7割ほどのことである。今後、取り組みへの参加者を増やし、池間島の活けジメ魚の知名度を上げ、新たな販路につなげる事と、活締め効果のPR

を行い、漁価向上につなげる事が課題である。



図6 facebookで入荷情報を配信中(写真:芦川剛志)

<宮古島漁協>

直売店経営の安定化と、返品モズクなどを活用した加工品の開発が課題である。



図7 宮古島漁協直売店

<伊良部漁協>

近年再結成された青壮年部は、加工品開発などのノウハウがなく、試行錯誤を重ねながら進めている状態である。他地区の成功例や、関係機関との情報交換を行い、確実に商品化に繋げる事が重要である。一度成功例を作れば、今後の商品開発にも生かしていけるはずである。



図8 加工品試作用のシビを捌く青壮年部