

# 大型ニジマスの販売戦略の推進

(新成長戦略研究 大型ニジマスの低コスト生産技術の開発と販売戦略の推進)

(予算区分 県単独 研究期間 平成 26~28 年度)

担当：水産技術研究所富士養鱒場 鈴木邦弘・鈴木基生・佐藤孝幸・木南竜平  
開発加工科 小泉鏡子・望月万美子・倉石 祐

## 【研究の背景とねらい】

- 近年、輸入サーモンの消費増大に伴い大型ニジマスの生食が定着していますが、本県では大型ニジマスの生産・販売体制はまだ十分ではありません。
- そこで、大型ニジマスの生産・販売を拡大する上で重要な課題や消費者ニーズを整理した上で販売戦略を検討し、富士山に訪れた観光客や首都圏等の大消費地への販売体制を整えました。
- また、大型ニジマスを消費者までおいしく届けるために、締め方や貯蔵法を検討し、鮮度管理手法を開発しました。

## 【研究成果】

- 紅富士ブランド化推進協議会を立ち上げ、富士養鱒漁業協同組合出荷の大型ニジマス「紅富士」の訴求ポイントを絞り込み、販売戦略について検討しました。
- その結果、平成 28 年度の紅富士の出荷額は、平成 25 年に比べ 77%増加し、5,816 万円となりました。
- この「紅富士」のストロングポイントは、「色の良さ(強さ)」「旨味の強さ」「食感の良さ(強さ)」「高鮮度」で、輸入サーモンとの差別化が可能と考えられました。
- また、大型ニジマスはフィレーに加工するよりも、鰓・内臓を除去した形態で冷蔵することにより長期間に亘って生菌数が低く抑えられ、即殺後に脱血し、低温で丸ごと(鰓・内臓除去)保存することで、高鮮度をより持続できることがわかりました。

## 【研究成果の普及方法】

- 得られた研究成果は、研修会や広報誌を通じて普及を推進します。

(作成 平成 29 年 3 月)

表 1 紅富士鮮魚出荷量

実績	出荷量 (トン)	出荷金額 (万円)	単価 (円/kg)
H25年度	26.9	3,285	1,220
H28年度	43.9	5,816	1,325
(効果)	(63%増)	(77%増)	(9%増)

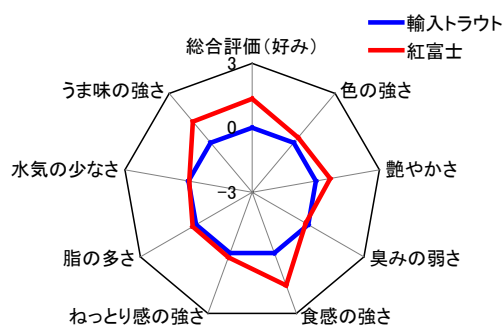


図 1 紅富士の官能評価

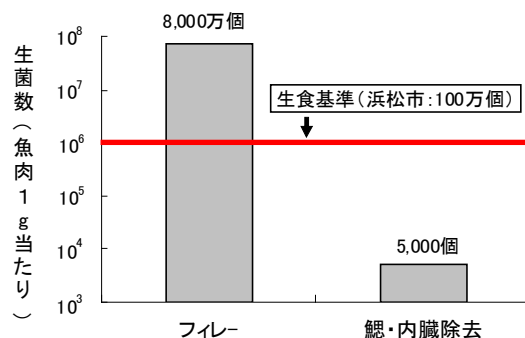


図 2 大型ニジマスの保存形態と生菌数 (冷蔵 21 日後)