

加工品を作れば漁業者は儲かるのか？

昨今、全国各地で6次産業化（第1次産業である農林水産業が、収穫・漁獲物を加工し、流通販売まで行うこと）事業が行われており、地元の魚を使った加工品の開発や、漁協直営食堂など、様々な取組がなされています。このような取組は、漁業以外の収入が得られたり、漁獲物の販路が広がったりといったメリットがあるため、今後も進めていくべき取組と思います。

しかし、加工品の開発、販売をしても、漁業者は利益を得られてない場合が多々あります。例えば、開発商品の小売価格を100円と仮定した場合、概ねコストは製造費25円（加工業者に委託）、配送・保管料10円、小売販売費（管理・販促・人件費等）40円かかりますので、原料に使える費用は残りの僅か25円（小売価格の25%程度）となります。さらに、原料は必ずしも魚だけでなく、調味料や野菜類等も必要になる場合があることから、原料“魚”に使える費用はさらに減り、その結果、この商品の販売で漁業者が得られる恩恵は、ほとんど無くなってしまいます。全ての加工品に言えることではありませんが、多くの場合、加工品開発・販売の裏には、こうした課題があり、必ずしも漁業者の利益には繋がっていないのが現状です。

このようなことを述べてしまうと、「加工品を作っても意味が無い」という印象を持たれるかもしれませんが、決してそのようなことはありません。伊豆地域でも、伊豆漁協のキンメダイの缶詰「きんめ缶」、伊豆漁協西伊豆統括支所のスルメイカの煮付け「いか様煮」、いとう漁協のサバのすり身「サバ男くん」など、様々な加工品を開発されており、売れ行きは好調です。特に、いとう漁協のサバ男くんは、栄養価の高さと抜群の鮮度がウリで、漁協販売だけでなく、学校給食や病院、高齢者施設、市内の飲食店等でも使われています。また、伊東市では、「伊豆いとう地魚王国」（以下、地魚王国）という組織を結成し、伊東市場に水揚される水産物の販売促進を図る事業を進めており、いとう漁協は、地魚王国会員の加工業者と連携し、サバ男くんを使った「いとうナゲット」という商品を誕生させました。いとうナゲットが伊東市内外で多くの人に食べてもらえれば、サバ男くん、ひいては伊東の地魚の知名度アップに繋がります。

“経営に損失が出ない範囲”で取組むことが前提ですが、加工品を作ることで、原料の魚介類の知名度が上がり、さらに他産業との繋がりができ、単価アップや、その魚介類を目当てに観光に来てくれるといった効果が期待できます。加工品を開発し、それを販売し続けることは難しい仕事ですが、漁業者・漁協のやる気を商品として形にできるよう、今後もバックアップさせていただきたいと思います。

（鈴木勇己）