

調査研究から

西伊豆産水産物の集出荷体制整備に向けた取組

西伊豆地域では、主に釣り、小型定置網、採貝藻漁業等が営まれています。これらのうち、釣り・小型定置網水揚物の出荷先は、主に地元漁協か沼津魚市場の2択で、沼津魚市場は魚価は高いが輸送や時間など出荷コストがかかる、一方、地元漁協は、魚価は沼津より安いが出荷が容易でコストが低い、とそれぞれ一長一短があります。水揚量が多い定置網は、輸送コストを加味しても収入が見込めるため沼津魚市場に出荷します。釣り漁業者は水揚量が多くないため、基本的に地元漁協に出荷しますが、漁協は沼津魚市場に比べて魚価が安いいため、水揚量が少なくても得られる収入も少なくなり、漁業経営の悪化に繋がります。そのため、水揚量が少なくても一定の収入を確保するためには、西伊豆地域内に沼津魚市場のような魚価の高い出荷先が必要といえます。

その出荷先の候補となり得るのが、昨年5月に西伊豆町仁科漁港の近傍に開店した産地直売所「はんばた市場」です。これは西伊豆町が建設し、西伊豆産地直売企業組合という地元生産者や建築業者からなる団体が運営する直売所で、生産者から集荷した農水産物の販売や加工をしているため、それによる魚価向上が期待できます。そこで本取組では、はんばた市場を流通拠点とした、水揚物の集出荷体制の整備を進めました。

本取組みの体制を図1に示します。はんばた市場は西伊豆各地の漁業者から水揚物を集荷し、取扱い魚種や量を充実させます。それを鮮魚や加工品として店舗で販売したり、西伊豆地域外へ出荷することで収益を確保しますが、その収益を買取単価を高くする形で漁業者に還元することで、魚価の向上、漁業収入の増加に繋げる、といったものです。



図1 集出荷体制概略図

今回は、この体制を整備することを目的に3つの取組を行いました。まず1つ目は集荷体制の整備です。伊豆市から南伊豆町にかけての西伊豆地域の漁業者に声をかけ、はんばた市場への出荷を誘致しました。また、出荷を促すために、活魚など、ひと手間加えて出荷した魚には買取金額を上乗せすることとしました。例えばアオリイカはへなら2,250円、活魚なら2,700円と約2割増しで買うこととしました。出荷者には、集荷の課題や今後の出荷意向を調査するためのアンケートを実施するとともに、取引単価や出荷量、出荷コストから漁業収入への影響を分析しました。

2つ目は出荷・販売支援です。今後、漁業者からの集荷量が増加した際、西伊豆地域外への販路を開拓する必要があります。そこで本取組では、高級魚種の販売先として、焼津市の鮮魚店「サスエ前田魚店」との取引を検討しました。それに先立ち、サスエ前田魚店の要望を満たす魚を出荷できるよう、店主の前田氏を招聘し、はんばた市場担当者や漁業者に対して高鮮度処理講習を実施しました。その後、サスエ前田魚店へ試験的に出荷し、品質評価や取引の可能性について協議しました。

3つ目は魚価向上支援です。魚価向上のためには、はんばた市場が集荷した魚を高く販売する工夫が必要です。本取組では多獲性魚種、具体的にはソウダガツオに着目し、魚価向上を目指した刺身用凍結品の開発を行いました。また、ソウダガツオは鮮度が低下するとヒスタミン中毒の危険性があるため、原料魚のヒスタミン分析を行い、商品としての安全性を確認しました。

集荷体制の整備

漁業者への誘致の結果、令和3年3月時点で西伊豆および南伊豆の漁業者19名（釣り漁業者14名、小型定置漁業者1名、つぼ網漁業者1名、その他（採貝藻漁業者等）3名）がはんばた市場に出荷しています。出荷量は令和2年5月～令和3年3月で計10.8トンでした。また、出荷量は小型定置網が大多数を占めますが（図2）、釣りの出荷者数が多いことから、出荷回数は釣りが最も多く、小型定置網の約2倍でした（図3）。なお、釣りの主な出荷魚種はスルメイカ、アオリイカ、アカハタ等で、小型定置網はサバ、イナダ、ウスバハギ等でした（図4）。はんばた市場では、これらの魚

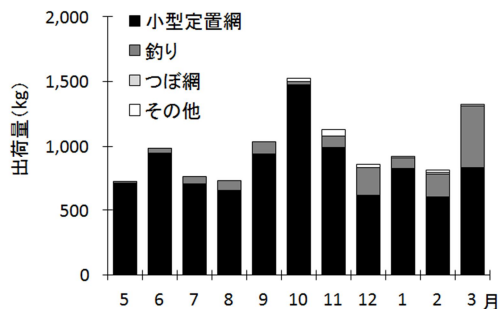


図2 月別出荷量

を刺身や加工品として販売し、収益を確保しました。

出荷コストの変化、魚価満足度、今後の出荷意向等についてアンケートを行った結果、釣り漁業者は、これまで地元漁協にも出荷しているため出荷コストは増えたが、魚価には満足しており、継続出荷の意向があることがわかりました（表1）。一方、小型定置漁業者は、これまで沼津魚市場に水揚げしているため、はんばた市場出荷は輸送コストや手間がかからない点にメリットを感じていました。また、サバなどの多

獲性魚種は沼津よりはんばた市場の方が単価が高い点についても評価しており、今後は、水揚量が少ない時や、多獲性魚種をメインに出荷したいとのことでした。

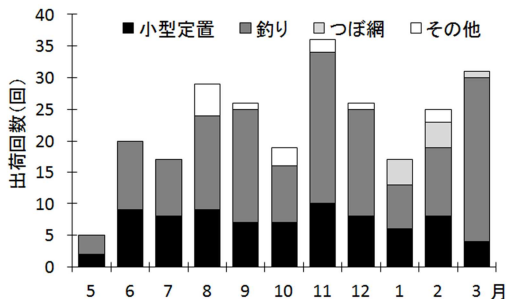


図3 月別出荷回数

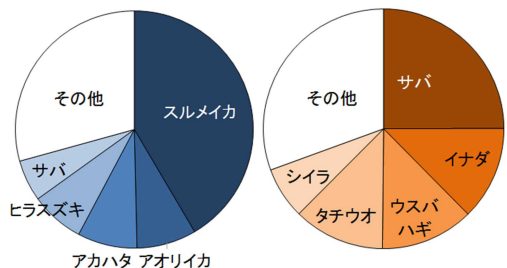


図4 主な出荷魚種の比率
(左：釣り 右：小型定置)

表1 アンケート調査結果

出荷者	漁業種類	所属漁港	既存水揚げ先	労力	時間	経費	単価	出荷意向
①	釣り	安良里	地元漁港	増えた	増えた	増えた	満足	出荷したい
②	釣り	田子	地元漁港	増えた	増えた	増えた	満足	出荷したい
③	釣り	仁科	地元漁港	増えた	増えた	増えた	満足	出荷したい
④	小型定置	仁科	沼津市場	減った	減った	減った	どちらでもない	出荷したい
⑤	釣り	松崎	自家消費	増えた	増えた	増えた	満足	出荷したい
⑥	釣り	松崎	自家消費	増えた	増えた	増えた	満足	出荷したい
⑦	つぼ網	南伊豆	下田市場	変わらない	増えた	増えた	どちらでもない	出荷したい

以上の結果を踏まえ、はんばた市場出荷による漁業収入への影響について考察しました。まず、釣りのはんばた市場への出荷量上位5種について、はんばた市場出荷単価と漁協出荷単価（釣りは主に地元漁協に出荷するため）を比較すると、概ねはんばた市場の方が高い傾向にありました（図5）。また、はんばた市場への出荷額

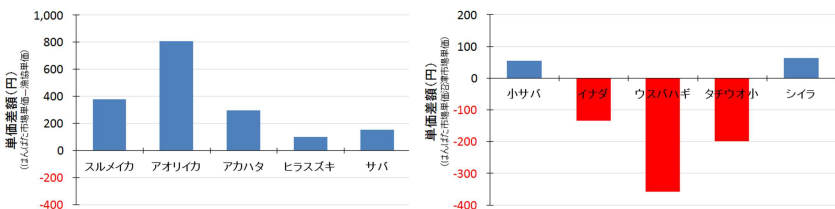


図5 はんばた市場への出荷量上位5種の単価比較（左：釣り 右：小型定置）

と、はんばた市場へ出荷した魚を漁協に出荷したと仮定して試算した出荷額を比較したところ、出荷1回当たりの出荷額ははんばた市場が8,489円、漁協が6,170円とはんばた市場の方が高く、出荷経費、すなわち、はんばた市場までの燃料費および輸送・出荷作業に係る人件費581円（輸送・出荷作業時間に静岡県最低賃金885円/hを乗じて算出）を加味しても、はんばた市場に出荷した方が収入増に繋がると考えられました。次に小型定置網のはんばた市場への出荷量上位5種について、はんばた市場出荷単価と沼津魚市場出荷単価（小型定置網は主に沼津魚市場に出荷するため）を比較すると、サバやシイラ等の多獲性魚種ははんばた市場の方が高い傾向にありましたが、ウスバハギやタチウオは沼津魚市場の方が高い傾向にありました。そのため、釣りと同様に出荷1回あたりの出荷額を試算すると、はんばた市場が48,662円、沼津魚市場が52,745円と、沼津魚市場に出荷した方が約4,000円高い結果となりました。しかし、出荷経費ははんばた市場出荷が443円、沼津魚市場出荷が8,779円とはんばた市場出荷の方が8,000円ほど安いことから、アンケート結果にもあったように、水揚量が少ない時や、サバやシイラ等が多い時は、はんばた市場に出荷した方が収入増に繋がると考えられました。

出荷・販売支援

高鮮度処理講習には、はんばた市場職員3名および漁業者5名（釣り、小型定置網）が参加し、活魚の取り扱い方、神経メ手法、梱包方法（氷の量、魚と氷の配置等）、船上での脱血処理手法等について前田氏から指導を受けました（図6）。その後、はんばた市場からサスエ前田魚



図6 高鮮度処理講習の様子

店に神経を払ったアオリイカ、ヒラスズキ、メジナを出荷し、品質や取引単価等について意見を伺いました。アオリイカの品質については、非常に状態が良く期待できると、高い評価を受けましたが、はんばた市場の提示単価が前田氏の希望単価を上回ったことや、流通コストが高いことから、取引には繋がりませんでした。今後、単価の見直しや輸送コスト削減等について検討し、取引実現に繋がればと思います。

漁業者は、前田氏から学んだ手法に従ってソウダガツオやシイラ、イサキ等の船上脱血処理に着手し、水揚物の品質向上に取り組んでいます。

魚価向上支援

刺身用凍結品のソウダガツオは、品質維持とヒスタミンリスク低減のため、漁業者が船上脱血と氷冷を行いました。それをはんばた市場がフィレ加工して凍結し、商品としました(図7)。原料魚のヒスタミン含量は検出限界以下(極めて微量)であり、安全性が確認できました。

この商品について、静岡市で飲食店を経営する水産卸業者に品質評価を依頼したところ、歩留り率が低いことや色の変化が早いといった課題はあるものの、非常に鮮度が良く、臭みが無いと好評価を受けました(図7)。取引希望価格については、ソウダガツオの単価相場(約30円/尾)の10倍以上の単価提示があり、輸送コストなどを加味しても魚価向上が見込めると考えられました。



図7 原料魚のソウダガツオ(上)と刺身用凍結品(下)

以上の取組みを経て、はんばた市場による水揚物の集出荷体制の基盤が構築できました。漁業者ははんばた市場の買取単価に満足しており、試算の結果、釣りでははんばた市場に出荷することで収入増に繋がること、定置網についても水揚量が少ない時や多獲性魚種が多い時ははんばた市場に出荷することで収入増に繋がると考えられました。今後、はんばた市場への出荷量が増加して地域の流通拠点に成長し、西伊豆地域の水産業活性化に繋がることを期待します。

(鈴木勇己)