島内外で販路拡大をめざす
──伊豆大島漁協加工部──

主任研究員　田口さつき

1　漁業の課題

伊豆大島は、東京から120km、熱海から46kmの距離にある。漁業は主要な産業の１つだが、消費地への距離から鮮度保持や輸送コストといった面で課題を抱えている。伊豆大島漁協(以下「組合」)では、定置網事業を行っている。ゴマサバが多くかかるが、どれだけとれるかは不透明であり、魚価も低迷していた。

2　これまでの加工部の歩み

このようななか、組合は2013年４月に加工部を設立、６月に加工部の人材として、全漁連フーズで加工品開発経験のある栄養士の岡村氏を獲得した。

ちょうど同年９月に島が第68回国民体育大会相撲競技会の会場となることが決まっていた。観光業が低迷していた当時、土産物屋に置く特産品がなく、組合が町役場から出展を打診されたことを経緯に急ピッチで商品開発が始まった。岡村氏の経験を生かし、１週間という短い期間で、土産用の加工品20種類と定食メニュー６種類を作り上げた。加工品は飽和蒸気調理器により骨まで軟らかくしたサバ(後述の主力商品ⓐ)がベースとなっており、現在の組合の加工品の基礎となっている。

当初は波浮漁港の本所近くの水産試験場の施設を借りて加工を行っていたが、14年５月に小学校跡地の加工場が始動、量産体制が整い始めた。

原材料調達に関しては、15年度から加工過程を熟知する岡村氏が漁港で選別補助を行うことで、定置網担当の職員や漁業者にどのような魚がほしいかをうまく伝えることが可能となった。また、漁業者からこの魚を買ってほしいという要望も届くようになった。とはいえ、加工作業はその日の漁次第という状況は続いている。現在、パート職員を４人雇用しているが、作業時間が変則的で、平準化できるよう原材料と販路を確保することが当面の課題である。

3　加工品のコンセプト

組合が掲げる商品開発のコンセプトは、①地産地消、②利用できるものは積極的に取り入れる、である。

①の地産地消は、島の原材料をなるべく取り入れるというものである。塩や油(椿油)も島産である。②については、野菜の入手ルートが少なく(注)、加工場近くにある小売店で入手

ゴマサバをベースとした商品ラインナップ

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

できる野菜で作れるものを目指している。

主力商品は、ⓐ骨まで軟らかくした天然サバ、ⓑ明日葉添え天然サバ、ⓒ波浮天である。ⓐは、島のホテル・民宿の料理人が調理を行う際に利用している。ⓑは小さな民宿で小付けに利用されることが多い。また、都内で物産展をすると一番売れ行きがいい。ⓒはつみれ汁やゴボウ天などにアレンジできる。

4　販路開拓への取組み

現在、島内の営業は岡村氏が担当している。営業において、商品説明をしっかり行うことをモットーとしており、商品だけでなく、商品を用いたレシピも用意している。

島内の主要な販路は、法人ではホテル、民宿であり、営業活動により、今夏、取引先が３件増えた。また、学校給食にメダイを納品している。岡村氏は大島給食センターで働いたこともあるため、同センターの栄養士とコミュニケーションが良好だ。例えば、大量の魚がとれたとき、給食での利用を打診できる。また、栄養士から魚食の相談を受けると、「このサイズは小学生に向かないので、これはどうか」など、逆提案ができる。

島内の個人向けは、①観光客には岡田港の売店と食堂、②加工場（直売）の２つのルートがある。最近は②が個人向け販売の半分を占めるようになった。これは、島内のイベントに参加して、組合の加工品を知ってもらえるように努めていることが奏功している。レトルト商品と干物の詰め合わせを贈答品用に販売したところ、島民に好評だった。現在、高齢者福祉施設からソフト食の開発依頼を受けており、島内の高齢者に魚を食べてもらえる機会が増えることが期待されている。

現在の島外の販路は、都庁の食堂と利島（としま）の学校給食である。さらなる島外への販路開拓は、コンサル契約を結んでいる（株）キースタッフと共同で進めている。

同社とは、13年から取引を始めた。契約の決め手となったのは、同社が持つ製品の加工過程のマニュアル化などの知識であった。しかし、仕事をしていくうちに、「自分達がコンサルタントに何を求めて、何をしてほしいかがわかっていなかった」と気づき、現在では経営計画や商品の開発についても積極的に意見を交換するよう心掛けているという。

5　地域経済への波及

加工部は設立して２年あまりであるが、事業計画の売上予定額を上回っているだけでなく、徐々に島内経済に波及効果がでてきた。まず、浜においては未利用魚の買い支えができるようになった。次に、島の農家に契約栽培で明日葉と山芋を作ってもらっており、農家にとって供給先が１つ増えたことになる。なお、15年から商工会議所と付き合いが始まり、島のレモンを使った新たな特産品作りの提案を受けた。

伊豆大島漁協は、栄養士という専門家の獲得、外部のコンサルタントの活用により、事業を軌道に乗せつつある。規模拡大に当たっては、バイヤーから求められる条件のクリアや原材料の確保など、やるべきことは多い。現在、栄養士に集中している負担の軽減など、加工部への組合本体の一段の支援が必要であろう。

（たぐち　さつき）

（注）島ではJA店舗が閉鎖、加工場のある伊豆大島南部は野菜の販売店が少なく品薄傾向にある。