

前浜シイラ原料にかまぼこ

富山ねるもの、未利用魚生かす

水産物安定供給推進機構（安定機構、東京都千代田区）は1月31日、ねりメーカーや卸らが未利用魚の商品化などに取り組む国の補助事業活用事例報告会を都内で開いた。登壇した富山ねるものコーポレーション（富山県高岡市）の麻生大輔社長は自社の寿司風スティックかまぼこを紹介。同県産シイラすり身を活用するなどし、国内水産資源使用比率を現在の20%から「ゆくゆくは50%まで高めたい」と意欲をみせた。

安定機構が国の補助事業報告会

ねりメーカーの同社は主原料の輸入すり身高騰などコスト高を背景に、地魚を有効利用したねり製品を開発しようと日本未利用魚活用協議会を立ち上げ。まず近年増加する同産シイラに着眼し、商品化に乗り出した。シイラの落とし身加工はイワシ加工を手掛けるという商店（千葉県旭市）に

委託。試行錯誤を重ね、化学調味料ゼロなど無添加にこだわった寿司風スティックかまぼこ「越中高岡伝承蒲鉾はべん」を開発した。

性改善、原料魚の品質向上につながったという。同協議会は富山県産以外の未利用魚も使ってねり製品の試作に日々力を

麻生社長は「この商品を開発した意味やストーリー性を発信し、大手メーカー品との差別化を目指す」と意欲をみせる。なお、水産庁の補助事業を活用し、いとう商店が大型フエルトチェッカーを導入。省人化など生産



事例報告する富山ねるものコーポレーションの麻生社長

みなと新聞 2025年2月4日付掲載
株式会社みなと山口合同新聞社提供

入れる。広く全国から仲間を募っており、国内未利用魚を生かした新商品開発とブランド化を目指すとしている。

広島魚市場はイワシ菓子に

広島市中央卸売市場の卸、広島魚市場も未利用魚・部位の活用事例を紹介。担当する吉井起明氏

は地元で古くから食べられてきた「カタクチイリコ」のうち、最も好まれる消費サイズ以外を活用し、スナック菓子「こいカル」を商品化。2021年に発売し、現在の販売実績は1カ月当たり約5500袋に上るといふ。

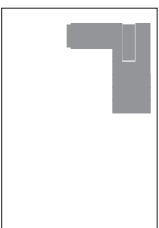
吉井氏は姉妹品として一般商流に乗らない養殖カキを使ったスナック菓子「牡蠣っこ」も現在開発中と説明。これらの他に商品化したが売れなかつたり、そもそも商品化に至らなかつたりしたこれまでの苦労話も披露した。聴講者からは「それ

だけのたくさん商品開発できるのは地域連携の強み」とたたく声が上がった。

その他の事例報告は、長崎県漁連（長崎市）の野口恭平次長が「漁獲変動に合わせた加工体制の整備」、大隅地区未利用魚加工連携協議会の構成メンバーの昌徳丸（鹿児島県肝付町）コーディネーターの福留慶氏が「漁業者による水産加工業者と連携した販売促進」と題してそれぞれ発表。野口次長は魚種転換プロセス、エクト助成金を活用し、水揚げが減ったイカの代わりにプリなど大型魚の

フィレー加工、冷凍刺身商材の開発に着手した経緯などを説明した。その上で「水揚げ魚種の変化に柔軟に対応することが大事」と強調した。

一方、福留氏は自社の定置網で漁獲した未利用鮮魚などを、ラウンドのまま一般消費者や飲食店などへ直接販売する鮮魚ボックス事業を紹介。23年9月に販売スタートし、徐々にリピーター獲得に成功した結果、24年12月には1カ月当たりの出荷量が約1トに増えたという。なお、同報告会にはオンラインを含め約200人が出席した。



滴卓魚墨

旬の地魚全般を「ロコフイッシュ」と呼び、鮮魚や加工品にしておいしい食べ

方と一緒に食卓へ届けたい。そう強調するのは昌徳丸（鹿児島）のコーディネーター、福岡慶氏▼先月末に水産物安定供給推進機構が東京で開いた国の補助事業活用事例報告会に登壇し、自社の未利用魚商品化を説明した。同社は約200年前から定置網を営む▼高値で取引されるイカの不漁を背景に、水産庁の2023年度補助事業を使って商品価値の低い魚を加工し、漁業者自ら販売に乗り出した。目指すは未・低利用魚、大衆魚を分け隔てなく鮮度を保って消費者へ届けること。加工は地元業者に委託する▼残念ながら24年の販売は苦戦した。「今年は加工品のプラットフォームに力を入れる」と福岡氏。一方、うれしい誤算がラウンドの詰め合わせ「鮮魚ボックス」の好調な売れ行き。個人、業務筋の固定客が増えたという▼同報告会では東京海洋大の工藤貴史教授が各地の未・低利用資源の活用事例を紹介。有効利用には新しい価値創造、生産システム構築が必要と訴えた▼その構築には地域の生産、加工、流通、行政、研究機関の連携が不可欠とし、「一企業でできることは少ない。温暖化などで獲れる魚が変わっても、地域の連携を生かして対応できる」と強調した。

(井)



みなと新聞 2025年2月7日付掲載
株式会社みなと山口合同新聞社提供

鮮魚ボックスで好循環

未利用魚も活用し月間1トン

鹿児島・昌徳丸

鹿児島県で定置網漁を営む昌徳丸の福留慶コーディネーターは1月31日、水産物安定供給推進機構が開催した2024年度第2回「水産加工業者等による取組事例の報告会」で、23年から始めた鮮魚ボックス事業の進捗（ちよく）を紹介した。補助事業を使って新たな販路を開きつつ、未利用魚も活用したストーリー性の高い商品を開発したことで、直近12月には月間出荷量がおよそ1トンに到達。現在は、同事業が社員のモチベーションや給与の向上につながるなど「小さな変化が少しずつ起きている」と成果を伝えた。

加工業者等事例報告会

昌徳丸の地元である県東南部の内之浦漁港は、少量多品種の魚が漁獲されてきた。ただ近年は海洋環境の変化が著しく、イカ類では10年で漁獲が5分の1ほどまでに落ち込むなど、生業にも影響が出始めている。

一方、定置網に一定数入る未利用魚・低利用魚の存在も長年の課題となっていた。周囲に扱う流通・加工業者が存在しなかったため、わざわざ入



鮮魚ボックス事業の進捗を報告する福留コーディネーター

札会場に持ち込んでも取引価格はキロ1〜5円。「労力をかけるだけ無駄」といわれてきたが、主力魚種が姿を消す中で、同社は本格的に活用法を検討し始め、直販への挑戦を決心した。

補助事業で突破口

しかし、実際に魚の加工や発送に必要な要件を調べた結果、保健所の許可や衛生基準に沿った施設が必要ことが判明し

た。自社のみで条件を満たすのが困難だったが、事務局を務めた日本水産資源保護協会の支援もあって水産物消費拡大支援事業を活用。要件に合った能力をもつ県内の鮮魚店とタッグを組むことで、ようやくスタートラインに立つことができた。

最初はクラウドファンディング（CF）でテスト販売を実施した。簡便需要が高まる傾向にある中で、食べやすい加工品を提供していく予定だったが、船長がどうしても「どんな魚が分かってもらいたい」との意思が強く、同時に鮮魚ボックスも展開した。

直販の経験はなかったため適切な容量、価格、梱（こん）包の設定に苦慮しながら、半年間にわたって試行錯誤した。また鮮魚ボックスも消費者が「刺身用を食べたい」「とにかく珍しい魚が欲しい」など異なるニーズがある中で、どれだけ個別に対応できるのかも試した。

その結果、当初販売の中心となるはずの加工品は低調だったのに対し、船長の提案から始まった鮮魚ボックスはヒット。可能性を感じて、未利用

果に波及している。最後に福留コーディネーターは今後の方針について、サメ類やアカエイ、ギンカガミといった鮮魚ボックスに入り切らないサイズの魚種の有効利用を掲げた。具体的には直販に慣れてきた中で、新たにできた地域商社などを交えながら「加工品をリニューアル、ブラッシュアップしていきたい」とさらなる展望を語った。

ようにしたほか、テスト販売で好評だったなるべく要望に応える取り組みも手間はかかるが継続することを決めた。

新たな収益の柱に

9月に始まったサービスは最初の6か月こそ伸び悩んでいたが、継続していく中でリーダーが増加し、翌年3月以降は右肩上がり成長していった。そして昨年12月には月間出荷量が約1トンに到達し、「市場への水揚げのおよそ3分の1から4分の1程度の金額まで上がった」という。現在ではこだわったか

日刊水産経済新聞社
2025年2月12日付掲載
水産経済新聞社提供
許諾番号 R07-0009

