

## ■ 漁網メーカーが魚を扱う

大手漁網メーカーの日東製網㈱では、日頃、各地の定置漁場者の漁獲物処理や販売を見ていて、漁場現場では市場や消費者の求めている品質や販売についての知識、理解が不十分で、投売りしているような実態に気がきました。そこで、同社では鮮魚などの販売にも詳しい社員でチームを作り、現場を回りながら魚の取り扱いの問題点を把握検討し、以下のような意見集約や改善指導を行いました。同社では、「水産業界に新しい風」を吹き込みたいという意気込みで、揚網作業から販売まで、漁業者と共に実践経験した成果だと記しています。

### 「漁場現場の意識改革の試み」

日東製網㈱が最初に手がけたのは、「鮮度の高い魚にするには、どのように扱うべきか」ということでした。そこで、漁業者には、定置網に入った魚の汲み上げ方と汲み上げる魚の優先度を考え、また、活魚の方が氷メめより高く売れることを意識し、魚を生かすために魚捕部を過剰に締め付けず、白身系、青物系、イカ類を汲み取るよう指導しました。

氷メめする魚も密集しないようにしたため、「生きているような」見栄えのある製品になりました。しかし、この魚汲みに時間を掛け過ぎると市場や魚商人から「遅い！」と不満が出かねませんが、あくまでも「生産者主導」に徹することが肝要です。

魚の最も大切な要素は「鮮度」、次に「体表の見栄え」です。定置漁場は水揚港まで近いので、「魚の活きがよい」と思い込んでいる人も多いのですが、船上での活締め（血抜き）、船上選別、水揚げ、魚箱仕立て、と「氷と海水のサジ加減」を確実に行うことが大切です。次に漁業者は、魚の売り手になって買い手（仲買人）の求めていることを知ることです。

買い手は、魚を氷でギュと硬く締め、「体表にヌメリがある魚」を良い魚、高い魚としています。売り手は、買い手の求めている鮮度状態を確保しなければなりません。

最近、冷海水や微粒氷の混ざった海水等が利用されてきましたが、使用方法を間違えると商品価値を半減させてしまうこともあります。冷海水や微粒氷は「鮮度保持では非常に優れた効果」を発揮するものの、冷海水の場合では、冷え過ぎると「ヌメリなし」、「体色の色褪せ」、「眼球白化」など値切られる要因をワザワザ作りかねません。また、粒子状氷は、魚倉内の表面に集まり、ヤスリのように働いてブリ類では「ウロコ立ち」を起こします。

静岡県のY漁場では、魚を船上に汲み上げた直後に「サバの首折」をしています。サバは定置網に入る時はまき網などにも沢山入るので、魚価は下落してしましますが、首折して脱血すると鮮度が保持され、高い評価を受けます。

漁業者は往々にして魚を獲った後、買受人や小売店の評価や扱う経路を知りません。それでは良い製品、魚価の向上には結びつきません。そこで、日東製網㈱では、定置漁業者と共に獲った魚を生産地市場で箱詰めまでの体験をし、その中から「なにをどうすればよいのか」を会得しました。さらに、その魚を消費地市場まで追いかけて、着荷状態を確認し、市場の担当者と意見交換して「どうすれば高く売れるのか」を肌で知りました。

定置網で獲れた魚のうち、いわゆる雑魚や処理費用の掛かるものを水揚げせずに投棄、廃棄する魚が出ますが、このような魚にも「価値」を生み出すため、「新商材」開発に努め、投棄魚ゼロを目指す必要があります。取りも直さず「資源の有効利用」と「水揚げ金額向上」に繋がります。

#### 「商流革命の試み」

更に、同社では買い手である市場の関係者を定置漁場に引率し、網揚げから魚の箱詰めまでの行程を見てもらいました。買い手側も定置漁業の初期投資額や運営費用などは知らないで、漁業経営の大変さを初めて認識しました。また、産地が明確なのでトレーサビリティも確実であることを評価し、生産者と買い手とを結ぶ商流ネットワーク作りができ、お互いに魚価向上を取組むことができるようになりました。

（「魚を扱う」漁網メーカーの試み～網元直送『定置網物』活魚・鮮魚販売～（日東製網㈱松尾浩司、長尾和幸、仲宏章）（「ていち」第113号から作成）