

低塩分海水による蓄養技術の 現場普及を目指して（その1） ～成果移転促進事業の紹介～

水産研究部 工藤孝也

はじめに

当センターでは、平成21～23年度の3ヶ年にかけて「地付き魚の蓄養輸送技術の開発～美味しい魚を食卓へ～」という課題に取り組みました。この研究の中で、中心技術として取り組み、現在現場への技術普及を進めているのが低塩分海水による蓄用技術です。この技術は、海水を真水で希釈して魚の体液に近い状態にしてやることで、浸透圧調節を容易にし、外傷を負った魚を延命させるものです。低塩分海水による蓄養は、この延命効果のほかに、外傷を治癒させる効果も認められています（特開2012-200167）。では、この技術は現場でどの様に活用できるのでしょうか？

成果移転促進事業での取り組みを紹介します。

市場に魚を卸す場合、入荷量が多いと魚価が下がり、少ないと魚価が上がるという市場原理に収入を左右されます。また、少なすぎて数が揃わない場合も魚価が下がることがあります。したがって、安定経営のためには、獲った魚を生かして出荷調整することが必要となります。しかし獲った魚を活かして販売できるのは、これまでは一本釣りなどの一部漁法で獲られた魚に限られていました。小型底びき網漁業や刺し網漁業のような網で魚を獲る漁法では、漁獲された魚が体表に傷を負っているため、魚を生かして出荷調整することは困難でした。

我々の考案した本技術は、この現状を改善する可能性を持っており、漁業者グループの行う販売活動に役立てることができるのではと考えています。

前述のとおり、漁法にもよりますが、多くの魚は活けられたものも含め、鮮魚として市場に出荷されます。つまり、漁獲即出荷（以下、漁獲→出荷）という構図になります。そこで、漁獲された魚を生かすことができれば、出荷調整が可能となります。また、その魚は活魚で出荷できるため高値で売れる可能性もあります。

これまでの漁獲→出荷から、漁獲と出荷の間に「低塩分海水による蓄養」を一つ挟んで、漁獲→蓄養→出荷という形態に変えることで、新たなビジネスの可能性が見出せることとなります。

せとうち漁師市場の取り組み

繰り返しになりますが、これまでは漁獲魚は蓄養が難しいため、鮮魚での出荷が一般的でした。この難題を解決させるため本技術に着目して頂いたのが福山市に拠点を持つ「せとうち漁師市場」でした。

同団体は漁業者の所得低迷を改善させるために、魚をスーパー等量販店に直接販売することで、漁業者の収益を増加させようとしていました。しかし、同団体が扱う魚介類は少量多品目であり、量販店側が求める「低価格」、「定規格」等の要求とうまく合わない問題が発生していました。そのため同団体の目指す事業は軌道に乗るまでには至っていませんでした。

この頃に当センターとのお付き合いがスタートしました。前述の様に、同団体は本技術の持つ「魚を生かす（＝活かす）」ことが出来るという点が極めて優れているとして、ビジネスチャンスを見出そうとしています。

魚の善し悪し（＝価値）を決める指標の一つに鮮度があります。現場では死後硬直や外見的な特徴から鮮度を判断しますし、また科学的にはK値と呼ばれる鮮度指標もあります。しかし、一般消費者にとって鮮度ほど曖昧で分かり難いものはなく、そのため直感的に鮮度と繋がり易い「産地直送」、「獲れたて」というキャッチフレーズの産直市が持てはやされているともいえるでしょう。

同団体は当センターの技術を試験的に使い、魚を量販店まで生きたままトラックで運搬し、活けメまたは活魚で販売するというスタイルで、より鮮度の高い魚を一般消費者に届け、目指していた漁業所得の向上を着実に進めつつあります。同団体には本技術によって、海が荒れて出漁出来ない日、荷の少ない日及び出荷のない日に備えて漁獲物をストックし、量販店への安定供給を目指すとともに、活けメのタイミングを調整することで最もおいしい鮮度で消費者へ販売することを想定して、実証試験に取り組んで頂きました。



低塩分海水で蓄養されたカサゴ