

活かそう！ 地域資源

つながろう！ 農商工連携

急速冷凍技術で眠っていた漁業資源を掘り起こす
 ～高付加価値化で離島のハンデを克服～

独立行政法人中小企業基盤整備機構 北海道地域活性化支援事務局

PM 大熊 一精

株式会社おくしり桜水産は、北海道の南西部に位置する人口3000人余の離島・奥尻島で、地元で獲れた「真ほっけ」（函館近海で獲れる身が厚く小ぶりなほっけ）やイカ、タコなどの加工・販売を行っている。このうち、真ほっけの加工品の商品開発及び販路開拓事業が、昨年9月、北海道で最初の農商工等連携事業の一つとして認定を受けた。

●大震災を乗り越えて

平成5年7月12日午後10時17分、奥尻島沖の日本海を震源とするマグニチュード7・8の大地震が発生した。北海道南西沖地震である。奥尻島では、地震直後に発生した崖崩れに始まり、10メートルを越える大津波、さらには火災の発生に

より、400戸以上の家屋が倒壊・流出・焼失し、200人近い人々が犠牲となった。

「地震の次の日だったかなあ、この上の、電線あるでしょう、ここにも昆布が引つかかっていたんですよ。島の人々は、地震があれば津波が来るのはみんなわかっているから、すぐに高いところに逃げたんですよ。だけど、あのときは、津波が来るのが早かったんだよね：まさか、あんなに早く来るとは思わなかったんですよ」

筆者が初めて奥尻島を訪れた日、越森修平・おくしり桜水産社長は、車を走らせながら、そう語った。大地震からしばらくの間、奥尻島は、復興需要に支えられた。しかし、震災か

ら5年後の平成10年に完全復興宣言が出されるとともに、公共事業を通じた賑わいは消え、奥尻島の経済は低迷した。人口は、震災から15年余が経過した現在までの間に、30パーセントも減少した。

奥尻島の主要な産業は、漁業と観光である。しかし、離島である奥尻島の漁業は、販売という面では、大きなハンデを背負っていた。すなわち、対岸にある北海道本土の江差町まででもフェリーで2時間以上を要することから、島の漁師が漁獲した魚を新鮮なまま島外に輸送することが難しいことに加え、運送費がかかるために他の産地に比べてコスト高となっていた。一方、観光も、不況が続く日本経済の影響を受け、以前ほどの勢いはなくなっていた。

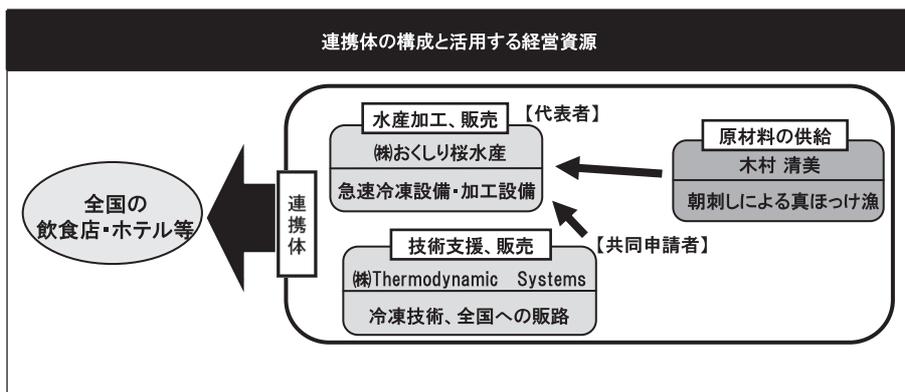
越森氏は、もともと、島内で燃料販売会社を営んでいたが、島の主力産業である漁業と観光の先細りに危機感を覚えていた。震災の影響を受けた人口流出はなおも続いている。このままでは島から人がいなくなってしまう、公共事業ではない新たな産業を生み出さなければならぬ：そんな思いから、越森氏は、使われなくなった水産加工工場を譲り受け、新たな事業の展開を模索していた。

一方、連携事業者である株式会社Thermodynamic Systems（サーモダイナミックシステムズ）は、高品質冷凍保存技術の開発を手がけ、国土交通省や公的機関の支援を受けながら、北海道産の農林水産物を生鮮状態で輸送・販売する事業についての実証実験を進めてきた。サーモ社の井筒忠雄社長には、自社の技術を使うことよって、品質にすぐれている北海道の一次産品の価値をさらに高め、一次産業者と手を携えて北海道のよいものを全国に向けて販売していきたい

との思いがあった。

●三者の「思い」が連携事業を生み出す

両者の出会いは、一昨年の秋に遡る。奥尻島で新たに水産加工工業に着手した越森氏は、新聞やテレビの報道を通じて、サーモ社の取組みを知った。サーモ社は、当時、農林水産物の産地や生産者との具体的な連携を図るべく、北海道内各地でデモンストラーションを行っていた。越森氏は、サーモ社のデモが比較的近い場



所で実施されると聞いて会場へ出向いた。そのときの感想を、越森氏は「びっくりした、これだ!」と思つた」と語る。サーモ社の技術を使って処理を行ったほっけは、冷凍後に解凍しても水(ドリップ)が滲み出ることがないばかりか、独特の臭みがすっかり消えていたのだ。

ほっけは、奥尻島近海に豊富に存在する漁業資源である。しかし、鮮度劣化のスピードが速いことから流通に乗りにくいため取引価格は低く、さらに、前述のように離島ならではのハンデもあり、奥尻島では漁獲されても大部分が廃棄されていた。

ほっけといえば「開き(焼き魚)」としてのイメージが強い。それも、どちらかといえば、居酒屋などで、大衆的な価格で提供されている魚、との印象である。しかし、奥尻島の漁師は、ほっけを、刺身、あるいはしゃぶしゃぶとして食べていた。奥尻島で獲れる真ほっけを生で食べたときの味わいには、他の魚にはない、上品な美味しさがあつたが、いかんせん、離島からでは、この鮮度を保つたまま消費地へ輸送することができず、いわば「幻の味」となつていた。

越森氏は、サーモ社の技術を導入して、奥尻島の漁師しか知らなかつた「幻の味」を、島外の消費地にも提供しようと考えた。そのためには、まずは連携してくれる漁業者が必要である。しかし、漁業の分野では新参者である越森氏が協力者を得るには、多少の時間が必要だつた。やがて、越森氏の「奥尻島で付加価値の高い商品を作らねばならない」との熱意に共感した木村清美氏(清雲丸)が、協力を申し出た。

木村氏は、刺網漁で、主に、価格の高いメバルを漁獲していた。メバルの網には真ほっけが大量にかかるのが常であつ

たが、前述のように、コストと価格が見合わない真ほっけについては、大部分を廃棄せざるを得ない状況が続いていた。しかし、近年は、資源の枯渇や燃料の高騰などから、メバルだけでは採算が取れないことも多くなり、資源が豊富な真ほっけを活用することができないかと考えていた。

こうして、三者の連携による事業が開始される運びとなつた。越森氏は、新会社である「おくしり桜水産」を設立し、サーモ社の設備・技術を導入した。主婦など、10人以上のパート従業員を雇つた。越森氏は、当時の心境を「ここまで来たら絶対に失敗はできない、これだけやつて失敗したら自分は今この島にはいないと覚悟した」と述懐する。

● 離島のハンデを技術で克服

農工商等連携の認定事業は、「奥尻島産『真ほっけ』と高品質冷凍保存技術の組み合わせによる新商品の開発と販路開拓」である。漁業者である木村氏が「朝刺し」といわれる方法で真ほっけを漁獲し、すぐに「シーアイス」という人工の



幻の味・真ほっけ
今や、全国で味わうことを可能にした。

海水水に漬け込む。氷点がマイナス一度のシーアイスによって、真ほっけは身が凍結する寸前の状態に保たれ、また、臭みがとれる。これを、サーモ社の開発した急速冷凍庫で凍結させる。マイナス70度まで短時間で一気に凍結させることにより、細胞の破壊を防ぐことができ、うまみ成分や水分を保持したまま凍結保存することが可能となる。このため、従来の冷凍庫を利用した場合と違って解凍時のドリップ(水)がほとんど発生せず、生のもと遜色のない真ほっけを味わうことができる。

奥尻島は、北海道の中でも、とくに遠い場所である。筆者は、この事業に関わることになって初めて訪問したのだが、札幌からいったん函館へ向かい、そこからさらに1日1便の飛行機に乗り継がないと現地にはたどり着けない。その後の訪問では、飛行機ではなく、鉄道とバスとフェリーを乗り継いだこともあるが、そうなると札幌からでも丸一日の時間がかかつてしまう。これほどの時間距離があるがゆえに、販売という点では多くのデメリットを抱えてきたのであるが、この事業では、奥尻島にしかない商品の高い鮮度で販売することで、「奥尻島の生のほっけを現地に行かなくても味わえる」という新たな魅力が付加され、遠隔地であることはむしろアピールする材料にもなつた。

サーモ社の井筒社長は、筆者が最初に相談を受けた当初、札幌で営業活動を行つてきた。しかし、農工商等連携事業の法定後は、奥尻島に拠点を移し、漁業者の木村氏やおくしり桜水産の越森社長と共同で商品の開発・改良に当たつている。三者の思いが結集した奥尻島発の冷凍ほっけは、徐々に認知度も高まりつつあり、今後の発展が期待される。



越森修平社長



会社外観—ここが“おくしり 美味もの”の発信基地だ

会社概要	
企業名	株式会社おくしり桜水産
住所	北海道奥尻郡奥尻町字奥尻7 41番地
電話	01397-3-2090
FAX	01397-3-2090
設立年	平成20年5月13日
代表者	代表取締役 越森 修平
資本金	500万円
従業員数	17名(パートを含む)
認定日	平成20年9月19日