

4. 水産物トレーサビリティシステム導入による漁村地域の活性化

桑原伸司（北日本港湾コンサルタント）

水産科学博士、技術士（水産・総合技術監理）

1. はじめに

現在の漁村地域を取り巻く情勢は、資源水準の低迷、生産コスト増加、過疎化・社会資本整備の遅れを背景に厳しさが増加している。一方、水産物の安全性・信頼性が損なわれる事案が相次いで発生する等、水産物の根幹が揺らいでいる状況にある。本報告では、水産物トレーサビリティシステムを機軸に水産物の信頼性・安全性を確保し、さらにそれを活用した都市と漁村交流を行い漁村地域の活性化を進めた2つの事例を報告する。

2. 事例その1：青森県十三漁業協同組合

十三湖産ヤマトシジミで知られる当漁協では、シジミ偽装防止や生産者情報を消費者へ伝えることを目的に、平成17年にQRコードラベルを使用するトレーサビリティシステムを導入した。

流通段階への手間・経費を可能な限り抑えることを基本思想に導入した本システムは、①所定の重量に対しラベルを1枚発行（1ロットあたり20～50枚程度）、②QRコードにはHPのURLと生産者・規格を識別する情報が含まれる、③落札者が決定した時点でQRコードがアクティブになる、等の特徴を有している。

システムを十分活用するため、システム導入後には様々な機会を活用しPR活動を展開した。主なPR活動は、スーパー店頭等でのシステムの説明会や、学校での食育活動、都市住民との交流会等である。この中で効果があった一つは、消費者協会の意見交換と都市住民との交流会である。そこでの意見交換会の結果、消費者協会側から販売店側に十三湖産ヤマトシジミの販売を求める要望もあり、販路拡大に繋げることができた。

また都市住民との交流会では、参加した小学校のPTA並びに栄養士の方々から、学校給食側から見た食材提供のあり方について意見を頂き、それに対応した供給体制を作り出すことで大きな需要のきっかけを開拓できた。さらに地元で加工することによる産業の創出や、児童・生徒・父兄に安心で安全な食材であるとの信頼を得た。これら一連の普及活動は、十三地区全体への波及効果をもたらしている。

現在ではトレーサビリティシステムに加え、平成21年5月に水産資源と海にやさしい漁業に対し認定されるマリン・エコラベル・ジャパン認証も受け、ゆうパックを利用した直販にも取り組んでいる。これらトレーサビリティシステムを機軸とした安全安心システムや資源確保に積極的に取り組んでいる当漁協は、生産者のみならず漁業地域全体への活性化に大きく寄与している。

3. 事例その2：北海道北るもい漁協天塩支所

道北日本海側に位置する天塩町は、四季を通じて日本海の豊富な水産物の水揚げを誇る町であ

る。しかし近年の資源や魚価の低迷から漁業経営は厳しい状況にあり、ブランド確立による付加価値向上が望まれていた。その中で国立公園パンケ湖や天塩川を産地とする天塩産シジミは、出荷量の少なさや漁期の関係から一般消費者には知名度が低い状況にあった。そのため地域特産品ブランド確立の第一歩として、天塩産ヤマトシジミを対象にトレーサビリティシステムを導入した。

今回対象としたのは、当支所で加工し通年で販売する「冷凍パックシジミ」である。導入したシステムは、十三漁協と同様QRコードラベルを使用するが、真空パック加工品で異物の混入もないことを踏まえ、十三漁協のシステムをさらに簡便化して対応した。当支所で導入したシステムは、①QRコードの情報はHPのURLとシリアルNo.のみ、②加工時にラベルを貼るので流通段階で付加的作業は生じない、③商品の情報提供を主目的とするので詳細な生産流通履歴情報は含まれない、という特徴を有している。

天塩支所においても、システム導入後に積極的なPR活動を行った。特に給食食材の提供では大きな成果をあげている。その背景には、生産者側は漁期に水揚げされた大量の水産物の値崩れに苦慮していた一方、学校給食側では日常的にコスト問題や安全性が重視され、食材に対する情報（旬の情報・調理方法など）が不足していたことである。

PR活動の一環としてこれら両者をマッチングさせ、①生産者側は値崩れ防止と加工による付加価値・雇用機会の増加、②学校側は直接取引によるコスト減・旬の魚情報や調理方法の適時入手・調理に適した荷姿での納品、など双方にメリットが生じる。平成21年9月には東京都内の学校給食栄養士の方々を天塩町に招き、生産現場の視察や食材提供のあり方について意見を交換行った。

4. おわりに

これらの取組みが示唆しているのは、トレーサビリティが単なる流通管理の手段ではなく、地域活性化の大きな手段となることである。それを実現するため我々技術者・研究者がなすべきことは、単に技術を提供するのではなく、地域の実情や要望を十分に把握し、それに応える業種を越えた情報収集や関係者のマッチングも視野に入れて業務を遂行することにある。思えば昔の八百屋さんには、毎日家庭を巡回する「御用聞き」たる人物が存在した。技術立国と叫ばれ久しい我が国において、豊富な個別技術が十分活用されていない現状をみるにつけ、我々技術者・研究者が地域に根ざした「御用聞き」となることも、今後あるべき姿の一つではないだろうか。