

7. 新潟県水産海洋研究所の「魚クラスター」の取組みについて

～ニーズを見据えた商品開発事例～

1 新潟県海洋水産研究所

新潟県水産海洋研究所は明治 32 年に新潟市に水産試験場として業務を開始し、その業務内容は表 1 に示すとおり、漁業・資源管理・増養殖・水産加工と多岐にわたっている。



新潟県水産海洋研究所

表1 新潟県海洋水産研究所

所属	研究課題
漁業課	ブリ・アジ・マグロなどの浮魚類の調査研究。漁具漁法の研究。
海洋課	ヒラメ・カレイ類・スズメバチの調査研究。資源管理や資源回復に関する調査研究。
増殖工学課	有用藻類の増殖儀術、藻場造成技術の研究開発。 人口漁礁、増殖場の研究。
栽培技術課	新潟県特産種の種苗生産技術の開発。
加工課	新たな水産加工食品、鮮度保持技術開発。 低未利用水産資源の加工技術に関する研究。
漁業指導船	海洋観測、漁業資源調査。
佐渡水産技術センター	ヤギムシカレイの量産技術開発。 佐渡地域の養殖・蓄養技術開発。藻類の調査研究

新潟県の蒲鉾組合と漁業協同組合とで構成されるクラスターは、病院介護食用の流動食として可能な魚肉蛋白の商品化を目指している。魚肉蛋白の流動食化は本研究所の加工課で開発された技術がベースとなっている。

1.1. 商品開発の取組み

新潟県水産海洋研究所では本研究所で開発された技術に対して毎年検討会を実施している。参加者は蒲鉾組合(17社)加盟企業、新潟県漁業協同組合、流通、生産者等の各代表などである。平成 15 年に行われた検討会で魚の酵素処理技術について報告があり、病院での介護食に応用開発できるのではないかと期待から、商品化の取組みがスタートした。その流れは次の通りである。

- ・ H15 年に魚介類への酵素処理技術開発報告（シーズ）
- ・ H17 年クラスターとして開発スタート
（農林水産省食料産業クラスター推進事業を受ける）
- ・ H18 年 3 月 1 日特許出願
- ・ H18 年 4 月 24 日販売スタート
（商品化発表会は新潟県と蒲鉾組合との協賛で実施。県も力を入れる）

売り先は介護食という明確な出口があり、当初の販路開拓は水産研究所の担当研究員自ら病院や介護施設へヒアリングを行い、積極的に情報収集に参加している。次に専門社に委託するが、月 1～2 回の定例会議（試食、新商品会議、営業実績報告会）には水産研究所も参加し商品の売れ行きや販売先の意見を確認している。現在の売り上げは月間 80 万円程であるが、リピート率は高く一度納品した先からは必ず注文がくる。このことから、利用者の評価が得られていると判断できる。現在、納品先は新潟県内だけで 30 施設に及んでいるとのことである。

2 とろける魚の開発取組み経緯

2.1. 魚クラスターの構成

魚クラスターは次の機関を中心に商品開発が進められた。

- ①新潟県水産海洋研究所（基礎技術開発・商品化開発）
- ②新潟県蒲鉾組合
（水産練り製品加工業者 4 社・販売戦略立案）
- ③新潟県漁業協同組合（原料供給者）
- ④財団法人にいがた産業創造機構

特に新潟県水産海洋研究所が中心になり、マーケティング会議にも積極的に参加するなど、開発から販売まで深くかかわってきた。また、新潟県漁業協同組合も研究用の原料を大量に提供し、本研究の下支えになってきた。基礎研究段階はもちろんだが、商品化のための量産試験



水産海洋研究所金子英夫加工課長(中央)
 同 海老名秀主任研究員(左)
 新潟県蒲鉾組合事務局長 霜鳥徳治(右)



販売促進用パンフレット

においても無償で原料を提供してくれたことは、本研究を進めるにあたって非常に助かったと、本研究所の金子課長、海老名主任から話を伺った。

2.2 開発の困難性と克服

魚介類蛋白に酵素処理し流動性を持たせる技術は一般的に知られているが、スケールアップしていく段階で、参加企業毎に製造条件(使用する機器や製造環境)が異なるため、適切な製造条件を調べ、品質を一定化するのが難しかったようである。特に、蒲鉾組合からの4企業は小回りが利く中堅企業ということもあり、データに基づいた品質管理という点では独自に実施するには限界があり、新潟県水産海洋研究所の積極的なサポートがなければ商品化は難しかったと思われる。さらに、基礎研究から量産化のための開発試験に要する原料供給量もかなりの量になり、新潟県漁業協同組合の協力があつたことも商品化の重要な成功要因となっていることは先に述べたとおりである。

マーケットについては最初から介護食という位置づけがあつたため、適切な段階で販売方法を柔軟に検討できたようである。しかし、同技術をベースとした新商品化には技術以外の課題も多く、クラスター事業により生まれた商品をさらにしっかりしたものへと成長させるための、人材面や資金面でのサポートが必要であるとの声も聞こえる。

2.3 本クラスターの特徴

発売後10ヶ月であるが、販売のための組織も構築し着実に実績を伸ばしている点がクラスター事業としての成功事例と言える。その背景には、それぞれの組織が有機的に連携していることが考えられるが、これは各担当者が積極的に商品化に向けて成功させようとする思いが強いことにあると感じる。シーズとニーズをつなげる過程で各機関が明確な役割分担を決めスタートするケースが多いが、ある時点で役割分担を超えて担当者が積極的に係わるような状況が生まれたため成功につながったようにも見える。

「とろける魚」は今後の課題として、さらなる品質改良と品質安定供給のための技術的支援、また販路開拓に向けた戦略立案と実施が課題となるようだが、新潟県((財)にいがた産業創造機構・NICO)や(社)食品需給研究センターの人的・技術情報などの支援を積極的に活用されることが有用かと思われる。

(文：(有)食品環境研究センター、新蔵 登喜男)

* (社)食品需給研究センター客員研究員

◇

◇