

「鳥取県境港でクロマグロの卵を商品化する」

1. 提案の背景

1) 漁港での生ゴミ問題

漁港では様々な生ゴミが捨てられ、処分方法が問題となっている。例えば、魚の頭、内蔵、生殖腺、規格外の魚などである。中には食べられるものもあり、実際に、地元の人々は処分されるものを調理して食べることも多い。

2) 捨てられているものを資源として利用したい

実際に、クロマグロの水揚げで有名な鳥取県境港に水産庁の測定員アルバイトとして行った経験から、水揚げされたマグロはすぐに内臓が取り除かれ、生ゴミ入れに捨てられていくことがわかった。この捨てられているものを安価で仕入れ、付加価値を付けて販売する。

3) 栄養のカプセル

鳥取県境港では、クロマグロの卵を栄養のカプセルと呼ばれることがある。これは、クロマグロの卵の栄養価が高く、滋養強壮があるとされていることによる。境港の方々は、漁港にて無料でもらったものを煮つけにして食べるが多く、味もよい。お土産・インターネット販売で売られているが、5キロ10000円からと値段は高い。

2. 提案内容

漁港で捨てられているクロマグロの卵を煮つけにし、小分け販売することで一般家庭に流通させ、境港を活気づける。

3. 提案の効果

- 1) 捨てられているものを資源として利用することで、漁港での生ゴミを減らすことにつながる。
- 2) 地域特産として売り出すことで、漁村が活気づく。そして、知名度が上がることで観光客が増え、境港全体で経済効果が得られる。
- 3) 珍しいものを安価で食べられるというお買い得感を消費者に提供できる。そして地域の味を知ってもらえる。

4. 具体的の実施内容

1) 新規性

一般家庭で購入しやすいよう
に小分けで、調理済みの商品を
提供する。

2) 市場性・成長性

- ・ターゲットとなる顧客は、珍味を好む人。
- ・クロマグロの水揚げは春から夏にかけてピークを迎える
冷凍保存することで年中供給できる。
- ・境港でのクロマグロ年間平均水揚げ量は約2155トン
半数が雌として、全重量の約1%が生殖器であるから、約11トンの卵が水揚げされている計算となる。

3) 年度別アクションプログラム

- ・3年後に全国展開されることを目指す。

第一期 平成22年4月～ 平成23年3月	地元でビラ等広告を配信 インターネットで広告配信・販売 境港付近のスーパーでテスト販売
第二期 平成23年4月～ 平成24年3月	地元の物産展に出展 東京など主要都市のスーパーで販売開始 インターネット広告配信・販売は継続
第三期 平成24年4月～ 平成25年4月	全国規模の物産展に出展 全国のスーパーで販売 境港に限らず、全国の漁港で マグロの卵の調達を行う

5. 課題とその解決法

1) 現在、マグロの卵が市場に回りにくくなっている理由

- ・季節によって仕入れの状況が変動するため。
- ・腐敗しやすいため、消費期限が短い。

水揚げされたその日に調理し、真空パックで保存することでストックする

2) あまり市場に出回ってないため、顧客の確保が難しい。

クロマグロのネームバリュー、卵の珍しさ、無料サンプルの配布

3) 調理工場の衛生管理

4) インターネット販売によるトラブル(お金の送金、返品、コンピュータウイルス等)

以上