



勝連漁業協同組合

参事 玉城謙栄氏

**もずくの加工商品を開発し、消費拡大を図る。
地域へ利益還元できるしくみを模索中。**

連携パターン

農(漁)主導型

参入のきっかけ

もずくの消費拡大のため



もずくを加工する前に選別する作業。
人の手で丁寧に確認する。

■もずく製品開発のきっかけ

勝連漁業協同組合では、現在、もずくを使ったもずく餃子、あんまん肉まん、パンなどのもずく加工品を製造・販売している。中でももずく餃子は販売1年目で10万パックを売り上げる程の人気だ。餃子の製造を委託している琉珉珉の餃子がベースで、通常より油を抑え、ジューシーさはそのままにさっぱりヘルシーな餃子に仕上がっている。皮にももずくを練り込んでいて、味は折紙付きだ。

もずく餃子はコープとの共同開発でスタートしたが、現在は沖縄県内の各スーパーでも販売している。

「もずく餃子は最初は地元の居酒屋やイベントなどで販売していました。コープ沖縄さんに声をかけていただいたのがきっかけで、幅広く流通することになりました。コープさんと一緒に商品を改良していく上で、漁協はもちろん、沖縄県、うるま市、市の商工会、パッケージ

デザイナー、琉珉珉など、様々な方々にご協力いただきました。特に、パッケージには阿麻和利をあしらって地元色を出し、1パックに付き2円をあまわり浪漫の会にキックバックすることで地域の児童支援も折り込みました」

他の商品もそれぞれ工夫が凝らされている。中華まんやパンはうるま市内の保育園と小中学校の給食に提供されているが、大きさや味を子供向けに改良した。これらの商品を開発するに至ったきっかけは何だろうか？ 玉城氏は「もちろん、もずくの消費拡大のためです」と言い切る。

「勝連漁協には年間で4、5千トンのもずくが上がります。それをいかに食べてもらうか。もずくの加工商品を開発しているのもそのためです」

もずくだけを販売するのでは消費は伸びない。人

気商品のもずく餃子でも、使用されるもずくは全収穫量の1%にも満たないという。もずくをより多く食べてもらうために、様々なもずく加工商品が生まれた。

「過去には、もずくぜんざいやもずくジュシーを売り出したこともあるんですよ。おいしくなければ長続きしないことはわかっていたので味にはこだわったのですが、残念ながら販路が開拓できていなかったんです」

過去の経験を踏まえ、次の商品開発には販売業者なども交えて視野を広くしていくそう。販路の確保が既存メーカーと提携する大きなメリットと言える。

■今後の展望

それでは、もずくの消費量を増やすために今後はどんな事業を考えているのか？

「一つは、もずく餃子のような商品をたくさん開発し、色々なところで扱ってもらうことです。全国展開すればもずくの消費量は何倍にもなります。安定した販売ができれば、加工工場を地元で作ってうるま市の特産物にすることができ、地元の雇用拡大にも貢献できます。もう一つは、餃子で有名な栃木の宇都宮や静岡の浜松で、もずく餃子を販売できればと思っています。これは新年度の大きな目標です」

地元で獲れた生産物で地域経済や雇用を潤わせることができればそれはとても素晴らしいことだ。もずく餃子の売り上げ利益を地元に戻元したいと話す玉城さんたちがいかにもずくと地域を愛しているかがわかる。もずくの消費拡大に向けて、玉城さんたちは漁業の枠を越えてあらゆる可能性を模索し続けている。



人気のもずく餃子と、もずくの小分けパック。もずくをおいしく食べてもらうためのたれも販売している。