



取締役となりました。

「漁師になると決めてからは、『やるからには船頭を目指す』という気持ちでやつきました。でも、いざ船頭になつてみると、大変なことが多くて。船頭になつた年は、サケが全道的に過去最低の水揚げ量になつて、今まで誰も経験したことがないような厳しい年になりました。

本当にどうしようかなつて悩みました」

今日は魚が獲れても明日は獲れないかも知れない。漁期中は気の休まる日がありません。三代目を継いだ平成28年から

水揚げ量は落ち込み、船頭になつた平成29年には水揚げ量が激減。安定した経営が見込めず、頭を悩ませていた日々。木村さんはあることに疑問を持ちました。

「私たちが獲つた魚の値段は相場に左右されますけど、スーパーに並んでいる魚の値段は、ほぼ一定価格なんです。私たちは相場の価格を知っているので、なぜだろうと、そこに違和感を覚えました」

それならばと、木村さんは生産から加工、配送、販売まで行う6次産業化を考えました。

「もし我々漁師が6次産業化をやるとすると、地元の加工販売している業者とのバランスが崩れますよね、それによって自分の経営が苦しくなるリスクもありますし、新たな経費もかかってきます。6次産業化も考えましたが、まずは自分が獲つた魚をより高く売ることが先決だと考えました。それが鮮度保持です。6

右／同じ秋サケの中でも大きさや身の厚さなどはさまざま。神経抜きをするサケは、特に状態の良い個体のみで、揚がったサケの1割にも満たない。左／神経抜きの技術指導を行った鮮魚卸「松田商店」の松田さん（写真右）。松田さんとの契約により、3年間は技術指導ができないため、現在町内で神経抜きができるのは、木村さんただ一人です。



魚の鮮度を保つ 「船上放血 神経抜き」

そんなときに出会つたのが根室市の鮮魚卸である「松田商店」の松田英照さんです。

「テレビを見ていたら松田英照さんという方が出ていました。松田さんは、ゴソガレイ（スマガレイ、カワガレイ）という白糠でも獲れるカレイなんですが、市場だと1kg15円、それを1600円で売るんです。神経抜きという技法を使って鮮度を保持することで、そのような値段になるのです。松田さんは魚屋なので、漁師に活魚で持つてくるよう頼んで、自分の水槽で飼つて、出荷するときに活締め（血抜き）して、神経抜きをしてから発送しています。顧客も多く、リピーターもいるので、この技法は間違いないだろうと思いました。それで松田さんのことをインターネットで調べていたら、インスタグラムで技術指導をしていることを知ったので、すぐに電話をして技術指導を受けました」

おいしい魚を、よりおいしくすることができないかと考えました」