



「サケ節を後世まで続く商品にしたい」と期待する朝倉社長

朝倉社長は、2007年ごろからブナサケの活用法を模索していた。同商店に入り、朝倉社長は「10月以降に販売する予定で、工場をフル回転させてサケ節を製造していく。店頭販売も構想としてあるが、初めは、業務用主体で販売する計画で、にんべんと調整している」と話しており、「サケ節を100年、200年と後世まで続く商品にしたい」と期待を込めていた。

サケ節商品化に成功

産業

新商品で地域に活力を。羅臼町麻布町の水産加工会社「のりとも朝倉商店」（朝倉奉文社長）は、大手水産加工メーカー「にんべん」と共同でサケ節の商品開発を進め、3年かけて商品化に成功した。このサケ節は、通常流通していない川に遡上する脂の抜けたブナサケを活用している。町内で年間約2000kgとされる利用されないブナサケを有効活用する観点からも注目されている。

朝倉社長は、2007年ごろからブナサケの活用法を模索していた。同商店に入り

する関係者のヒントで「羅臼（江別市）に協力を求め試作。ら」とひらめき、サケ節を商品化する案が浮かんだ。サケ節作りは、道立総合研

のりとも朝倉商店

究機構食品加工研究センター（江別市）に協力を求め試作。カツオ節製造で実績のある大手水産加工メーカー3社に試作品を送ると3社とも好感触、中でも300年以上の歴史を誇るにんべんと協力することで08年に合意した。道や農林水産省などから補助を得て、総額約8000万円をサケ節専用工場の新設や、設備開発などに投資。また、にんべんの技術指導も受け、製法確立のマニュアル作りに力を注いだ。

節作りに欠かせない、いぶしながら乾燥する装置（急造庫）は、カツオ節専用のものしかなく、サケ節製造に適したものに自ら改良を加えた。また、商品の良し悪しが決まる急造庫の温度管理を徹底。サケの身の中までいぶされているか毎回、水分分析計にかけ確認するなど、理想的とする商品作りのために試行錯誤の日々が続き、町内の飲食店で昨年秋から無料提供し、顧客の反応も調査している。

朝倉社長は「10月以降に販売する予定で、工場をフル回転させてサケ節を製造していく。店頭販売も構想としてあるが、初めは、業務用主体で販売する計画で、にんべんと調整している」と話しており、「サケ節を100年、200年と後世まで続く商品にしたい」と期待を込めていた。