

できた！！味は絶品「丹後とり貝」  
—とり貝養殖・販売にかけた漁業者の軌跡—

舞鶴漁業協同組合  
とり貝研究会 田村真二

### 1. 地域と漁業の概要

舞鶴市は京都府北部、若狭湾の西部に位置する港町で、京阪神から100km圏、各種交通機関で約2時間の距離にある(図1)。私たちの所属する舞鶴漁協は、波静かな舞鶴湾の奥部にあり、組合員数は約420名である。湾内では主にアサリ漁業、真珠養殖、湾外では定置網、ズワイガニ漁を含む底曳き漁業などが営まれており、年間水揚げ金額は約10億円となっている。とり貝漁業は、湾内で行なわれ、以前は100トンほどの漁獲があったが、近年は漁場環境が変化したためか、漁獲量は極端に少なくなっている(図2)。

### 2. 実践活動課題選定の動機

私は、日頃から消費者の生の声が聴けるような「消費者と向き合った漁業」を目指したいと考えていた。そして、この思いを実現させるための素材を探していた。

舞鶴湾でとれる天然トリガイは、一般に出回っているものより殻は大きく、身も大きく、厚く、食べると、歯応え、甘みがあり素晴らしい品質のものである。主に地元・京阪神の高級料亭等で消費され、市場価格も高いときは1個500円ほどで取引される高級品である。

このトリガイを養殖によって生産しようとする試みが、府の試験機関である海洋センターで行われていた。この養殖貝は、天然貝と同じように大きく、天然貝以上に身は厚く、甘みのある高品質のものであった(図3)。さらに、このような大きなトリガイの養殖は、全国的にも前例がないことから、将来有望な養殖対象種で、内湾漁業の振興にもつながる絶好の素材であると思った。また、少なくなった天然トリガイを待ち望む消費者に、舞鶴湾で採れたもの、私たちが生産したものとしてアピールし、届けることにより、「消費者と向き合った漁業」を実現することができると考えた。そこで、同じ考えを持つ若い漁業者を中心とする13名がトリガイ研究会を結成して、平成6年7月からトリガイ養殖・販売の事業化に取り組むことにした。

### 3. 実践活動の状況および効果

(1) 養殖技術 トリガイ養殖は、40×60×20cmのプラスチック製コンテナに貝が潜るための砂を敷き、その中に種苗を入れ、フタをして海中に吊り下げて行う(図4)。養殖トリガイは天然貝と同じように、舞鶴湾の豊富なプランクトンを食べて急速に成長し、1年間で殻長80-85mmの出荷サイズになる。魚などのように餌を与える必要はないので海を汚すことも少なく、海にやさしい養殖である。

養殖期間は7月から翌年7月までの1年間で、その間に養殖貝は殻長15mmから85mm、重さ150gにまで成長した(図5)。期間中は、イガイやフジツボ等の付着物除去のため、

2ヶ月に1回フタやコンテナの交換、砂の洗浄といった作業を行った。この作業は大変であるが、良い成長を得るために必要である。

以下の5項目について養殖技術を検討した。①養殖海域を有効に利用するため、コンテナを2段式にしたり、水平に2個組み、4個組みにすることも試みたが、結果的には複数のコンテナを1度に揚げるのは重く、重労働となり、単独垂下が良いという結論に達した。②網フタの目合は、何回かの試験の結果、良好な成長を得るために、また害敵生物の侵入を防ぐために、9～10月（平均殻長40～50mm）までは10mm目合を、それ以降は25mm目合を用いれば良いということが分かった。③コンテナを吊り下げる水深は、3m層では付着物量が多いため、それより深い5～7m層を利用する方が良いということが分かった。④トリガイが潜る底質として砂、泥、セラミック、無煙炭などで試験を行った結果、石炭の一種である無煙炭で最も良好な成長が得られた（図6）。また、再利用することでコストを下げる事ができた。⑤養殖用の筏は、無煙炭の流失を防ぐために、揺れの少ない、安定性の良いものが必要である。また、作業性を良好にするため、一定の足場を確保する必要がある。平成9年には、これらを考慮した上で、材料費の節減をはかり、安価な養殖筏を開発、設置することができた（図7）。

これまで3年間行った、養殖結果を図8に示した。全収穫数は6,000個を越え、130g以上の大型貝の割合も養殖技術の向上とともに年々増加し、平成7年には全体の50%程度であったものが平成9年は約80%となった。トリガイ養殖の目標は1コンテナ1万円、1筏100コンテナ規模で100万円の水揚げとしており、現状ならば十分採算が合うと考えている（図9）。昨年度から、湾内の新たな漁場でも小規模な試験養殖を始め、そこでも一定の成果が得られた。これを受け、平成10年には1万個を出荷できるよう、養殖数を増やした。

以上のように私たちの養殖技術は着実に向上し、天然トリガイの漁獲量に関係なく計画的に舞鶴湾産の大型トリガイを出荷することができるようになった。

(2) 販売・PR ①ブランド化：「私たちの生産したトリガイは、一般的に出回っているものより、はるかに大きくて歯ごたえ甘みがあり絶品である」という特徴をアピールするために、殻つき重量で130g以上のものには「丹後とり貝」というブランド名をつけて販売することにした。なかでも150g以上、殻長85mm以上のものは「特選サイズ」とした。殻つき貝の他に、ボイル加工したものも出荷することとした。ボイル加工の製品を作るにあたっては、製造方法を年配の人から教わりながらメンバー全員で取組み、図10に示すようなパッケージにして販売した。②販売協議：販売時期の前には、漁連、水産流通組合、地元の観光協会、舞鶴市、京都府などと精力的に協議・相談した。販売価格については、「丹後とり貝」は「当面、限定品であり、一般に出回っているものとは区別して売りたい」、「生産経費がかかるので、これくらいの価格で販売しないと採算が見込めない」など、生産者の思いを漁連、水産流通組合にぶつけ、希望の価格（特選品500円/個）に固定して販売してもらうことができた。また、舞鶴湾の初夏の特産品として売り出し、舞鶴まで食べにきてもらうようにするため、販売先もできるだけ地元にしてもらった。③PR：「丹後とり貝」の存在を一般の人に知ってもらうために、試食会を催すとともに、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌等にも積極的に出演した（図11）。市の観光協会とともに大阪市内でのピラ撤き、展示即売会などの宣伝活動も活発に行なった。地元での販売促進のため、市内

料理屋、魚屋を一軒一軒たずね、商品を説明し、十数軒にアンテナショップとなってもらった。アンテナショップには、宣伝用の「丹後とり貝」の「旗」、「額」などを置いてもらった(図12)。さらに、販売期間中は漁協でテレホンサービスを流し、アンテナショップの紹介を行った。これらのPR活動の結果、出荷開始と共にどんどん注文が入り、早い時期に完売することができ、地元の料理屋にも好評であった。

(3) 消費者アンケートの実施 当初の目的である「消費者と向き合った漁業」を実現するためには、情報を生産者から発信するだけでなく、消費者からも入れる必要がある。そのため、アンテナショップに来て「丹後とり貝」を食べたり、買ったりした消費者に対してアンケート調査を行った。調査には約70件の回答があり、その内東京、大阪など地元以外から来た人が4割近くいた(図13)。ブランド名である「丹後とり貝」は、約半数がすでに知っていた。とり貝の品質については、「こんな美味しいとり貝食べたことない」「もう一度食べたい」といった回答が圧倒的に多かった(表1)。価格については、「もう少し安く」との意見もあったが、「価格に見合った良い商品である」との意見もあり、当面は現状のままできたいと考えている。アンケートを実施したことにより消費者の「丹後とり貝」に対する要望が良く分かり、今後の養殖・販売・PRを進める上でおおいに参考となった。

(4) まとめ 養殖技術を取得することにより、大型トリガイの安定出荷ができるようになった。販売、PRを手がける中で「丹後とり貝」というブランド名をつけ、その知名度向上を目指した。これらの結果、舞鶴市の新しい特産品が確立した。さらに、消費者へのアンケート調査により消費者の要望が把握できた。このように、生産から販売・PRまで一貫して、私たち漁業者が実施することにより、生産者、流通関係者、消費者間の繋がりができ、当初目指していた「消費者と向き合った漁業」を実現することができた。

#### 4. 波及効果

私たちの取り組みを見て、府内の他地域でも漁業者が取り組み始め、トリガイ養殖が府内で広がり始めた。また、舞鶴市の特産物を紹介するインターネットのホームページにも、他の特産物と並んで「丹後とり貝」がのせられ、全国に情報が発信されるようになった(図14)。「丹後とり貝」が地域の特産品として定着しつつある。さらに、情報発信により、毎年他府県からの問い合わせや視察も多くあり、この取り組みが府内外から注目されていることがわかった。

#### 5. 今後の課題と展望

今後の課題として、「さらにPRを徹底すること」、「今後とも価格を維持しながら増産すること」、「現在、1ヶ月間の出荷可能期間を保存方法の開発等により延長すること」、などいくつかあげられる。しかし、これまでの取り組みと同様にメンバー全員で取り組みばひとつひとつの課題を解決していくことができると考えている。今後も消費者の意見を聞きながら、品質の良い「丹後とり貝」を安定的に届けることにより、地域の特産品として定着をはかり、漁業の活性化、地域の活性化に役立てていきたいと考えている。

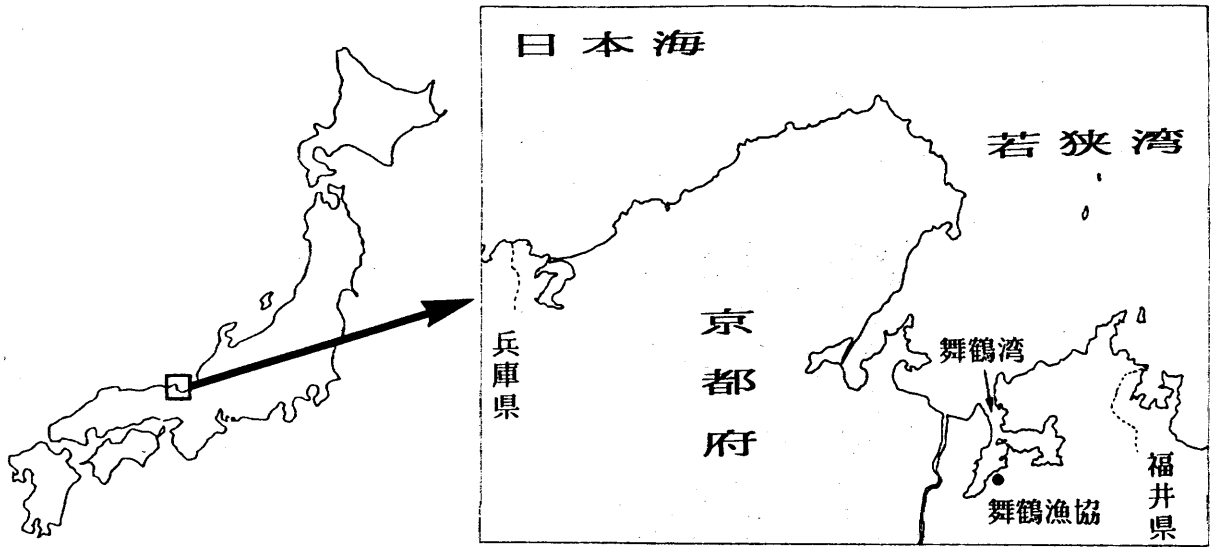


図1 位置図

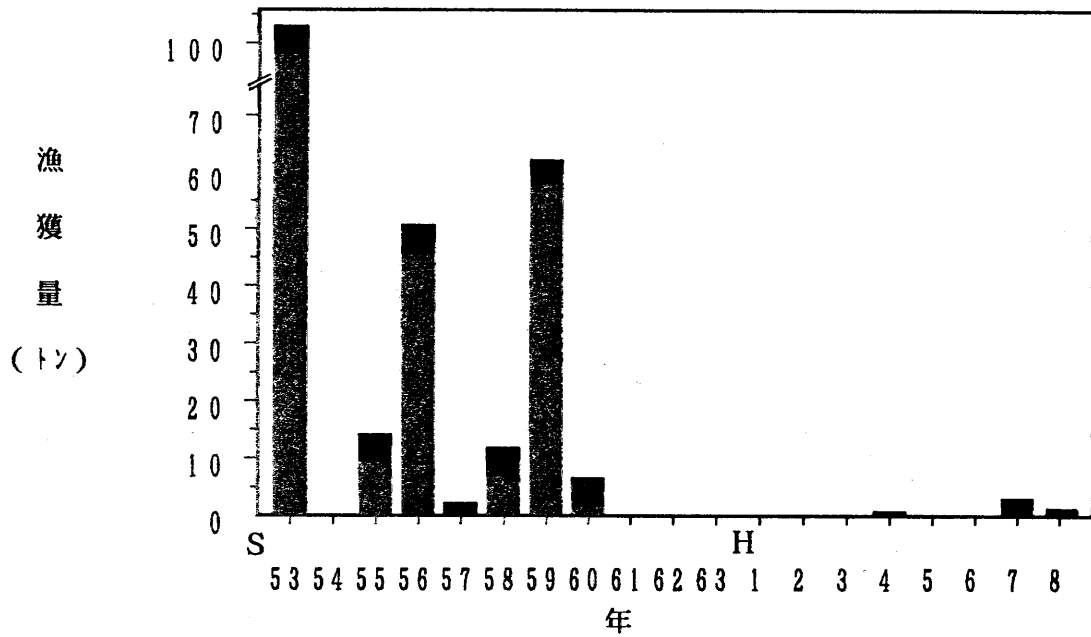


図2 舞鶴湾のとり貝漁獲量の年変動 (S53~H8)



図3 とり貝の大きさの比較

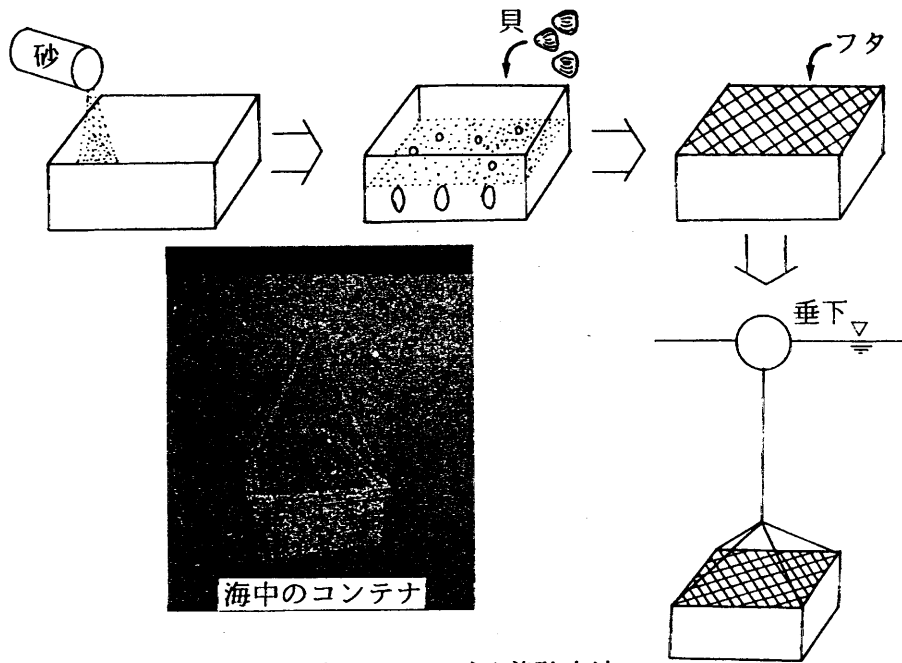


図4 トリガイ養殖方法

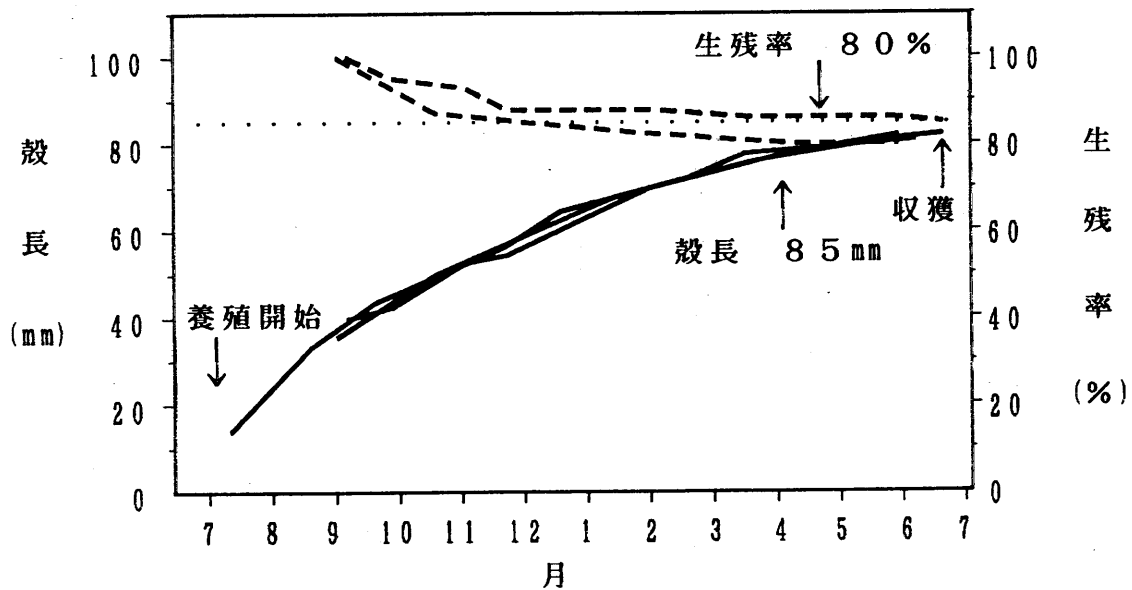


図5 3年間の養殖トリガイの成長および生残結果

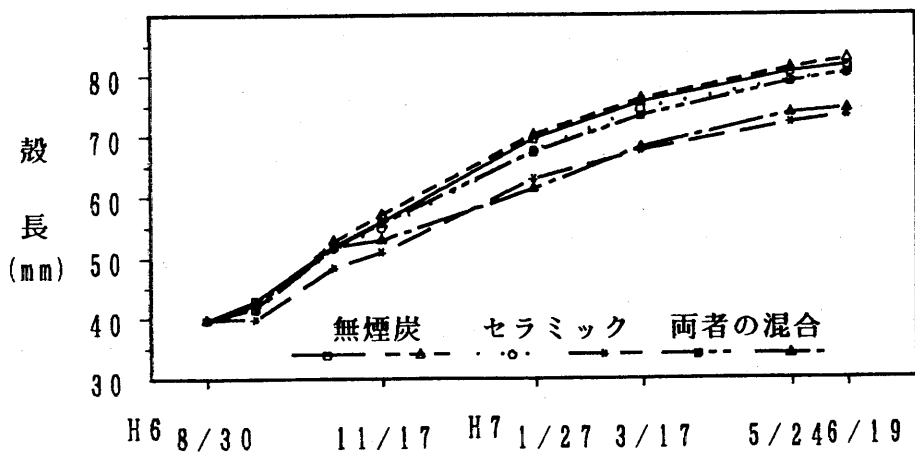


図6 コンテナ内に敷く底質別による成長比較

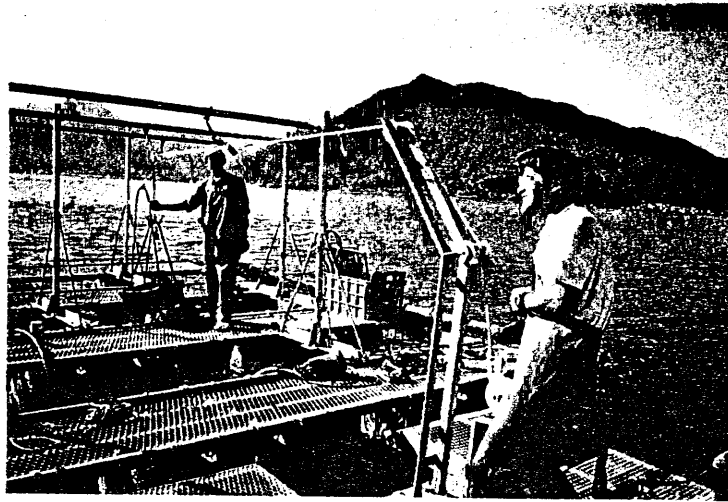


図7 改良して平成9年8月に設置した筏  
(7m×8m)

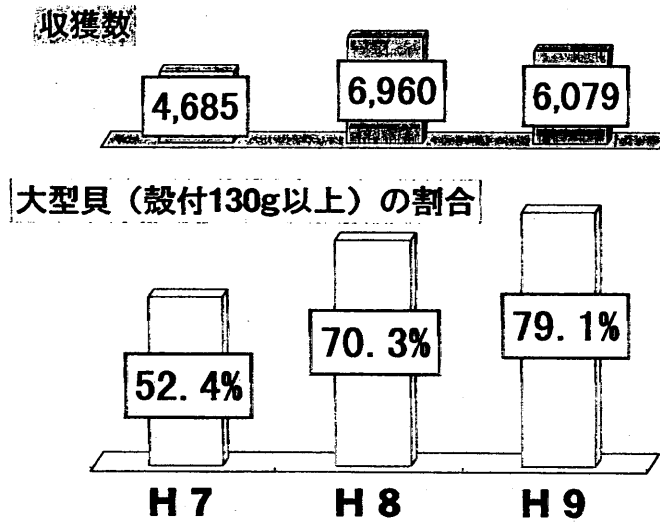


図8 3年間の収穫数と大型貝 (殻付き130g以上) の割合

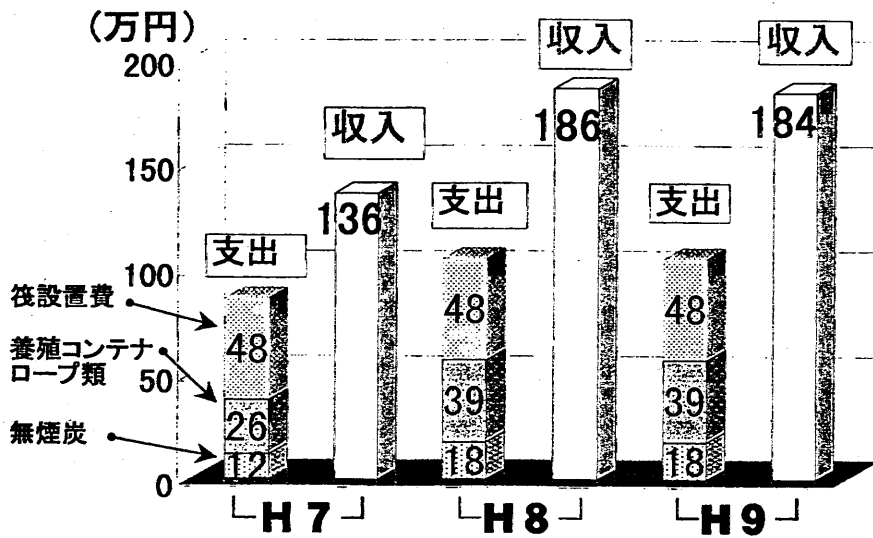


図9 3年間の養殖結果からみた試算 (2筏)

\*筏設置費は、1基120万円、5年償却とした。

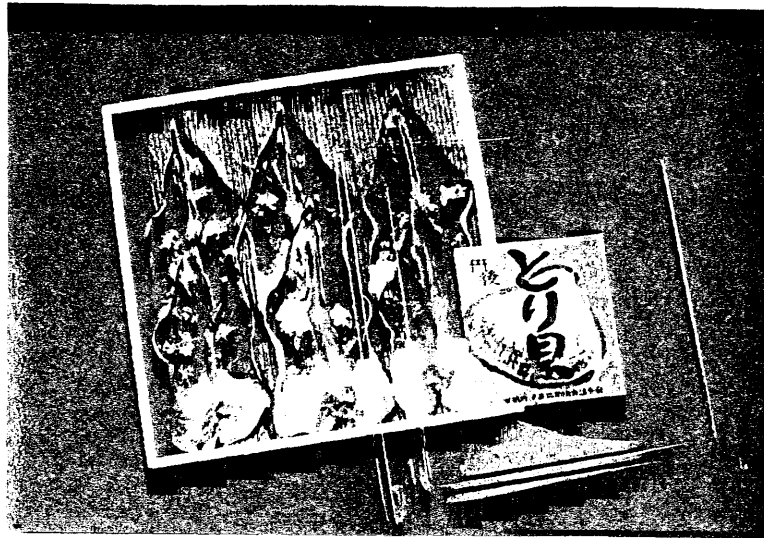


図10 「丹後とり貝」の加工品（特選サイズ）



図11 試食会の模様

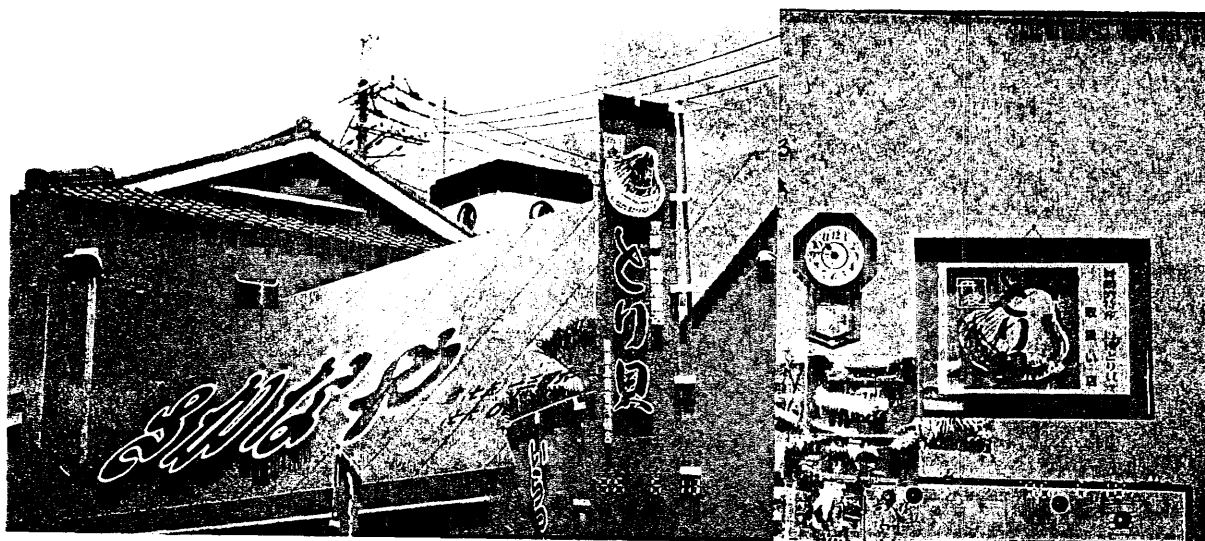


図12 アンテナショップに置かれたPR用の「丹後とり貝」の「旗」（左）と「額」（右）

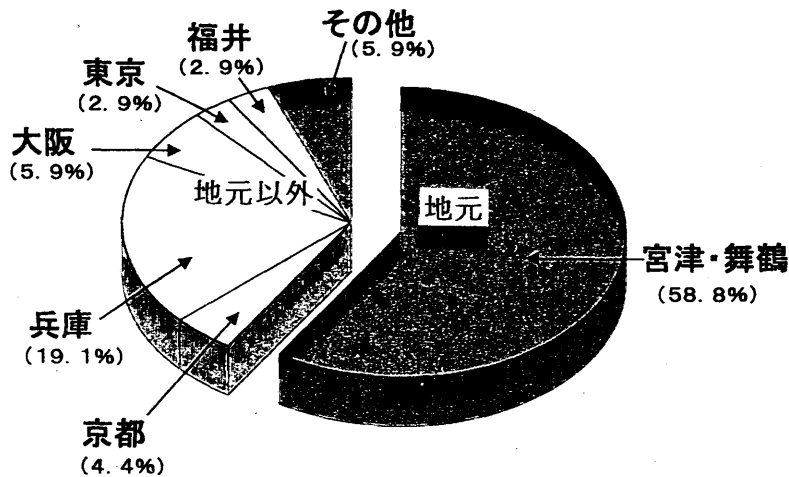


図13 消費者アンケート回答者の居住地

表1 品質の評価（消費者アンケートより）

- ・非常に良い (29件)
- ・もう一度食べたい (26件)
- ・ほどよい甘みがある (23件)
- ・適度な歯ごたえ (19件)
- ・こんなおいしいとり貝 食べたことがない (18件)
- ・大きさ 厚み ともあり食べごたえがある (16件)
- ・家族にも食べさせたい (3件)
  
- ・柔らかくて腰がない (1件)
- ・ミル貝より味は劣る (1件)

## 舞鶴うまいもん市

●かまぼこ・ちくわ  
新鮮な魚のすり身でつくられ、風味と舌ざわりは自信を持っておすすめできます。

[舞鶴かまぼこ協同組合のホームページへ](#)

---

●丹後とり貝  
舞鶴湾でいよいよ育成された夏の味覚です。大きさ・肉厚・味とも自信を持っておすすめできる一品です。

「丹後とり貝」料理店の紹介  
舞鶴漁協テレホンサービス 0773 (76) 2279

---

●万願寺甘とう  
「京の伝統野菜」として認定されていて、大きさ・肉厚・柔らかさ・甘さとも自信を持っておすすめできます。

「煮てよし・焼いてよし・揚げてよし」の三拍子そろった旬（6月中旬～10月下旬）の野菜です。

直販のお問い合わせ  
JAまいづる0773 (76) 2266

[トップページへ戻る](#)

[観光メニューへ戻る](#)

図14 舞鶴市の特産物を紹介するホームページ  
<http://w3.maizuru-ct.ac.jp/maizuru/>