

「海峡ワカメ」を特産品に —ワカメづくりで漁協の活性化—

福岡県漁協青壮年協議会 北九州支部
大里漁業協同組合青壮年部 三松 浩

1. 地域と漁業の概要

福岡県北九州市門司区、関門海峡のまっただ中に位置している大里漁業協同組合は、正組合員 22 人、準組合員 2 人の小さな漁協である（図 1）。私たちの漁場である関門海峡は最大 11 ノットと潮流が早い上、一日に約 650 隻の大型船が航行する海上交通の要所でもある。私たちは潮止まり前後の短時間に、大型船との衝突などがないように注意しながら一本釣りやカゴ、たこつぼ漁などを営んでいる。

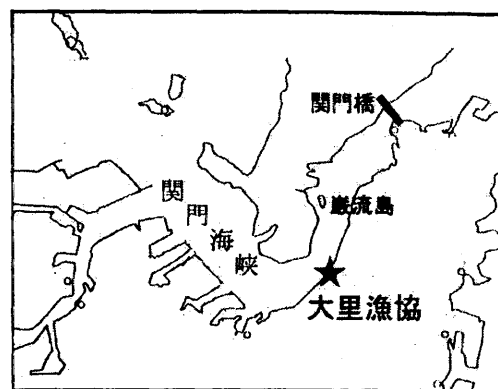


図 1 大里漁協位置図

2. 研究グループの組織及び概要

大里漁協青壮年部では毎年、海の日に合わせてゴミ拾いなどのクリーンアップ作戦を行うと同時に、一般の親子連れが参加できる親子釣り大会を催し、好評を博している。また月に一度大里漁協で開かれる朝市やその他のイベントでは、青壮年部が中心となって魚介類の直売を行っている。さらに、漁協横の駐車場に無人直売所を作って、アラカブ等の手作りの干物やワカメなどを販売している。

3. 実践活動課題選定の動機

以前、私が北九州 14 ヶ浦の青壮年の先進地視察で山口県に行ったとき、ある漁協で朝市での収益が私たちの想像より多いことを聞いた。そこで私たちも「何かやらねば」と考えて朝市を開くようになったが、ここで大里漁協には目立った特産品がないことに気づいた。そこでワカメを漁協の目玉商品に出来ないだろうかと考え活動を開始した。

もともと大里周辺では速い潮で揉まれた質の良い天然ワカメが採れるものの、3月から5月のわずかな期間しか採れないため、ワカメは目玉商品というより季節的な商品に過ぎなかった。ところが大里の対岸である下関の彦島では、養殖ワカメが12月から収穫、販売されている事が分かったため、平成 13 年度から大里でも天然より早くワカメが収穫できないか、福岡県水産海洋技術センターと共同でその可能性を探ることにした。流れが速く船の航行が多い海峡の中で養殖をすること自体無謀な試みだと思われたが、養殖がうまくいけば、12月から5月までの6ヶ月間ワカメを販売できるため、大里漁協の目玉商品になるのではないかと考えられた。

4. 実践活動の状況及び成果

(平成13年度の取り組み)

平成13年度に私たち青壮年部が中心となり、福岡県水産海洋技術センターへワカメ養殖の可能性を探る事は出来ないか相談した。その後県庁漁政課とも協議を重ね、ようやくセンターと共同で関門海峡でのワカメ試験養殖に着手できることになった。

そこで彦島のワカメ養殖業者の方々や福岡県水産海洋技術センターの指導を受けながら10月下旬から養殖試験を開始した。ワカメの成長を調べた結果、12月中旬で長さが50cmを超えるなど、天然ワカメより成長が早いことが分かった(図2)。また2、3月になると波浪や潮流でワカメの先端がすり切れて品質が落ちるため、柔らかいワカメを売るには早めに収穫するほうがよいと感じた。結局平成13年度は生ワカメ約5tを収穫できた。

関門海峡は急流なので潮に揉まれた質の良いワカメが採れる一方、養殖施設が潮の流れに耐えられるのだろうかという不安があった。そこで私たちは他の地域で行われている養殖方法の情報を収集し、延縄方式の施設を作り、施設を支えるのに25kgのアンカーを用いて試験を開始した。ところがワカメの成長に伴って潮流の抵抗が大きくなったため、アンカーを40kgにまで重くした上、「かせぎ」(アンカー先端の三角形の部分)を3倍の大きさにするなどしてワカメが成長しても潮流に耐えられるよう色々と試行錯誤した。こういった工夫によって、これまで急流やシケによる施設の流出は一度もない。

この年は、採れたての生ワカメを国道に面した無人直売所で試験販売した。売れ行きはかなり良く、約30パックを朝並べると昼までには売り切れてしまい、再度約30パックを並べても午後3時には売り切れてしまった。また近所の老人ホームにも生ワカメを無償提供し、初物の生ワカメであることや柔らかくて品質がよいことなどから、非常に喜ばれた。

(平成14年度の取り組み)

平成14年度も、昨年と同様に下関から種糸を購入し、10月下旬から養殖を開始した。昨年と同様に成長を調べたところ、養殖ワカメは順調な成長を示した(図2)。平成14年度は施設を増やしたため、前年よりも多い約7tを収穫することができた。

H13 大里漁業協同組合 ワカメ養殖試験 集計

H14 大里漁業協同組合 ワカメ養殖試験 集計

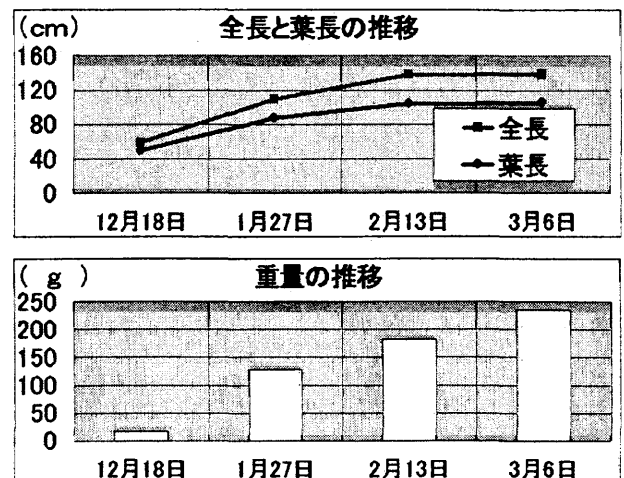
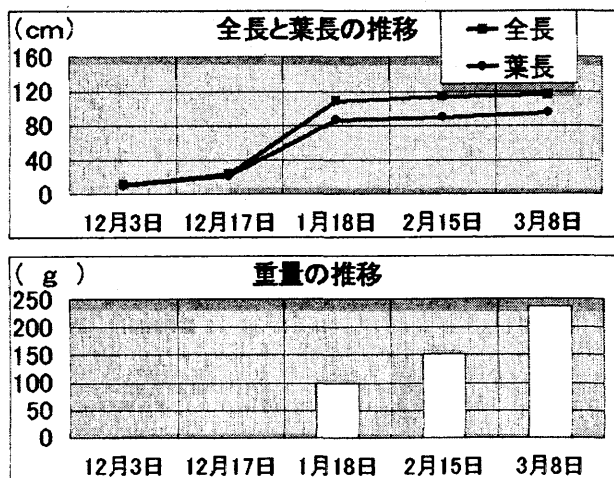


図2 平成13年度と平成14年度のワカメ養殖試験成長グラフ

平成 14 年度は、ちょうど収穫の頃に小倉の中心街で「食市食座」というイベントがあったため、大里の生ワカメに名前をつけてイベントに出してみるようになった。みんなで知恵を絞り「海峡ワカメ」と名付け、そのシールを作って袋に貼り、お客さんの反応を見てみた。この時は一袋 350g 入りを 400 袋試験販売し、あいにくの空模様にもかかわらず 3 時間で完売するほど好評であった。また以前からワカメの食べ方が分からないという声があったため、平成 14 年度はワカメやメカブの食べ方を紹介するピラを作り、大里漁協での朝市や「食市食座」イベントで「海峡ワカメ」と一緒に配布したところ、これも好評だった。そのため無人販売所にもこのピラを置くとともに、普段聞けない無人販売所を利用するお客さんの意見を聞くためにアンケートを行った。

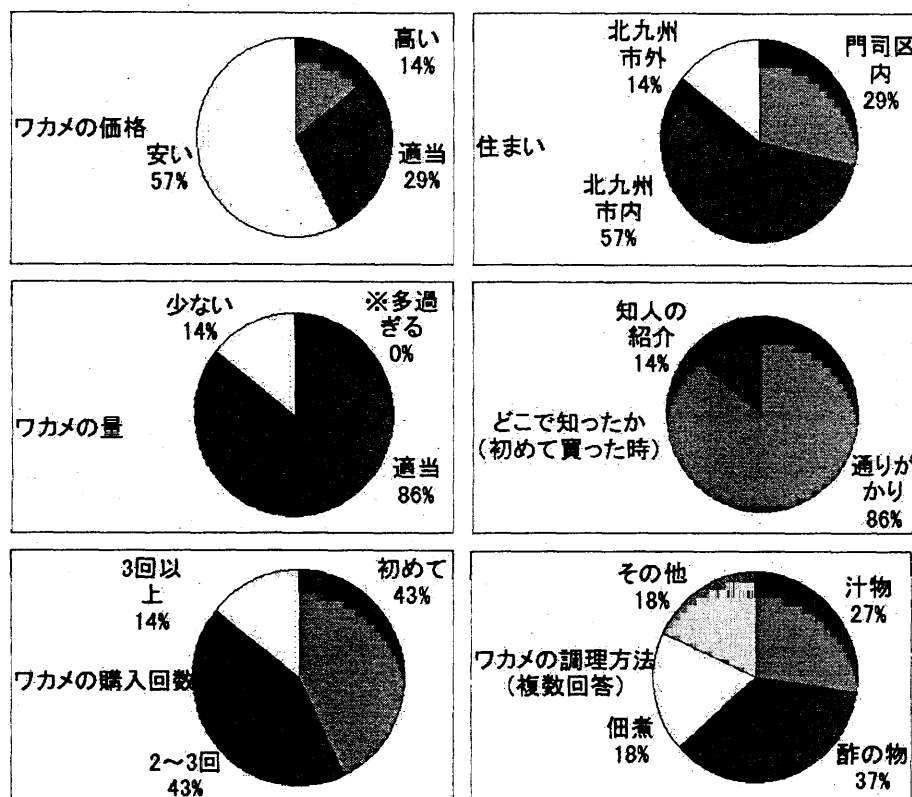


図 3 無人販売所でのアンケート結果

アンケート結果は図 3 に示すとおりだった。ワカメの量は適当だという声が大半で、価格は安いという声が多かった。新鮮な生ワカメを出来るだけ安く提供したいと考えているので、価格や量は据え置いている。またお客さんのうち、リピーター（2 回以上買いに来てくれたお客さん）が半数以上を占めていたことから、以前買ったお客さんの多くが「海峡ワカメ」を気に入って再び買いに来たと考えられた。またお客さんの住まいは門司区内を含む北九州市内が 9 割近くを占め、地元で知名度が高まっていることが伺われた。「海峡ワカメの販売をどこで知りましたか？」との質問に対しては、通りがかりに無人販売所を見つけたことを挙げた人が多く、人目に付きやすい国道沿いに無人販売所を作った効果があったと考えられた。最後にワカメの食べ方を聞いたところ、汁物や酢の物にするという回答が多く寄せられた。

5. 波及効果

まず第 1 に、「海峡ワカメ」づくりを青壮年部を中心に組合一丸となって行うことで、組合全体に活気が出てきた。同時に青壮年部の活動範囲も、朝市やイベントから無人販売所の設置にまで広がり、ますますやる気が出てくるようになった。こうした活動は平成 15 年 3 月に「挑戦、特産品作り」というタイトルで北九州市の公報番組に取り上げられ、この番組を見た視聴者からの問い合わせも多く寄せられた。次に、関門海峡には元々天然ワ

カメが生えていたが、それをうまく PR したり商品化することが出来ていなかった。ところが養殖の成功でシーズン前半は養殖ワカメ、後半は天然ワカメといった販売スタイルができ（図 4）、未利用だった天然ワカメが予想以上に売れるようになった。養殖を始めたことで天然ワカメが活用されるようになったことは、当初の狙いを越える波及効果だった。

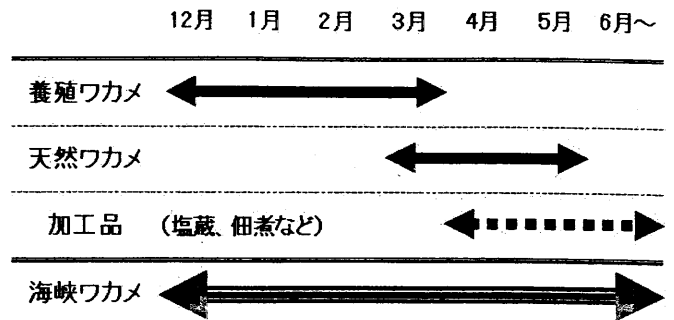


図 4 現在の販売スタイル

6. 今後の課題

「海峡ワカメ」づくりにかかる経費を抑えるため、平成 15 年度から、福岡県水産海洋技術センターに指導を依頼し、今ある施設を使って試験的に自分たちで種系を作ってみた。この試みが成功すれば、種系代がかからなくなるだけでなく、自分たちの日程に合わせてワカメ作りが出来るようになるメリットも生まれると考えられた。ところが種系を冲出しするタイミングや冲出し後の管理が悪かったため、成長が大きく遅れてしまった。今後も種系作成技術を含む養殖技術の向上にむけて努力する予定である。

また、テレビで紹介されたとはいえ「海峡ワカメ」の知名度はまだまだであることから、天然より早く天然物と変わらない良質のワカメが採れることや、めかり神事で有名な関門海峡のワカメであるという特色を生かして、まずは地元から消費拡大を図りたい。そのため地域で行われる農林水産祭りのようなイベントへ積極的に参加して、知名度の向上を目指している。さらに、北九州市で最も知名度が高い「合馬たけのこ」と「海峡ワカメ」をセットにして直売所で販売する計画をすすめている。このような農産物と水産物のセット販売は全国的に見てもあまり例がない。しかし知名度の高いブランド農産物とセット販売することで、「海峡ワカメ」の知名度を向上させ品質の高さをアピール出来るのではないかと非常に期待している。同時に、高級ブランド「合馬たけのこ」にひけを取らない良質のワカメを生産することで、「海峡ワカメ」を県内の他のブランド魚介類のような名産品にできるよう努力していきたい（図 5）。また塩蔵品や佃煮などワカメの加工品作りにも取り組み、より長期間出荷する体制をとることで、養殖だけの収支ではなく、天然を含めた「海峡ワカメ」の収支を安定的に向上させるよう活動する予定である。

福岡県の特産品を目指せ！



図 5 海峡ワカメと他の県内ブランド水産物