

こだわりが育てた新ブランド「アダコ産養殖イワガキ」 —生産するのはあたりまえ、販売・PRも一丸となった集大成—

鳥羽磯部漁業協同組合畔蛸支所 的矢湾畔蛸岩ガキ研究会
会長 北川 聡

1. 地域の概要

私たちの生活する鳥羽市畔蛸町は三重県の中央部、伊勢志摩国立公園内に位置しており、80戸292人が生活している。

漁業、農業のほか、風光明媚な海岸線と豊富で新鮮な海の幸を売りとする旅館や小規模で家庭的な民宿が10軒以上もあり、週末には県外からも多数の観光客が訪れる(図1)。

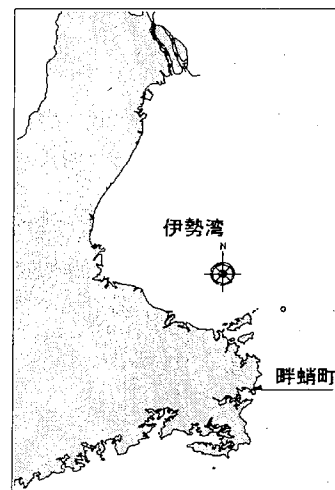


図1 鳥羽市畔蛸町

2. 漁業の概要

畔蛸町では一本釣り、刺し網等の沿岸漁業とマガキや青ノリ養殖業を中心に営んでいる。湾口に近いこともあり、伊勢湾や的矢湾奥部からの内湾水と太平洋からの外洋水が

入り交じることで、豊富なプランクトンと良好な水質が維持され、主要漁業であるマガキ養殖には絶好の漁場となっている。また、漁場は狭いながらも内湾性と外洋性双方の魚介類が漁獲でき、地元民宿に新鮮な海の幸を供給している。

3. 研究グループの組織と運営

的矢湾畔蛸岩ガキ研究会は、以前からイワガキ養殖試験に取り組んでいた若手漁業者により、平成15年6月に結成された。また同年9月には中核的漁業者協業体としての認定も受け、平成15、16年と国の支援事業を活用、イワガキ養殖経営に不可欠な浄化施設や洗浄機の整備を行った。

現在6名がイワガキ養殖に取り組むとともに、本研究会婦人部が新しい食材としての地元普及や新しいレシピ開発等にも取り組んでいる。



写真1 イワガキ養殖メンバー

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私たちの地域では以前からマガキの養殖が行われていたが、夏の収入が無いなどの理由から新しい漁業の導入を模索していた。

平成10年5月当時の畔蛸漁協として京都府立海洋センターを視察し、



写真2 平成10年畔蛸漁協での視察

イワガキ養殖の状況を知った(写真2)。その結果、畔蛸でも養殖が可能で、マガキと併せて行うことで、一年を通した収入が得られ、漁業経営の安定につながると確信した。

5. 研究・実践活動状況及び成果(効果)

(1) 日本各地に情報収集へ

イワガキ養殖に取り組むにあたり、まずは先進地に出向いて話を聞き、現場を見ることが一番であると考え、隠岐の島をはじめ男鹿半島や宮城県を訪問、情報収集を行った。メンバーの日程が合わず、視察先に宿泊せずに帰るという強行日程もあったが、とにかく全員で行くことで相互の理解を深めていった。

(2) 畔蛸の海に合った採苗方法の模索

隠岐の島をはじめ、先進地では人工種苗での養殖が行われていたが、種苗を他県への供給することについては良い返事が得られなかった。

そこで施設、手間のかかる人工採苗でなく、地先海面での天然採苗による種苗確保を目標に試験を開始するとともに、天然親ガキの分布や産卵状況の調査も行った。

採苗試験ではグループで行うことの利点を最大限に発揮、一人5つ以上の方法・場所で行い、その結果を隠すことなく共有したことで、個人なら何年もかかる試験を1、2年で行なうことができた。さらに3年目には安定した採苗技術を確認することができた(写真3, 4)。

(3) 養殖方法の改良—それは忘れられた採苗連から…

養殖方法も採苗と同じくメンバーが様々な方法で行うなかで、平成15年6月、本来なら数ヶ月前には採苗板^{*1}の間隔を広げ直して、本養殖されるべき採苗連^{*2}が一本、狭い間隔の状態で見つかった。上げてみると全てのカキが従来の間隔を広げたものより二回り以上大きく成長していた(写真5)。

マガキであれば板の間隔が狭い状態では、餌不足による成長の悪化やへい死が出るのが普通である。この状況に全員が驚くとともに、イワガキ養殖の更なる可能性をみた思いであった。これをきっかけとして、この成長を再現させるため、養殖方法の改良に取り組んだ(写真6)。

その結果、イワガキの生息環境や生態に着目して、マガキとは異なった養殖施設や管理方法を変更することにより、採苗後1年半の養殖で3割以上を出荷サイズに育成すること成功し、現在養殖が盛んな日本海側より1年以上も養殖期間を短縮させることができた(図2)。

※1:ホタテ貝殻を使用 ※2:採苗する際に使用する一本の針金等に採苗板を72枚を通し、等間隔に空けたもの



写真3 天然採苗した種苗板



写真4 イワガキ種苗



写真5 採苗9ヶ月後の連



写真6 養殖状況の確認

またその内容についても、県農林水産支援センターの「支援アドバイザー派遣制度」を活用することで、専門家のアドバイスをもらい、ポスターやパンフレット等をより洗練されたものに仕上げることができた。

また、ブランド育成等の研修会にも積極的に参加しており、その時に知り合った大学教授やビジネスプランナーなどの人脈は現在も広がりながら、私たちの活動を支える貴重な財産・力となっている。



写真11 作成したPRツールの一部

PR活動および研修会等への参加一覧		青字:PR活動
平成16年度	5月 築地市場への流通調査と意見交換	東京都
	6月 岩ガキ料理研修会	鳥羽市 群蛸
	7月 マーケティング相談	津市 産業支援センター
	9月 三重ブランドチャレンジャー 申請	
	9月 三重ブランドチャレンジャー プレゼンテーション審査	津市 吉田山会館
2月 マーケティング相談	津市 産業支援センター	
3月 「食の安全安心」リーディングビジネス マッチング交流会	津市 都ホテル	
平成17年度	6月 「特産品開発による地域ブランドの創設」セミナー	津市 アスト津
	岩ガキ料理講習会	鳥羽市 相差町
	7月 ブランドチャレンジャー事業 知事報告会	三重県庁
	熨斗あわび祭り	鳥羽市 国崎町
	「特産品開発における売れる商品づくりへの道」	セミナー 県 伊勢庁舎
	藤原ヒロユキのビール&三重県群蛸岩ガキ	東京都 東京ガス
9月 海の博物館 地産地消特別展	鳥羽市 海の博物館	
10月 三重の食彩フェア	東京都	

図3 活動・研修会への一覧

さらに市内等で行われるイベントにも積極的に出展、販売することで、より多くの人に「アダコ養殖イワガキ」をPRするとともに(写真12)、テレビ、ラジオや新聞、雑誌等に取り上げてもらうなど、メディアを積極的に利用することで、県内外の人々にもPRがすることができた。

また、昨年10月東京 池袋西口公園広場にて行われた三重の食品をPRする「三重の食彩創造フェア」にも出展、会場の人気投票では展示コーナーで173商品中1位となった。都市部でも養殖イワガキの商品としての魅力が十分にあることを再認識した(図3)。

このようなPR活動の甲斐もあり、出荷実績は会員の民宿での消費を除き、平成16年には8,000個、平成17年には約20,000個となった(表1)。

なお、平成18年には現在の養殖数量から7~8万個が出荷できる見込みである。



写真12 イベント出展の様子

年	出荷実績	主な販売先
H16	8,000個	漁協お中元 小規模飲食店 等
17	20,000個	漁協お中元 飲食店(チェーン店) 個人向け通販 等

表1 販売実績(会員民宿での消費を除く)

④婦人部によるPR活動

現在PRの一翼を担ってくれているのは、婦人部の活動である。

地元での料理講習会の開催をはじめ、養殖イワガキを使って料理コンテストに積極的に参加、昨年10月に行われた全漁連主催「第6回シーフード料理コンクール」では「親父のげんこつ鍋 げんこつご飯」(写真13)で農林水産大臣賞を受賞した。時期的にもマガキが主に材料として使われる中で、あえてイワガキを使うことで、その優れた食材としてのPRもできた。

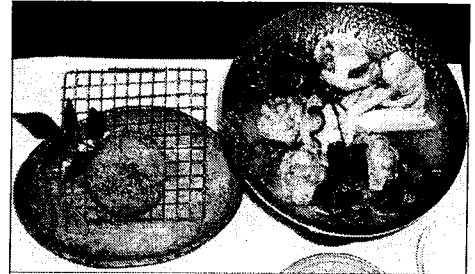


写真13 親父のげんこつ鍋 げんこつご飯

6. 波及効果

昨年の春以降、県内を中心として視察の申し込みがあり、対応した。そのほとんどが魚類養殖等を営む人たちで、貝類養殖は未経験という人がほとんどであった(写真14)。

また、本研究会でも十分なアドバイスができるほど技術が確立された訳ではないものの、養殖の方法に加え、

- ・カキ養殖は魚類養殖のように餌代がかからないため、固定費用は少ないが、その分地先の漁場の特性を十分把握していないと良いものできない。
 - ・「カキ」である以上、出荷する際の衛生面には十分な注意と施設が必要となる。
 - ・特に天然採苗を目指すのであれば漁場の特性を把握するのが第一と考えている。
- といったアドバイスしている。



写真14 視察の様子

7. 今後の課題や計画と問題点

昨年の天然採苗も順調であり、当初の第一目標としていた15万個生産が現実となる見込みがあった。

生産量増大にともなう販売戦略の見直しを検討しているところであり、昨年は実施しなかった都市部への売り込み活動も出荷時期を前に行う予定である。

また、現在4～7月末までの出荷期間に対して、1ヶ月程度の延長要望があることから、それに対応するための養殖管理の確立も必要となっている。

今後は、地域でもっと消費してもらうことにより、地域特産品として「養殖イワガキ」を定着させるとともに、それを目当てとする来訪者を増加させ、地域の活性化につなげていきたい。

また、イワガキ養殖をきっかけにさらなる漁業経営の安定化をはかり、漁業の魅力が再認識されることで、次の世代が地域に残り、漁業を続けていけるような基盤を作っていきたいと考えている。



写真15 PR用ポスター