

ヒオウギガイ養殖に取り組んで ～地域のパイオニアとしての取組の軌跡～

天草漁業協同組合崎津支所

天草崎津ヒオウギ生産組合 中 鋪 潤 也

1. 地域の概要

私の住んでいる天草市河浦町は、天草下島の中央部に位置し、西は羊角湾とそれに連なる外海性の天草灘に面し、東は内湾性の不知火海に面している。(図1)

海の教会として有名な「崎津天主堂」をはじめ、キリスト教に関する施設も多く、温泉やプールがある物産館や海に浮かぶコテージなど、観光施設も充実している。

平成18年3月に天草の2市8町が合併して、現在の天草市が誕生したが、市の人口9万3,000人に対して、河浦町の人口は、5,600人で、一次産業従事者の人口に占める割合が約30%と高く、町の基幹産業になっている。

2. 漁業の概要

私が所属する天草漁協は、市の合併に先駆け、平成17年4月に、それまでの、上天草、あまくさ、牛深、龍ヶ岳の4つの漁協が合併して発足した漁協で、約5,000人の正・準組合員で構成される県内最大の漁協である。

平成21年度の漁協取扱量は、約2,100トン、取扱金額は、約50億円で、漁獲量の減少や魚価の低迷による漁獲金額の落ち込みが深刻である。

この状況は、私たちの崎津地区でも例外ではなく、農林水産統計による平成18年の生産量は619トンで、平成10年と比較すると約66%となっており、地区の主力漁業である小型機船底曳き網漁業での落ち込みが激しい状況である。

このほか、一本釣、刺網、裸もぐりや養殖業があるが、真珠養殖の撤退やウニ・アワビ等の不漁等により、漁家経営が逼迫している。

3. 研究グループの組織と運営

崎津でヒオウギガイ養殖を営む仲間3名で組織し、家族ぐるみの付き合いを行っている。

グループの会費については、特に設定しておらず、市や漁協などの助成もないが、養殖筏の入れ替えなど人手のいる作業を共同で行うほか、「ゆうパック」や「市場」などへ共同での出荷、種苗の共同購入、先進地研修などを行っている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

裸潜りや網漁業を営んでいた私は、天候により操業が左右され、漁獲量や価格が大きく変動する状況の下で、なんとか漁家経営を安定化し、地域の漁業を元気にできないかと、一念発起し、平成5年に、それまで経験のなかったヒオウギガイ養殖を始めた。

地区のパイオニアとして、これまでにいくつもの困難に直面し、そのたびにそれを克

服すべく、立ち向かってきたが、今回は、過去 2 回の県大会での発表内容を踏まえ、これまでの生産から販売までの取組の総括をするとともに、課題や今後の展望などについてご報告する。余談だが、3 回目の県大会発表で、初の全国大会出場権獲得である。

5. 研究・実践活動状況及び成果

○ヒオウギガイ養殖の黎明期 (図 2)

ヒオウギガイの養殖は、現在、図 3 のようなスケジュールで行っている。

10 月頃に種苗を導入、管理をしながら育成し、翌年の 10 月以降に出荷することになる。

出荷の中心は、年末であるが、現在は周年をとおして注文が入るようになった。

当初、全く経験の無かったヒオウギガイ養殖であるが、やってみると、餌料の確保に労力や経費が要らないことや、こまめな管理を行えば、養殖として収益性が高いことがわかったし、ヒオウギガイの最大の特徴である美しい貝殻を作るための、養殖のノウハウも蓄積し、年々、種苗の導入量を増やすことで、先行きは明るいと思われた。

○貝毒との戦い (図 3)

しかし、養殖漁場が閉鎖的な湾内であるため、大量の降雨による漁場の淡水化で貝がへい死したり、4 月～7 月頃に、餌となる植物プランクトンのうち、特定の種類に含まれる毒成分を、貝が体内に蓄積し、発生事例は少ないものの、当地 (羊角湾) でも、年によっては、貝から毒が検出されて、出荷自主規制に追い込まれるということがあり、生産・出荷においての不安定要素となっていた。

したがって、大雨による大量へい死や貝毒の発生を抑えるためには、表層の低塩分水塊や貝毒プランクトンとの接触を避ける必要があった。

そこで、3m・6m・9m の水深別の成長と生残を比較して検討した結果、稚貝を収容後、出荷までに安定した生残・成長を得るためには、時期により適切な水深を選んで養殖することが必要であることがわかった。

ただし、貝毒については、原因となるプランクトンが、広い水深帯でみられ、深く吊ることで、多少の効果はみられるものの、危険性が払拭されることはなく、抜本的な解決とはならないと考えられた。

以上のような試みから、当時の最も有効と考えられるヒオウギガイ生産・出荷スケジュールを図 3 のように考えた。

すなわち、9～10 月に種苗を導入した後、翌年 5 月から 7 月の梅雨時期には、少しでも淡水の被害と貝の毒化を避けるために深吊りし、同年 9 月から翌々年 3 月にかけて出荷するというものである。

現在は、このスケジュールを概ね踏襲した形で実践しているが、成長が悪くなる深吊りの期間を極力短くすることで、成長を早め、安定した生産をあげることができるようになった。そのタイミングや勘は、長年培ってきた経験によるものである。

また、以前にも増して気をつけていることは、食品としての安全性の確保と、生産者としての製品に対する責任意識の明確化であり、貝毒とは、うまくつきあって行くしかないという結論に達した。

過去には、出荷自主規制の対象となる規制値の考え方やあり方について、県の担当の

方と衝突することもあったが、県の定期的なモニタリングを参考にしながら、自分たちの負担による貝毒の検査を行い、安全と確認した商品だけを出荷している。(図4)

○生産規模の拡大(図5)

平成5年に、5,000個の種苗から始めた試験養殖であるが、近年では、毎年18万個から20万個の種苗を導入しての養殖となり、生残率も70%から80%と、養殖技術の確立により、安定した生産をあげることができるようになった。

養殖開始当時、ヒオウギガイ養殖に対する依存度は1割程度であるが、現在では全体の8割から9割をヒオウギガイ養殖に頼った経営となり、暇な時に潜り漁を行う程度である。

現在、高校3年生を頭に男の子3人、女の子1人の子育て中で、このうち1人くらいは自分の後継者として、一緒に仕事をしたいと思っている。小さい頃から作業の手伝いをしてきたことで、仕事の内容はよく理解しているし、何とか生活できるだけの稼ぎはあると思う。

漁業後継者の不足が叫ばれる中では、比較的恵まれている環境であると実感している。

○販売での取組(図6)

おかげさまで、崎津のヒオウギガイは、各方面からの評判がよく、個人宅配、漁協直販、ゆうパックでの販売、地元旅館への出荷、さらに漁協の商材として、各方面の市場へ出荷するなど、たくさんのチャンネルを使った販売を行っている。

現在は、個人宅配が主力で、全体の約半分を販売しているが、多くの販売チャンネルを持つことで、さまざまなリスクを分散することができるし、急な状況の変化にも迅速に対応することができると思うに至り、地道な営業活動を重ねて、現在のような販売形態をとるようになった。

特に、個人宅配では、消費者と直接つきあうことで学ぶことも多く、「料理のしおり」を添付するなど、彼らのニーズをかなえるための細やかなケアを行っていることも好評の理由の一つではないかと思っている。

販売単価は、売り方や売り先により異なり、1個あたり、80円～110円での販売している。

「きれいな崎津のヒオウギガイ」として、地域のブランド品としての地位は確立しており、「ヒオウギガイなら崎津の物を！」と言われるが、他産地との競合やホタテ貝などの他の二枚貝との競合もあり、単価の面での更なる評価はあまり期待できないのが現状。

したがって、今までの信用を損なうことなく、安心・安全な商品を届けることで、信用を継続し、来るべき新たな展開を検討したいと思っている。

6. 波及効果

当初、2人で始めたヒオウギガイ養殖だが、紆余曲折を経て、今では仲間が4人へと拡大した。たった2名の増とはいえ、疲弊する漁村の現状から考えると、驚異的なことであると思うし、ゆうパックや市場出荷など大口注文へ対応するために、業者仲間「天草崎津ヒオウギ生産組合」を結成するに至った。

かけがいのない仲間として、いろんなことを話し合いながら過ごしているが、今後は、お互いの連携をもっと強化して、様々なことに挑戦していきたいと思っている。

また、各自の生産や販売の努力のおかげで、定評のある商品として、需要も年々増加しており、地元の特産品としての地位を確保したと自負しているし、ゆうパックなどでの固定客の確保は、確実に漁家経営の向上に、寄与している。

さらに、世間の認知が高まることで、生産者同士でも生産や販売に関して、「ああしよう」、「こうしよう」といった意見が活発に交わされるようになり、地域漁業の振興と活性化に一役買っているものと思う。

東京の銀座にある県のアンテナショップ「銀座熊本館」では、きれいな色をしたヒオウギガイの貝殻の人气がとても高いようで、今回、体感してみたいと思う。

7. 今後の課題や計画と問題点

現在の最大の問題点は、需要に応えるだけの生産があげられていないという「うれしい悲鳴」で、もっと作れば、もっと売れるだけのポテンシャルが「崎津のヒオウギガイ」にはあることがわかった。

過去に、ゆうパックの「味紀行」という企画の中で、1ヶ月の限定商品として、私たちのヒオウギガイが取り上げられることになったが、それまでの季節商品として取り上げられるのと違い、「一度に、どれだけの注文数になるかわからない。」という理由で、泣く泣く断ったことがある。

したがって、今後は、種苗から出荷までの歩留まりを向上させることと、一枚の養殖カゴに入れる入り数を極限まで多くして、生産の効率をあげることが必要であると考えている。

生産の規模を拡大することも考えるべきであるが、現在、通常期は3名での作業、年末の繁忙期には7~8名での作業を行っており、今後、生産の規模を大きくするとすると、当然、数百万の人件費が発生することになるので、増産した分の売り先を確保し、十分に利益が見込めるのかなど、損益の分岐となる生産量を見極めて、検討していくべきであり、他の二枚貝などの導入による複合養殖の検討も必要であると考えている。

次に、ヒオウギガイ養殖において、後継者育成を行い、地域の産業として更に発展をさせていく中で、誰にでも理解できるような「生産・出荷マニュアル」の作成が必要だと考えており、もし、地元で、新規に養殖を始めたいという若者があれば、これを基に、我々のノウハウを伝えるなど、積極的な支援をするつもりである。(図7)

口を開けば、「厳しい」という言葉が蔓延している水産業界ではあるが、うまく頭と体を使っていけば、まだまだ、海には大きな可能性があると思うし、ヒオウギガイ養殖の実践をとおしてそれを感じることができた。

今後は、家族のために、更なる発展をめざし、地域のためには、これまでの経験を基に、何らかの貢献をしていきたいと思っている。

最後になるが、「ヒオウギガイ」に限らず、天草は、すばらしい魚の宝庫である。

漁獲の不振、魚価の低迷が続く中、今こそ天草の水産業界のチャンスと捉え、漁業者、漁協、行政が一体となり、知恵を出し合って、熊本の、天草の魚の売り込みができないか、我々も考え、実践していく必要がある。その評価は、消費者がしてくれるはずである。(図8)

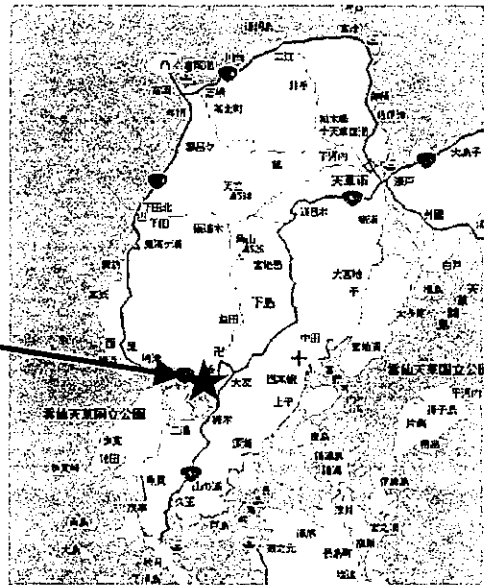
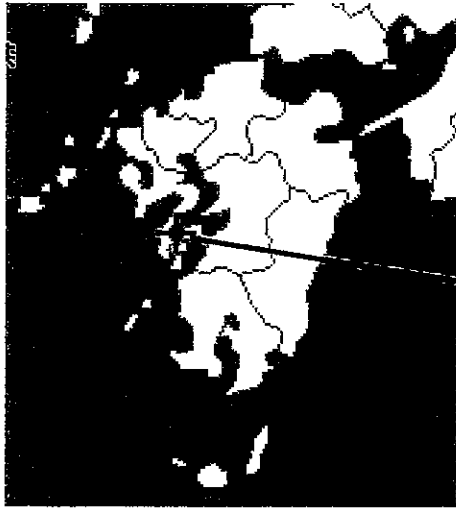


図1 位置図

課題選定の理由

それまで営んでいた裸潜りや網漁業中心の漁家経営

↓ <天候等により操業が左右され、漁獲量や価格が大きく変動>

収入は安定せず、将来、家族を養うことに不安

↓ <「漁家経営を安定」、「地域漁業を元気に!」を模索>

一念発起し、ヒオウギガイ養殖に着手!

これまでの生産から販売にいたる取組の総括を行うとともに、残された課題や今後の展望などについて報告する。

ちなみに、3回目の県大会出場で、念願の全国大会出場!

研究・実践活動および成果

初めてのヒオウギガイ養殖に対して試行錯誤

- 導入期(比較的うまくいった黎明期)
- 梅雨時のへい死や貝毒による出荷規制との戦い
- 生産規模の拡大
- 販売拡大等への取組

実践状況及び成果

ヒオウギガイ養殖の特徴

メリット

- 1 種苗代が安い
- 2 養殖施設が簡易
- 3 餌代がいらぬ

採算性が高い

美しい貝を作るために...

- 8cm以上は、貝の掃除は行わず、籠だけ変える。
- 提灯籠の網を2分目の小さい網を使用する。

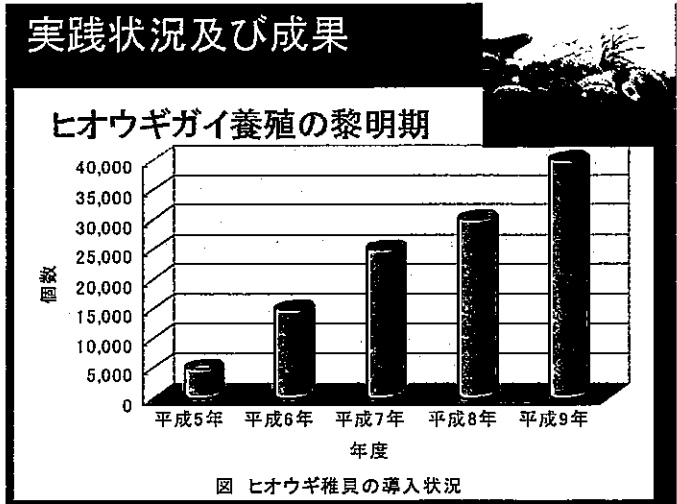


図2 ヒオウギガイ養殖の導入期

販路の開拓に問題があったものの、養殖のノウハウの修得や年々増加する種苗導入により、比較的、順調な出足となった。

実践状況及び成果

デメリット

- ① 淡水被害による
- ②

による

生産・出荷が

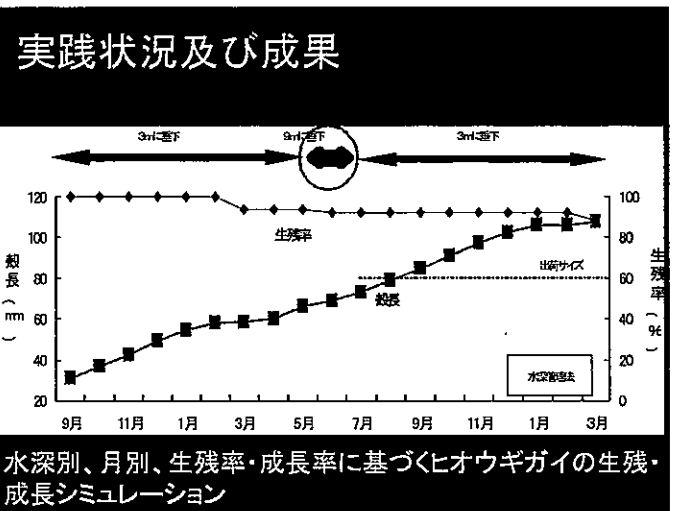


図3 貝毒との戦い

しかし、淡水によるへい死や貝毒の発生による障害の発生。様々な試験を行うことで年間の養殖スケジュールを完成。

実践状況及び成果

食品としての安全性の確保と製品に対する責任意識の明確化を強く意識

↓

↓

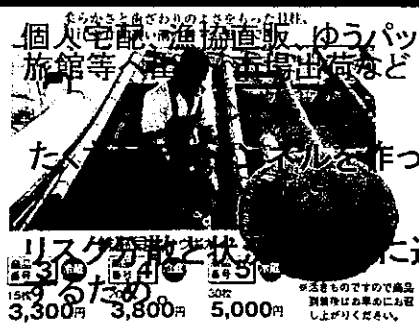
自主検査による貝毒検査を行い、



図4 食品としての安全性の確保

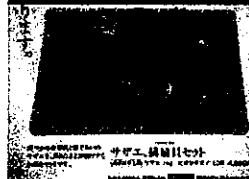
図5 生産規模の拡大にも成功

実践状況及び成果



実践状況及び成果

宅配では、「料理のしおり」を添付するな
ど、消費者のニーズをかなえるための、
細やかなケアを実施



実践状況及び成果

「 崎津のヒオウギガイとして評判
がよく、地域のブランド品として確立

今までの信用を損なうことなく、安心・
安全な商品を届けることで、信用を継
続させたい！

図6 販売面での取組

- ・販売チャンネルの多角化で危機管理
- ・宅配では、消費者の心を掴むような
地道な取組をとおして販路の確保。

↓
ただし、問題も多い。

波及効果

- ・ヒオウギガイ養殖業者が増えた。

2名→4名、天草崎津ヒオウギ生産組合」を結成

- ・かけがえのない仲間として連携を強化しながら、挑戦を続けたい。
- ・固定客の確保による魚価経営の改善
- ・なんと、貝殻だけでも売れるんだよ！

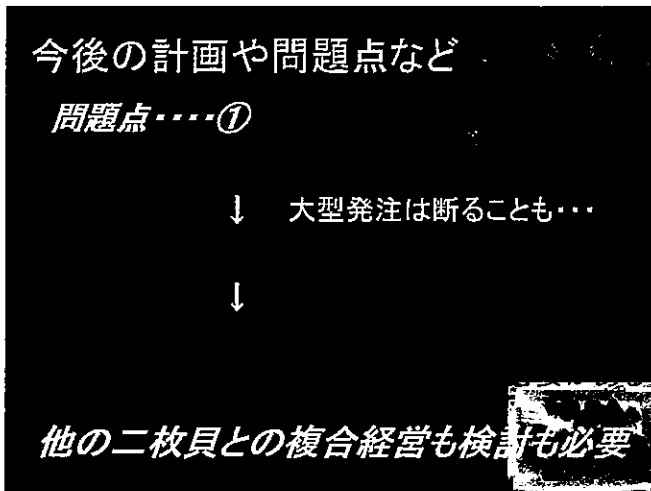


図7 問題点など

問題点① 作ればもっと売れるのに……。経営と照らし合わせて考えるべき！！

問題点② もっと若手が参入して活気をだしたい！！ そのためには、誰でも理解できるようなマニュアルが必要だ。

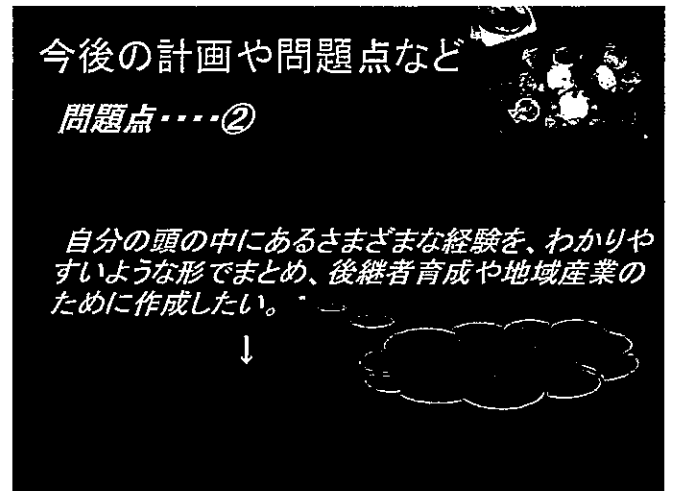
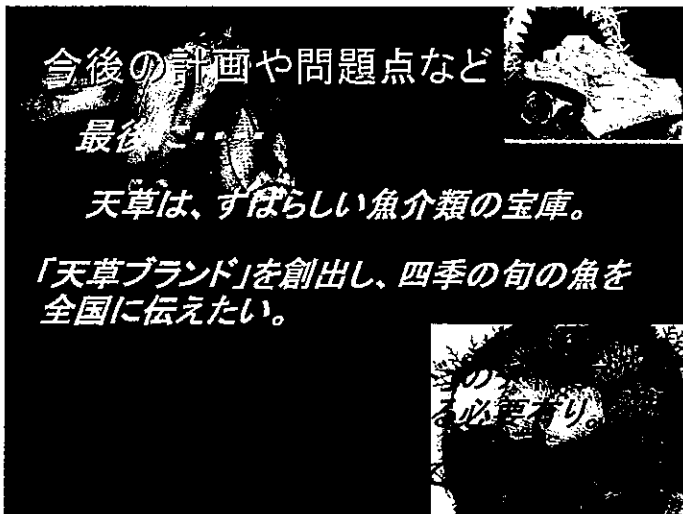


図8 天草の水産物

「厳しい」という言葉が蔓延している水産業界だが、ヒオウギガイ養殖の実践をとおして、私たちの海にはまだまだ大きな可能性があると感じた。

↓
天草の水産物のよさを、もっともっとPRして「天草ブランド」の創出に取り組みたい。



重要文化的景観に選定される見通しの崎津地区

「カケ」や「トウヤ」などと呼ばれる施設や構造が、独特の漁村集落を形成する「景観構成要素」として評価された。