

美味しいシジミを食卓へ ～木曾岬漁師の挑戦～

木曾岬漁業協同組合
伊藤 勇人

1. 地域の概要

桑名郡木曾岬町は、三重県の北東端となる木曾川下流域に位置し、東は愛知県の弥富市に接し、西は木曾川を隔て桑名市と隣接する町である（図 1）。明治 22 年に水郷輪中の村として発足し、稲作や海苔養殖等の第一次産業を中心に栄えてきた。平成元年に村から町へ移行し、現在も稲作やトマトの栽培（図 2）、水産業等が盛んに行われるとともに、桜並木の名所（図 3）や温泉が知られる、自然の恵みが豊かな町である。



図 1 木曾岬町の位置

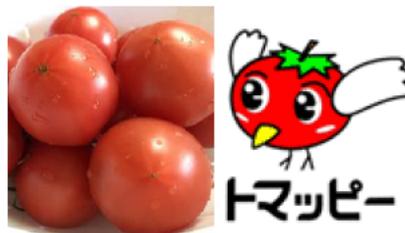


図 2 トマト「ハウス桃太郎」
（左）と木曾岬町キャラクター
「トマッピー」（右）



図 3 鍋田川の桜並木

2. 漁業の概要

現在、木曾岬漁業協同組合には正組合員 31 名が所属している。主な漁業は、木曾川下流から河口域の漁場におけるヤマトシジミを対象とした小型機船底びき網漁業（図 4）、伊勢湾内の黒ノリ養殖（図 5）で、他にもハマグリを対象とした採貝漁業やシラウオ船びき網漁業（図 6）等が営まれている。平成 26 年度における、木曾岬の主な漁業であるシジミの水揚額は約 5 千万円、黒ノリの生産額は約 1 億円であり、販売方法は、シジミが浜での相対取引、黒ノリが漁協共販となっている。しかし、近年は漁業者の高齢化が進み、操業者数と水揚量ともに年々減少している。



図 4 シジミの小型機船底びき網漁業



図 5 黒ノリ養殖



図 6 シラウオ

3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

木曾岬の漁師の息子として生まれ育った私は、いつかは漁業を継ぎたいと想いつつ、若い頃に会社を設立し、バブル時代を楽しんで働き遊んだ。しかし、15年ほど前に父が体力の衰えを感じ始め、漁業を辞めると言い出した時、私は漁業を手伝っていた頃を思い出し、このまま家業が途絶えてしまうことを悩みに悩んだ。私は、漁業のやり甲斐や楽しさを思い出すとともに、会社の経営に疲れていたこともあり、悩んだ末に漁業を継ぐことに決めた。

漁師になったからには、私達家族の生活を守るため、さらに、この素晴らしい木曾岬の漁業を息子達に継承するにはどうしたら良いか考えたが、実際のところ、漁業を継いでからの生活は以前より苦しくなった。そこで、木曾岬の漁師として、以前のように豊かで安定した生活を送れることを息子達に身を以て示す必要があると考え、そのために必要な取り組みを考えた。

私が最も力を注いでいる漁業はシジミ漁であるが、漁業を継いだ時からシジミの資源量が減少していく可能性が高いと感じており、今後のシジミ漁の存続に危機感を抱いていた。こうしたことから、シジミ漁が安定していた早い時期からシジミ漁に関する新たな取り組みに挑戦することにした。

4. 研究・実践活動状況及び成果

(1) シジミの取引価格の安定・向上に向けた取り組み

1) シジミの産地直結化への取り組み

現在、木曾岬漁協でシジミの小型機船底びき網漁業を営んでいる経営体は12あるが、平成26年度の一経営体あたりの平均水揚量は9.5トンで、近年減少傾向にある(図7)。私は、10年以上前からシジミの資源量が減少することを想定し、水揚量が減少した分の売上の減少を、取引価格を向上させることで補う必要があると考えた。そこで、平成18年頃から、これまでの仲買業者との相対取引のほかに、量販店や小売店、料理店等と直接シジミを取引するほか、インターネット上で「しじみのしりぶ」(図8)という販売サイトを開設し、本格的なシジミの産地直結化による取引価格の向上に挑戦した。

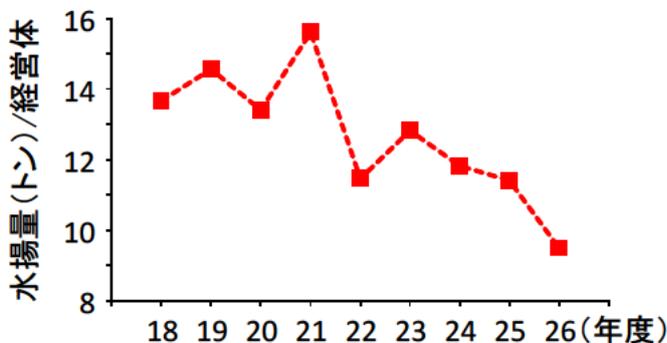


図7 一経営体あたりのシジミ水揚量の推移
(平成18~26年度)



図8 販売サイト「しじみのしりぶ」

産地直結に取り組むうえで、私が特に注意したのは①取扱量②仲買との取引の継続③クレーム対応の3点である。

①取扱量

産地直結の取扱量を過度に増やした場合、従来からの仲買との関係性が壊れ、取引できなくなる恐れが考えられた。私が産地直結で直接取引するケースは、一日の水揚量が少ない場合（多い時の20%程度）を想定していることから、産地直結で取り扱う量は、取扱量全体の20%程度にするよう心掛けた。

②仲買との取引の継続

仲買と取引するメリットは、一日の水揚量が多く、シジミを捌ききれない場合、長年の信頼関係から仲買が販売先を確保してくれることにある。シジミの産地直結化への取り組みは、シジミの販売リスクを分散し、低減することも目的であるため、仲買との関係性は維持するべきであると考えた。

③クレーム対応

シジミの産地直結に取り組んだ当初は、自分が漁獲した「商品」としてのシジミに自信を持っていた。しかし、店舗やインターネットを通じた取引先からシジミの評価を直接聞けるようになると、私の自信は打ち砕かれてしまった。従来通りの方法で砂抜きを行い、自信を持って出荷したシジミであったが、砂が抜けきれていない「砂噛み」のクレームがあり、酷い場合は新しい商品を送り、代金を返金したこともあった。心労から産地直結の取り組みを断念することも考えたが、クレームを真摯に受け止めることが「商品」の品質改善に繋がると考え、クレーム対応に正面から取り組むことにした。

2) シジミの品質向上に向けた取り組み

「砂噛み」の原因として、漁獲したシジミそのものに問題がある可能性が考えられたため、漁獲方法について再考した。シジミの小型機船底びき網漁業は、網が付いたスチール製漁具（図9）を、ポイントを狙いながら海底で曳き回すことで漁獲する。漁具を曳く船速が速ければ、効率よくシジミを漁獲できるが、漁獲時の衝撃も強くなり、「砂を噛む」可能性が高くなる。そこで、漁具を曳く船速をできる限り遅くしてシジミを漁獲することで、「砂を噛む」割合を減らすことに取り組んだ。その結果、船速を遅くして「できる限りやさしく」漁具を曳くことで「砂を噛む」シジミが減り、取引先からのクレームは徐々に減少するようになった。「やさしく」シジミを漁獲することが、「砂噛み」対策として効果的であると思う（図10）。また、他船との競争意識が高まると、どうしても「荒っぽい」漁獲方法になるため、早獲り競争を意識しないように心掛けている。



図9 スチール製漁具（通称：ハリ）

現在では、「やさしく」獲ったシジミの「砂抜き」を行い、商品到着後に簡単な水洗い程度で調理のできる「砂抜きいらず」のシジミとして出荷・販売している。

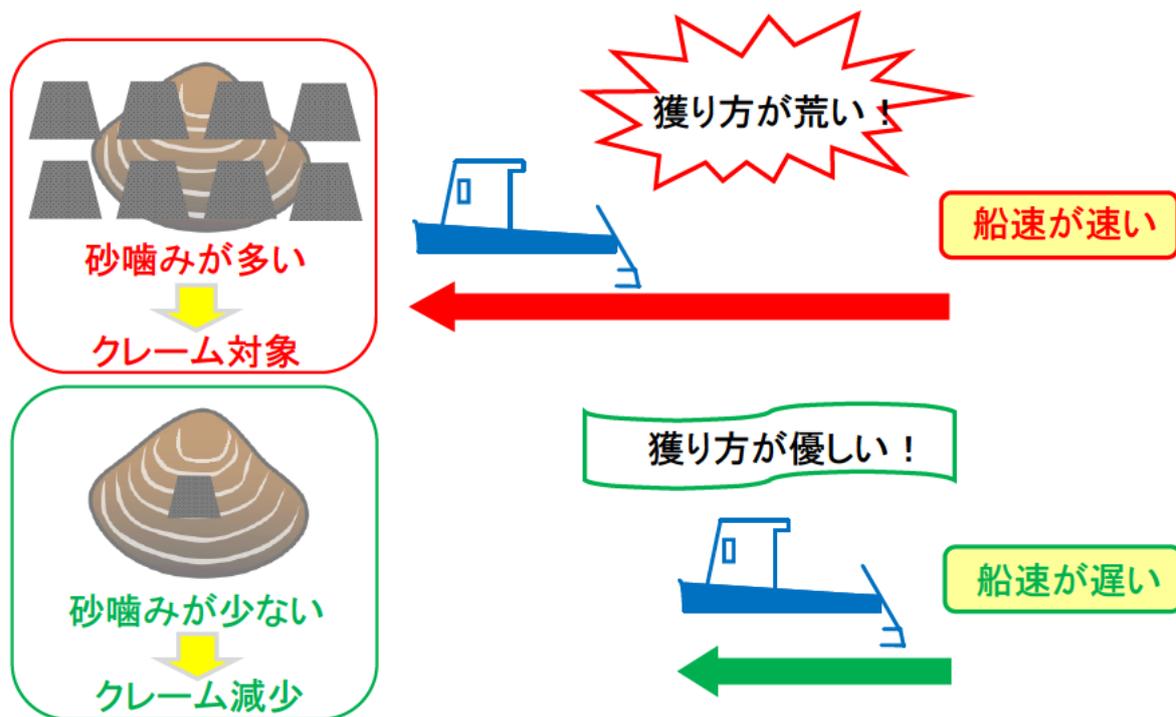


図 10 シジミの漁獲方法（漁具を曳く船速）の改善

3) 取り組みの成果

シジミの産地直結化や品質向上に向けた取り組みにより、若干だが取引価格が向上するとともに、徐々にではあるが取引先の店舗数も増加し、現在では 10 社以上の店舗と取引を行えるようになった。シジミの品質管理は大変だが、なによりお客様から直接感謝の言葉をいただき、これ以上ない喜びを得られることができることから、引き続き産地直結化の取り組みに挑戦していきたい。一方、従来から取引している仲買も私の取り組みを意識し始め、漁獲物にストレスを与えないような漁獲方法で獲ってきたシジミについては良い評価をしてくれるようになり、自信が湧いてきた。

(2) シジミの資源管理等に関する取り組み

1) 密漁・河川パトロールへの参加

木曾岬漁協におけるシジミの小型機船底びき網漁業では、3 回/週（月、水、金曜日）、漁獲量の上限が 720 kg/人/週、作業時間の上限が 5 時間/日、制限殻長 8 mm という漁獲制限を設定している。一方、木曾三川（揖斐川・長良川・木曾川）の河口域では、漁業者以外によるハマグリ、シジミ等の採捕（密漁）が横行し、漁場の資源が脅かされている現状がある。密漁者から貴重な貝を守るため、赤須賀漁協が主体となって設立した「桑名地区密漁防止対策協議会」に私も参加し、海上保安部や警察等と合同で密漁パトロールを行っている（図 11）。また、木曾三川でルールを守って安全に遊んでもらう為、「木曾三川下流部水面利用協議会」が主催する河川パトロールにも参加している（図 12）。近年は、パトロールの効果が現れて密漁者が減少しているように感じるが、今後も継続してパトロールに参加し、私達の漁場を守っていきたい。



図 11 長島干潟での密漁パトロール 図 12 木曾川での河川パトロール

2) シジミの分布調査

木曾三川の内水面漁場内で、適正なシジミ漁業およびシジミ資源の管理を行うために設立された「木曾三川シジミ漁業協議会」では、毎年、シジミの分布調査を実施している。私も協議会に参加し、赤須賀漁協や桑名市農林水産課、三重県鈴鹿水産研究室等と共に木曾川の調査を担当している（図 13）。今後も引き続き調査に参加し、シジミの資源管理に取り組みたい。



図 13 シジミの分布調査

(3) シジミの普及拡大に向けたイベントへの参加・情報発信

1) イベントへの参加

私達の漁業が存続していくには、シジミやハマグリ等が庶民の食材として親から子、そして孫の世代へ美味しく食べ伝えてもらう必要がある。そこで、木曾川で美味しいシジミが獲れることを広く知ってもらうため、地元の観光施設や企業のイベント等で「シジミのすくい取り」や「シジミ汁の提供」を毎年開催している（図 14、15）。



図 14 シジミのすくい取り（左）とシジミ汁の提供（右）



図 15 ブログでイベントを周知

イベントに参加することで、地元の人々でも木曾三川でシジミが獲れることや、シジミの調理方法を知らない人が多い事に気付くことができた。

2) 情報発信

木曾三川の漁業や自然に関心を持ってもらうため、ブログ等で木曾川のシジミ漁業や、木曾三川水系の自然環境について紹介している。また、シジミの調理方法を提供するため、ブログでシジミの砂抜き方法を紹介するとともに、「シジミ料理のレシピコンテスト」を開催したほか（図 16）、cookpad でレシピを紹介している（図 17）。私の販売サイト「しじみのしりぶ」（図 8）とともに、広い世代に木曾川が恵んでくれた食材を食べていただく一助になれば幸いである。



図 16 ブログ上で実施したシジミ料理のレシピコンテスト



図 17 cookpad でのハマグリ のレシピ紹介

(4) シジミの普及拡大に向けた特産品の開発

シジミの普及拡大に向けたイベントに参加し、情報発信に取り組んできたが、まだまだシジミの PR が不足していることを痛感した。私は、とにかくシジミを食べてもらい、シジミに慣れ親しんでもらう機会を増やすことが大事であると考え、シジミを使用した特産品の開発に取り組むことにした。

1) しじみのポットパイ

まず、子供や女性にシジミを親しんでもらうため、とにかく話題性のある、シジミを使用した面白いお菓子を作ることに挑戦した。木曾岬町の和菓子屋「日乃出屋」とともに、「クラムチャウダー」のポットパイをイメージとしたお菓子として、天日乾燥させた木曾川産シジミを牛乳と焼酎で戻し、チーズと白餡を練り込んでパイで包み、オーブンで焼いた「木曾岬しじみのポットパイ」を開発した（図 18）。



図 18 木曾岬しじみのポットパイ

シジミの旨味を活かした美味しいお菓子となり、発売後は、その不思議なコラボレーションから予想外の反響があり、テレビ局からの取材が殺到し、全国から注文をいただいた。

2) しじみカレー

次の特産品として考えたのが、子供から大人まで大人気のカレーである。私の家庭では、カレーといえばシジミカレーが当たり前であったが、一般的なカレーではないことに気付き、木曾岬の特産品に成り得ると考えた。木曾岬町の食品会社「(株) ウエダ食品」とともに、レトルトの「しじみカレー」の開発に挑戦してきたが、生産するうえでの問題は、「砂」の混入であった。そこで、私の「砂抜きいらず」のシジミを使用することで、商品として販売できるレベルに達することができ、現在、販売に向けた準備を進めている（図 19、20）。シジミの旨味と香りがカレーに負けていないのが木曾川産シジミの良いところである。



図 19 しじみカレーの製造鍋



図 20 しじみカレー

5. 波及効果

一人で始めた産地直結化の取り組みであるが、組合内での理解が進み、今では7名の漁師と協力して10社以上に拡大した取引先の注文にスムーズに対応できるようになった。また、私も含めた8名の漁師が産地直結化に取り組むことで漁業に対する意識改革が進み、全体としてシジミの品質が向上してきている。さらに、品質の向上で特産品の開発が可能になるとともに、従来から取引してきた仲買の評価も向上し、私達の励みとなっている（図 21）。産地直結化への挑戦により、漁師だけでなく、仲買も含めた協力体制が発展する機運を感じており、今後の展開に期待している。

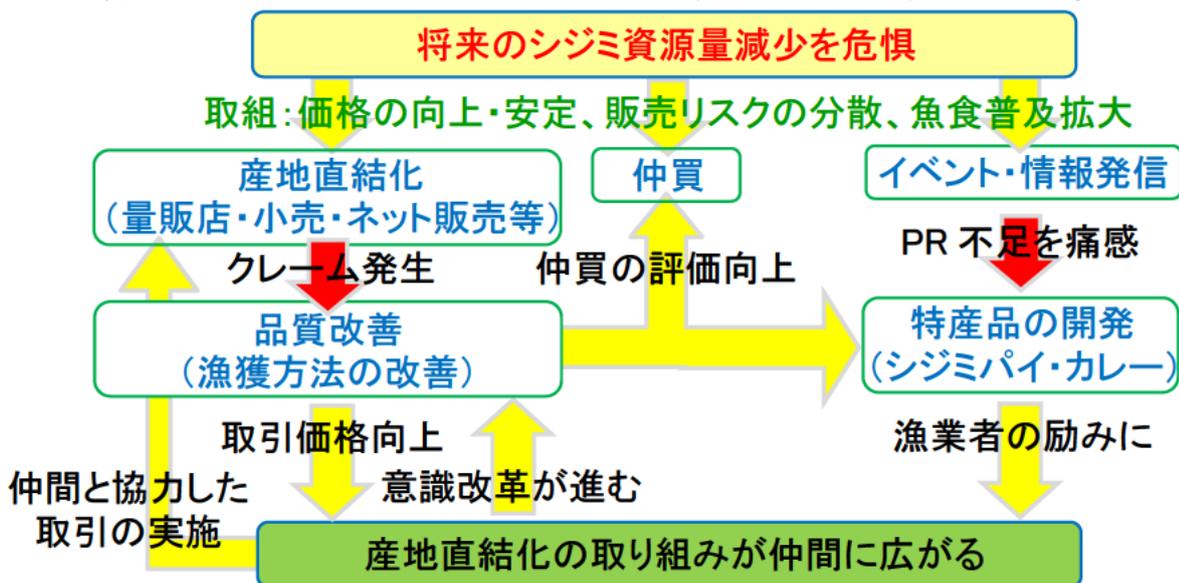


図 21 産地直結化等への挑戦から生まれた新たな動き

6. 今後の課題

これまでの経験を基に、木曾岬漁協として産地直結化の取り組みに挑戦し、より大きな動きに繋げたい。一方、これまでと同様に仲買との友好関係を継続し、シジミ等の資源量が減少した場合も産地直結の取引先とのバランスを保ち、取引に関するリスクを分散することで、安定した経営の維持に取り組みたい。このほか、他のシジミ産地を視察し、漁法や選別方法を教えてもらうことで、まだまだ私達のシジミ漁業には改善の余地があることを気付かせてもらった。シジミの品質をさらに向上させるため、これらの改善にも挑戦していきたい。

また、シジミやハマグリ等の資源が激減した場合、販売・取引に関するリスク分散、品質の向上だけでは対応に限界がある。引き続き木曾三川の宝であるシジミやハマグリ等の資源を大切にするため、今まで以上に近隣の漁業協同組合と協力して資源管理に努める必要がある。

木曾三川や伊勢湾の漁業を子や孫に継承し、美味しいシジミやハマグリ等を食卓に届け、食文化を守るためには、現役の漁師である私達が、販売や資源管理等に関する問題と真摯に向き合うことが唯一の解決策であると考えている。解決までに時間のかかる困難な問題ではあるが、皆でアイデアを出し合い、引き続き挑戦していきたい。