

# 海の世界に飛び込んで

～ナマコ加工への挑戦～

錦海漁業協同組合 遠藤 智和

## 1 地域と漁業の概要

私の住む始良町は鹿児島県本土のほぼ中央に位置し、南部は河川流域の平野に市街地が広がり鹿児島湾奥に面しているのに対し、北部は山がちな地形であるという、南北対照的な地形となっている。第2次・3次産業に特化し、農林水産業の規模は小さいが、人口は4万5千人で毎年増加傾向となっており、近年は鹿児島市のベッドタウンとして発展してきた。平成22年3月には、加治木町、蒲生町と合併し始良市となることが決定している。



図1 始良町位置図

私が所属する錦海漁業協同組合は昭和50年8月に、加治木町漁協と始良町の重富漁協が合併して設立された組合で、正組合員89名、準組合員105名の計194名で構成されている。漁業種類は、マダイ、アジ、サバ等を対象とした一本釣りを中心に、刺し網、タコかご漁業等が営まれており、平成20年漁船漁業の水揚げ量は180トン余りとなっている。

漁獲量が少なく組織的な市場出荷が行われていないことから、地元での直販イベントの企画・参画には積極的で、特に毎週日曜日に開催される、「重富漁港夕市」は、マスコミにも度々取り上げられ、地先で獲れるサバ、タコ、ヒラメ、鹿児島湾中部で獲れる瀬付きアジなどは人気があり、活きた魚を安く購入できるイベントとして定着している。

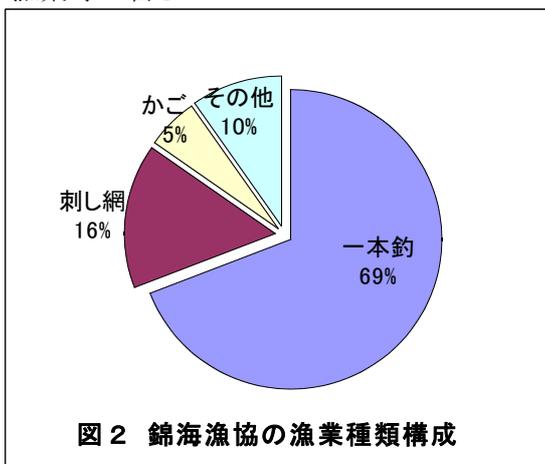


図2 錦海漁協の漁業種類構成

## 2 海の仕事へ

私は東京都品川区で生まれ育ち、海とは全く関係のない生活を過ごしてきた。自動車整備のエンジニアとして働いていた20歳の時、始良町出身の女性と知り合い、何度か鹿児島と東京を往復しながら家族ぐるみでおつきあいをするようになったとき、彼女の父親から始良町に来ないかと突然誘われた。彼女の父親は、鹿児島湾で養殖生簀の掃除を行う潜水業を行っており、事業拡大による人員確保と将来の跡継ぎとして、娘の交際相手である私に白羽の矢を立てたというわけである。それからの話は早く、彼女との結婚を機に、私は始良町にIターンして、義父の経営する潜水業の従業員として海の仕事に飛び込むことと

なった。

全国有数の養殖産地である鹿児島湾においては、当時は生簀掃除の仕事は人手不足の状態、始良町の地先はもちろん、牛根、垂水、鹿屋など仕事はいくらでもあり、休む暇はなかった。硬いフジツボやカラスガイを簡単にはじき飛ばすほどのポンプの水圧に体が吹き飛ばされそうになりながら、網にしがみつき作業するのは想像以上に過酷で、大変な労力である。一日作業すると足腰が立たなくなり、家では這って移動しなければならないほど体力を消耗する。何度辞めようかと思っただか分からないが、そのたびに家族のことや将来のことを考え、歯を食いしばり頑張った。このような作業に体力的に慣れるのに1年以上かかったが、3年後には、操船して目的の生簀まで行き作業をして帰るといふ、一連の作業を1人でこなせるようになった。



図3 生簀掃除の潜水作業

### 3 漁業への挑戦

義父は、この仕事の傍ら潜水器漁業の許可を取り、ナマコを採取して、生計の足しにしていた。私も、1ターン2年後ぐらいから生簀掃除の合間に、従事者の1人として見よう見まねながら、この潜水器漁業に携わることになった。当初は、ナマコが潜む隠れ場所が分からず、採取量は義父に比べて格段に少なかったが、漁場のポイントや効率的な取り方を学んでいくうちに、義父が操船し私が潜水するという役割分担が明確になり、義父に負けないぐらい採取もできるようになった。

生簀掃除の潜水業に比べれば、体力的には楽であるが、ポンペを背負わなければならないことに加え、早い潮流による漂流やプロペラによる巻き込み、潜水病など、注意を払うべきことも増える。義父が船上から、水面に浮上してくる気泡をみながら私の作業状況を逐一確認してくれているので、信頼しきっている部分もあるが、海底では1人きりなので、今後も操業の安全には努めていきたい。



図4 潜水器漁業の状況

### 4 石川県における視察研修

生簀掃除の潜水業と潜水器漁業を並行して実施するようになって数年経ち、今後の漁業のやり方を考える時間的な余裕ができた頃、義父と話をしているなかで、今のようになんか取って市場出荷するというだけでは価格も低迷しているし今後の成長は見込めない、何か新たな挑戦ができないか、考えるようになった。

そのようななか、漁協を通じて、県の機関からナマコ流通の先進地である石川県に視察に行かないかという誘いを受けた。このまま販売価格を市場任せにしているのは、自分たちの漁業は廃れてしまうかもしれないという危機感もあり、よし勉強に行ってみよう、という事になった。

平成18年3月、義父や鹿児島市の潜水器漁業者も含め6名で、2日間に渡り、石川県七

尾市内の漁協やナマコ加工業者を視察してまわった。鹿児島と異なりケタ底曳き網で漁獲され規模も大きいこと、このわたやくちことといった内臓や卵巣を使った加工品が多いこと、これからは中国向けに乾燥ナマコなどの需要が伸びつつあることなどの情報を得ていくなかで、ある商品に目が留まった。それは、専用のスライサーを使って薄切りされたナマコで三杯酢風の調味液に漬けられたものだった。これを、もう少し甘めに味付けすれば鹿児島の人の好みにも合うかもしれない、なにか新しい加工品が作れるのではないかと思い、帰ったらさっそく取り組んでみよう、ということになった。

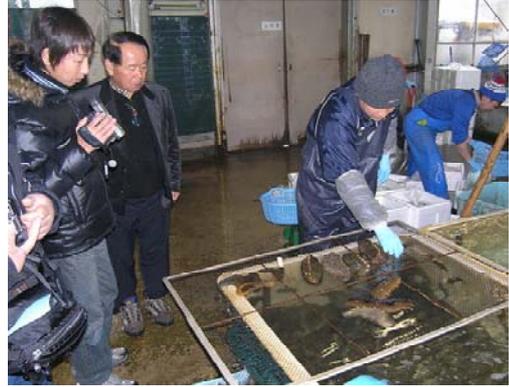


図5 石川県での視察研修

## 5 ナマコ加工への挑戦

視察研修後、石川県で見せてもらった専用のスライサーを取り寄せ、ナマコの加工品試作に取りかかった。スライサーはナマコ専用のもので、値段は多少張ったが、将来への投資という気持ちで思い切った。スライサーの使い方のコツやゆで時間による固さの調節など研究していったが、一番のポイントは味の決め手となる調味液である。県の機関からもらった調味料の調合割合を参考にしたり、鹿児島特産の黒酢を入れたり、独自に工夫を加えてみたりしたが、これだと思える味になかなか行き着かなかった。ある日、新たに調味液を調合し、試しに沸騰させたところ、湯気から強烈な酢の匂いが立ちこめ、また失敗だと翌朝捨てようとする前に、一口なめたところ、なんとも言えないまろやかな味になっていた。酢のきつい酸味が沸騰により飛び、ちょうど良い加減になったものと考えられる。これだと思い、早速レシピをまとめて、量産体制づくりを進めることとなった。

次はパッケージづくりである。調味液とナマコを一緒に入れるため、ある程度厚みがあること、漬け込んだナマコが外から見えることなどを考え、容器はスタンド型と呼ばれるタイプの透明ポリパックを採用した。また、県の機関からシールデザインのアイデアをいただいたり、紹介してもらった専門業者と協議しながら検討した結果、錦江湾に浮かぶ桜島を背景にした雄大なデザインの「鹿児島県産味付け黒酢入り赤(青)なまこ」のシールができあがった。



図6 味付け黒酢入り赤なまこ

## 6 販路の確保と品評会への出品

なんとか、味、外観ともに満足できるものとなったので、消費者の反応を見てみたいと思い、重富漁港で毎週我々が行っている夕市に出品してみることにした。平成18年3月の視察研修から丸1年、ついにデビューである。

試食させながら、販売したところ、毎週少しずつ販売量も増え、また買いたいというリ

ピーターも出てきた。この反応なら、もっと大きな店舗でも扱ってもらえるのではないかと  
いう思いから、生簀の作業で牛根に通ううちに知り合いになった業者に頼んで、平成19  
年5月から垂水市牛根の物産館に出荷することとなった。

牛根での売れ行きは想像以上に良く、値段も赤なまこ450円、青なまこ350円とい  
う手頃な値段も受け入れられたのか、月に最大300個が売れるようになった。

好調な売れ行きに自信を持ち、もっと売り先を増やすため、様々な伝手を使って鹿児島  
市や蒲生町の物産館、県内の大手スーパーなどにも当たり、少しずつではあるが販路を拡  
大していった。

また、この年は、さらに箔をつけるため、県の水産物品評会に出品した。優良な加工品  
が多く出品され、そのなかで受賞することは難しいだろうと思っていたが、第2位に当た  
る水産庁長官賞を受賞することができた。今まで取り組んできた苦勞が報われた喜びと感  
激は今でも忘れられない。

さらに、町役場からは、始良町で初めての水産物特産品になるのでは、という期待をか  
けられ、「マネされないうちに」

と、商標登録を強く勧められ  
た。出願から登録まで1年か  
かったが、現在「鹿児島県産  
味付け黒酢入り赤なまこ」は、  
シールデザインも含めて商標  
登録されている。

販売1年目から、タイミン  
グよく色々な機会に恵まれ、  
大きく飛躍できた年となった。

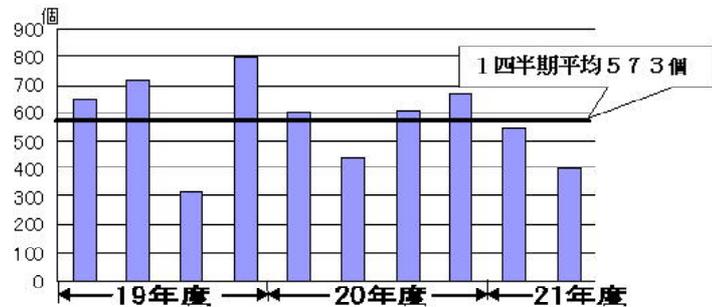


図7 味付けなまこ販売量の推移(四半期別)

## 7 ウニ加工への挑戦

ナマコを加工して販売するようになってから、単なる市場出荷では採算の取れる漁業は  
できない、採ったものに付加価値をつけ自ら値段を決めて売っていかねければ、という漁  
業経営に対する基本的な考えが固まった気がする。

それは、平成19年からナマコと並行して漁獲するようになったウニについても同じで、  
今までの板ウニ加工以外にもっと新しいウニの加工法はないかを考えるきっかけとなっ  
た。

我々が漁獲するガンガゼという種類のウニは身  
が崩れやすく、板ウニにする場合、どうしてもミ  
ョウバンによる処理が不可欠である。ミョウバン  
処理は一般的な手法として広く使われているが、  
やはり独特のえぐ味が残ってしまう。採りたてを  
浜で割って、そのまま食べるあのうまみを何とか  
残して製品にできないか考えた結果、殻から取り  
出したウニを塩水につけたままパックする方法を  
考えた。これなら、ウニ本来の風味を味わうこと



図8 うに加工品

ができるうえに、加工工程も板ウニに比べて簡略化することができる。生ものなので、ナマコのように大量生産して保存するということとはできないが、夕市や事業所での注文販売など小口販売には適しており、ナマコが終漁する5月頃から、夏までの期間の漁業収入を得るうえでの重要な品目となった。ナマコ加工とうまく組み合わせながら、今後とも継続して加工・販売していきたい。

表1 漁業の年間サイクル

項目 \ 月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ナマコ漁業	→											←
ウニ漁業	←	→										
(生簀潜水業)	←	→										

## 8 最後に

鹿兒島湾奥という限られた漁場・資源のなかで、漁業一本でやっていくのは非常に難しい。私も、毎年少しずつ漁業への比重を増やし漁業収入を上げつつあるという自負はあるが、生簀掃除の潜水業と兼業でなくては生計を立てることはできない。今後、さらに漁業収入割合を拡大していくためには、漁獲量に直接影響するナマコやウニの

資源量を増やすことが重要な課題となる。水産資源の減少が叫ばれて久しいが、私がIターンしてきた頃に比べて、このナマコやウニも目に見えて減ってきたなあと肌で感じる。今年から、独自に稚ナマコの放流を開始した。目に見えた効果というのはすぐに現れないかもしれないが、地道な努力を今後も続けていきたい。

東京生まれの私が、いろいろな幸運に恵まれ、人生が大きく動き、いまこうして始良町で海の仕事に就いている。私を海の世界に引きずり込み、一人前にしてくれた義父には大変感謝しており、良き指導者、相談相手として、実の父親と同じくらい大切な存在である。

今後も、義父と力を合わせて、地域の皆さんや漁協、行政の方々とも協力しながら、一歩ずつ前に進んでいきたい。

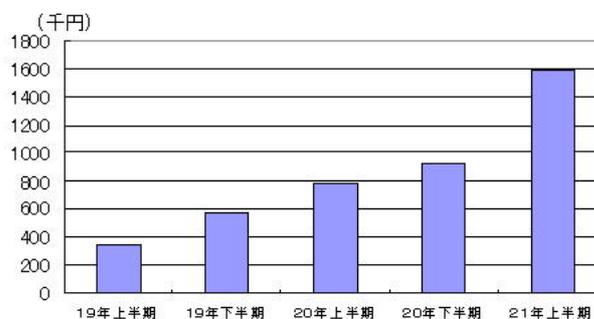


図9 水産物販売 売上げ額の推移