AquaNet Interview
アクアネットインタビュー

各地の生産者と提携し共栄を追求！

沖縄でのスギ“自社養殖”は来期から10万尾規模に

徳島魚市場㈱ 代表取締役社長　吉本 創一さん

徳島魚市場㈱は、徳島市中央卸売市場を拠点とする荷受であり、“徳島県民の台所”として「安全、安心、豊富な品揃えと安定供給」を実践すると同時に、自県産の天然魚や養殖魚を県外および海外市場へも供給している。養殖魚については、徳島魚市場㈱およびグループ会社の旭物産㈱が、各地の養殖漁家（以下、生産者）への飼料・水産用医薬品・栄養剤等の供給、生産物販売に加え、高知・大分・愛媛の生産者との提携による養殖事業も展開。昨年12月には沖縄県でのスギ養殖事業、今年6月には徳島県内のブリ類養殖事業を承継するなど、その地歩を広げているように映る。生産者との連携強化の意図やスギ養殖への期待について、吉本創一社長に聞いた。



吉本 創一（よしもと そういち）さん
徳島魚市場㈱代表取締役社長。関西大学商学部卒業後、旧ダイエーを経て、1996年4月に徳島魚市場入社。2006年 取締役第三鮮魚部部長、2013年 常務取締役などを経て、2020年6月より現職。グループ会社の旭物産㈱、㈱マリン大王、㈱和幸、旭ヤンバル琉宮水産㈱、㈱ハマノの代表取締役も兼務している。56歳。

起点は、地元の生産者を応援したい！

各地の生産者さんとの密な関係構築は、およそ四半世紀前、私がまだ徳島魚市場の課長にもなっていなかった頃に、他県の浜を1人で回り始めたのが端緒。それは、魚をつくる「養殖」という仕事に強く関心を抱くとともに、徳島魚市場にとって大切な自県の生産者の持続的な経営を応援したいという思いからだった。

徳島県内の主な魚類養殖産地は鳴門海峡に近い北灘地区で、潮通しが良く水深も大きい反面、冬季は海水温が大きく落ち込むので、ブリは周年飼育が困難。限界水温が近づいたら売り急ぐ格好にもなってしまう。そのため、越冬漁場などを確保する必要があった。徳島魚市場㈱が主体ではあるが、主に水産用医薬品の販売を行っていた旭物産㈱が、飼料や稚魚・中間魚も扱うようになり、四国・九州各地の生産者とのお付き合いがさらに深まり、大分県の上浦地区や愛媛県の明浜地区などが越冬漁場のように機能してくれるようになった。すなわち、徳島県の生産者にとってはその年々の需給バランスに応じて出荷量を調整できる自在度が高まり、“越冬漁場”の生産者にとっても漁場稼働率の向上などにつながり、徳島魚市場グループとしては、安定供給力が強まった。加えて、エサの供給にも関わっているので、量だけでなく品質の安定化も可能になった。

ところが、そうした生産者パートナーの中から、後継者難などから養殖事業を譲渡したいというところが出てきた。そこで、旭物産㈱が当該地区の別の生産者と提携することで養殖事業そのものにも関わるようになった。旭物産㈱のウェブサイトにある高知・大分・愛媛での養殖事業はいずれもその構図だ。今年6月の北灘地区の㈲浜野水産の事業承継も、経営者が他界されたことによるもので、従業員はそのまま、㈱ハマノとして新たなスタートを切っている。

高水温化も踏まえたスギ養殖への再挑戦

沖縄でのスギ養殖は、㈱ヤンバル琉宮水産が行っていた当該事業を譲り受けたもの。旭ヤンバル琉宮水産㈱として再出発しているが、徳島魚市場グループにとっての“新魚種開発”でもある。

四国・九州地区のブリ等の養殖漁場では、昨今の夏季高水温の上昇で給餌を控えざるを得なくなり、そのことも相まって飼育魚のコンディションが悪化するなどの問題が散見されるようになってきた。一方、卸売業者の立場で各地の小売や外食の関係者などと接していると、毎回のように「何か新しい魚（商材）はない？」と聞かれる。そこで着目したのがスギだ。変色が遅い白身魚であり、高水温に強く、低魚粉飼料でもよく食べて増肉係数が良く、成長も速いという特長を有している。2000年代前半に沖縄を中心に国内養殖が試みられるも定着しなかった歴史はあるが、徳島魚市場㈱が中国からカンパチ種苗を直輸入している関係で、中国でのスギ養殖も見て来ており、事業性を感じていた。







スギの外観と刺身。

沖縄本島の北部、塩屋漁港の沖合に位置する旭ヤンバル琉宮水産㈱の養殖漁場。表層水温は約19～32℃。手前の方形生簀は8×8m、奥の円形生簀は直径40m。





旭ヤンバル琉宮水産㈱の現場スタッフ（左写真）と、塩屋漁港でのスギの出荷作業。

そこで、コロナ禍前から国内でのスギ養殖の適地を求め、最初は高知県内、次に鹿児島内や大分県内で試験養殖を行ったが、高知ではサメによる被害を受け、鹿児島と大分では越冬できず、期待したような結果は得られなかった。やはり沖縄しかないだろうと考えていたところに、縁あってヤンバル琉宮水産の事業を承継することができた。こちらも従業員はそのまま、資材や飼養管理については私たちが培ってきた魚類養殖のノウハウを駆使して成績向上を目指している。

手始めの今年（2026年）は、春に中国から200～300gサイズの人工種苗を7万尾導入した。約1年で4～5kgサイズに育て、「ヤンバルすぎ」のブランド名で販売する計画であり、今後は10万尾規模とし、本土の市場も開拓していく。将来的には、必要量の種苗はすべて沖縄県栽培漁業センターから供給を受け、沖縄県内で生産が完結する体制になるのが望ましいと考えている。

地域資源の価値を磨く

徳島魚市場グループでは、付加価値形成につながる新たなブランド魚の開発も行ってきた。その代表格が「すだちぶり」だ。すだちぶりは、潮通しの良い北灘地区の大型生簀（25×30×25m）で育てたブリに、出荷の約3ヵ月前から、スダチの果皮を添加した特製EP飼料を与え、特徴的な品質に仕上げたもの。身肉のビタミンE含有量が高まり、その抗酸化作用で褐変しにくくなるほか、食味はさっぱりとしているのが特徴だ。スダチは徳島県が全国生産量の98%を占めており、その果皮はほとんど活用されてこなかったが、


「すだちぶり」や「すだちさば」を生産している徳島県鳴門市地先の北灘漁場。




「すだちぶり」のカマ付きフィレーとロイン。


「すだちさば」とその水揚げ作業。



飼料メーカーや生産者の協力を得て、EP飼料にスダチ果皮を加えた場合の効果や、最適な添加量・給与期間などを丹念に調べ、生産方法を確立。2013年10月に「すだちぶり」として商品化した。

続いて2023年に「すだちさば」を商品化した。こちらは、定置網やまき網で獲れた天然の小型サバを種苗とし、やはり北灘地区でスダチ果皮入りEP飼料を与えて育てるもので、国内の飲食店や海外の日本食レストランなどから非常に高い評価をいただいている。

また、コロナ禍の2021年には、「家飲み」向け商品として、リキッドフリーザーを用いた養殖マダイやカンパチの冷凍刺身個食パックを開発し、大手コンビニチェーンなどに採用された。コロナ収束により「家飲み」需要は縮減したが、回転寿司や居酒屋など外食の需要が回復したので、冷凍刺身個食パックで培った技術力を活かし、養殖魚のロインやポーション、各種天然魚のリキッド凍結品など、顧客毎のニーズにきめ細かく応える加工を行い、各取引先に喜ばれている。

付言すると、全国的に品薄傾向にある養殖アユの取扱いも強化している。徳島県産は「阿波よしの鮎」のブランド名で訴求しており、徳島県は90年代初頭まで養殖アユ生産量日本一だったので（2025年は第6位）、我々自身が生産にまで関わることも検討している。

安定供給と特徴ある品揃え

繰り返しになるが、卸売市場の荷受が中核である我々グループは、「生産者の経営がいかにうまく成り立ち、大事に育てたその魚を消費者まで円滑に届けることができるか」を考えている。そのため、自県内をはじめ全国各地の生産者に深く関わりながら、共に良くなっていく道を追求している。

換言すると、生産現場に深く入り込んでいくことで、それぞれの魚がどのようにつくられているか等の確かな情報を得ることができ、それをもとに、消費地の実需者ごとのニーズに応じた提案が可能だと考えている。さらに、各地の生産者と強固なネットワークをつくり、それに基づく安定供給力や特徴ある品揃えもサプライヤーとしての我々の強みとなる。

最後に、今般の魚粉など原材料価格の高騰については、端的に言えば、生産コストが大きく上昇している状況なので、付加価値の向上を通じて、コスト増加分を生産物価格に適切に転嫁していくしかないのではと思う。ただ日本の消費者の財布の紐は総じて硬くなっているので、その価値が認められやすい市場を主な対象とし、商品の提供方法や販売提案の仕方も工夫する必要がある。また、海外市場についても、ブリであれば3kg台で売れる新たな需要をつくっていくことも一つの選択肢だと考えている。

（池田）

おいしさのみなもと
FEED ONE
フィード・ワンの次世代型無魚粉飼料

まだい用サステナZEROシリーズ


まだいDPサステナZERO


まだいEPサステナZERO

01 コンセプトは「よく食べ・よく育つ」
嗜好性原料を配合 &
アミノ酸バランスを調整。
無魚粉ながら、高い
コストパフォーマンスを発揮。

02 安定的な供給体制・コストを追究
様々な原料を使用する
ことにより供給及び
価格面でのリスクを分散

03 Sustainable aquaculture Development Goals
FEED ONE SDGs ACTION
海洋資源への依存度を減らし、持続可能な養殖業の発展に寄与します。

フィード・ワン株式会社
水産飼料部
〒220-0012
横浜市西区みなとみらい 5-1-2
横浜シンフォステージウエストタワー 11F
TEL：045-211-6534