

【大船渡産牡蠣の陸上蓄養による販路拡大の取組】

H29年度チーム化事業
報告概要

～牡蠣をテーマに美味しい楽しい元気の町大船渡創造チーム～

背景：	かねてより震災復興事業終了後の地域活性化の先駆けとなるべく、特産の牡蠣を柱としたグルメ観光振興を計画。その障害となるノロウイルスや貝毒プランクトンによる不慮の出荷停止の回避策として、生産者と企業の連携による蓄養システムを検討。
取組概要：	生産者、食品製造業、飲食業と経営コンサルタント業が連携し、海上養殖した牡蠣の陸上蓄養システムの構築に向けた実験を行った。同時に販路開拓のためのプロモーション活動を関西と沖縄で行った。
取組成果：	人工的に培養した植物プランクトンを餌にした閉鎖系環境での蓄養により、うまみ成分の上昇を確認することができた。関西の百貨店に販路を開拓した。沖縄の公設市場と連携を密にし、訪日台湾人客向けのプロモーションの見通しがついた。
全体総括：	牡蠣をテーマに、美味しい楽しい元気の町大船渡創造に向けて、着実な進捗を得ることができた。本年度の成果をもとに、今後は、蓄養の実用化と台湾人観光客を誘客する牡蠣をテーマにした旅行商品の造成を進めたい。

実施した取組の具体的内容

【取組① 牡蠣の安定供給体制の構築】

a) 蓄養体制の構築

実施時期：平成29年6月～11月

実施場所：大船渡市内

主実施者：(有)タイコウ、ジージーピー株式会社

概要：植物プランクトン培養液の調整



b) 人工海水での牡蠣の肥育試験

実施時期：平成29年12月～2月

実施場所：大船渡市内

主実施者：ジージーピー株式会社、(有)タイコウ

概要：人工海水水槽にて、滅菌処理された牡蠣を肥育



c) 肥育試験結果の分析

実施時期：平成30年2月

実施場所：大船渡市内

主実施者：ジージーピー株式会社

概要：一定時間蓄養した牡蠣のグリコーゲン濃度を測定

【取組② 大船渡産牡蠣のプロモーション】

a) ファムトリップの実施

日時：平成29年9月27日～28日

場所：一関⇒大船渡⇒花巻

概要：牡蠣をテーマにした旅行企画の体験

B) 関西での百貨店催事の実施①

日時：平成29年11月22日～28日

場所：大阪市 阪急百貨店梅田本店9階催事場

概要：東北物産店において牡蠣フライ等の実演販売

B) 関西での百貨店催事の実施②

日時：平成30年2月14日～20日

場所：大阪市 宝塚阪急百貨店食品フロア

概要：東北物産店において牡蠣フライ等の実演販売

C) 沖縄での訪日外国人及び飲食店向け催事

日時：平成30年2月10日、11日

場所：沖縄県那覇市 瀬永島ウミカジテラス、
第一牧志公設市場2階

概要：蒸し牡蠣試食イベント

実施した取組の具体的内容

【成果】

48時間紫外線滅菌処理した生食用牡蛎を、植物プランクトン培養液を加えた人工海水中で肥育し、肥育後48時間、72時間、96時間のそれぞれで確認したところ、全てにおいてグリコーゲン濃度が上昇することを確認することができた。

- ①植物プランクトン培養液を加えた人工海水中で蓄養は可能
- ②生食用に48時間滅菌することで、グリコーゲン濃度は減少するが蓄養により回復させることが可能。

今回の取組により、陸上蓄養を閉鎖系（循環型の水槽）で実現できる可能性が高まった。流水を用いないことから簡便な設備であり、またランニングコストも低く抑えられるはずである。植物工場同様に、屋内でLED照明を使用等の技術を加え、牡蛎の成熟時期をコントロールすることができるようになれば、天然資源の漁獲減少による影響著しい三陸の水産加工業者にとって新たな事業分野が創出される可能性は大きい。

今後は、事業化を前提とした最小設備による試験蓄養とその安全性及びコストの検証を行いたい。



（陸上蓄養の事業化試験へ）

- ・陸上蓄養による出荷体制構築
- ・環境操作による出荷時期調整

【成果】

チームメンバー施設への旅行者の送客：数件
百貨店との新規取引：2軒
沖縄飲食店との商談：3件
沖縄市場関係者との商談：2件
沖縄の新聞社による取材及び記事掲載：1件
訪日希望台湾人にむけて第一牧志公設市場と連携したイベントの開催企画・・・1件

大船渡産の大粒で味の濃い牡蛎が、関西でも沖縄でも、外国人訪問客（台湾人等）に高評価を得られることが分かった。

また、関西と沖縄に非常に宣伝力のあるチャンネルとの連携が実現した。これらにより、牡蛎をテーマにした大船渡観光の促進による地域活性化に向けて、継続的に取組を進めたい。



（牡蛎をテーマにした観光振興）

- ① 引き続き関西沖縄を中心とした販路開拓
- ② 大船渡への牡蛎をテーマにした旅行商品開発と台湾人に向けたPR活動
- ③ 東北内陸部へ向けた牡蛎をテーマにしたバス旅行企画の売込みを進めたい。