

3.地域特産品化へ向けた「魚沼美雪ます（ニジマス全雌異質三倍体）」の安全・安心

網田健次郎（網田技術士事務所）

技術士（水産・総合技術監理部門）

マス類養殖業の現状：水産業の取り巻く現状は魚価の低迷、消費量の減少など厳しい状況にあり、新潟県のニジマス類生産量もピーク時の半減以下に落ち込み現在も低迷状況にある。そこでニジマス養殖業経営の安定向上を図るために商品開発及び販売戦略を立ち上げる必要に迫られ、そこで三倍体魚の不妊性を利用して大型魚を作出し、商品化を試みた。

販売戦略：ニジアメ（ニジマス♀×アメマス♂の三倍体を称す）の生産システムを確立したものの新潟県はニジマス異質三倍体生産の後発地域にあるので、地産地消を中心に地域特産品化させることが得策と考え、従来の水産業界からの発信でなくコシヒカリ、きのこで実績を有する南魚沼地域振興局農林振興部に働きかけ、販売戦略のための推進会議を平成18年度に立ち上げた。

しかしながら作出魚は、水産では「バイオテクノロジーの応用技術」から生まれたものと説明しているが、地消の中心である観光・飲食店業界ではバイオテクノロジー＝遺伝子操作技術から派生した新生物であるという懸念があり、また鮮魚の季節的な生産量の変動があつて安定供給に欠けるのではないかという漁獲物と養殖生産物の混同がみられること、淡水魚の取り扱い経験が少ないことなどによる商品化に向けて不安材料・理解不足が存在した。また食品に対する安全・安心に対する認識で

は農林関係者と水産関係者の間ではかなりの隔たりがみられ、短期間に認識差を埋める必然性があった。

「魚沼美雪ます」の地域特産品化：平成19年度に『魚沼美雪ます』南魚沼ブランド化推進事業」として地域振興局予算として計上し、事務局を地域振興局農林振興部企画振興課に設置して販売戦略活動を正式に立ち上げた。それらを実施する過程で消費者に対する不安材料について、例えば生産方式が遺伝子操作技術でなく染色体操作技術の応用である三倍体魚であることを観光・飲食店業界、仲買業者へ作出魚の説明を開発技術者、養殖業者が直接的・間接的に実施した。それらは推進会議・試食会・養殖場見学を通して、またマスコミ・インターネットで認知を図った。平成21年1月には「魚沼美雪ます」で商標登録するとともに、それに対応して養殖業者が生産方式、生産地域、種苗の供給方法を限定したことなどの内部規定を設け、そのことを消費関連団体に通知し、より安全・安心な食材であることを示した。これらの活動から開発技術者が説明責任を持つことにより地産地消への対応・認知度が高まるものと思われた。現在は月間0.5～1.0tが魚沼地域の旅館・民宿などの観光・飲食店業界に出荷され大型魚としての刺身食材などで供給されている。