

売上高10億円目標

サケ陸上養殖

25年事業化「新産業に」

スーパーのいちい（福島市）などが世界で初めて成功したベニザケの陸上養殖について、伊藤信弘社長は20日に福島市で開いた記者



陸上養殖に成功したベニザケを手にする
（左から）渋谷社長、伊藤社長、平野学長

会見で「事業化の構築に取り組み、本県の新産業として発展させたい」と語った。2025年の事業化に向け、同市八島田の「ロシナンテ福島西店」で21、23日、切り身やすしなどの試験販売を行う。

【一面に本記】

実証実験はいちいのほか、NTT東日本（東京）、岡山理科大（岡山市）が実施した。NTT東は水質センサーやカメラを備えた養殖設備を用意し、実証事業を全体的に管理。岡山理科大は陸上養殖に適した人工飼育水の「好適環境水」や養殖のノウハウなどを提供

し、ベニザケの成育指導に当たった。いちいは生産や加工、流通、販売、売り上げデータの収集を担ってきた。

ベニザケは海水温の上昇により国内で繁殖放流して

も母川に回帰せず、漁獲できない問題があった。また病気に弱く、成長が遅いなどの理由から養殖は困難とされてきた。そのため、いちい本社の敷地内に設置した施設で養殖してウイルスや寄生虫が混入するリスクを抑制。今後は川俣町の旧校舎を活用し、大規模な養殖を始めてコスト面の改善などを進めていく。

NTT東は、ベニザケは「サーモン」の一種として世界的に人気が高く、国内流通分も輸入量が多くて供給が逼迫気味なことから収益が見込めると判断。今後、生産拠点の拡大や県外での販売も検討しており、25年に年間売上高10億円を目指すとした。

記者会見に臨んだ渋谷直樹社長は「大手スーパーなどからもすでに打診をいただいております、十分に採算が取れると手応えを感じている」と語った。

水産業には海洋資源の減少や担い手不足などのさまざまな課題がある。岡山理科大の平野博之学長は「今回の事業を通じて、さまざまな課題解決に取り組みほか、新産業創出での地域活

性化につなげていきたいと話した。