

岩本 健輔さん

徳島県海陽町
株式会社リブル 取締役生産本部長

カキ不毛の海で養殖に挑み急成長 地元大学と組んでDXアプリ開発

カキ養殖にとって、きれいすぎる海は鬼門。そんなハンデを乗り越え徳島県で株式会社リブルを起業したのは県外から移り住んだ3人だった。日本ではまだ一般的ではないシングルスード方式を採用し、高品質な生食用カキ生産に成功した。さらに、勘と経験に頼らない「スマート養殖DXアプリ」を開発し、そのノウハウを全国の支援先に共有している。

リブルで取締役生産本部長を務める岩本健輔さんに話を聞いた。

シングルスード方式を導入

——カキ養殖が難しいという海陽町の海で軌道に乗せました。

岩本 前職（海洋研究の会社）の時に釣りが縁で地元漁協の組合員になり、試験的に個人でカキ養殖を始めまし

た。しかし周りからは「過去に何度も失敗しているから無理だ」と止められました。実際に国内で一般的な「垂下式」で試しに育ててみると、途中で死んでしまったのです。

瀬戸内海などに比べると太平洋に面した海陽町では水がきれいすぎるのが原因でした。水温が高く酸素が少ないため、カキの栄養源（プランクトン）が育ちません。この過酷な環境に合わない従来の方法を捨て、新しいアプローチを探すことになりました。

——新しい方式のカキ養殖に出会ったのですね。

岩本 砂漠の乾いた風にさらされ、栄養分が非常に少ない環境でカキ養殖の商業化に成功している「シングルスード方式」に出会いました。

網目状のプラスチック製バスケット

トにカキの稚貝を入れて育てる方法です。バスケット内でカキを一つ一つばらばらの状態にします。海の栄養分に応じて個数を調整するので歩留まりが良いという特徴があります。

天然のカキは潮間帯に生息します。潮の満ち引きで定期的に水面に出て太陽と風にさらされ、波に揺られることで、カキ本来の力強さと美しい殻形、ぎつしり詰まった身質が生まれます。

——試しにバスケットを10個買って、海岸に生息するカキをバスケットに放り込み適度に転がして育てると、確かにカキが見事に生育。「これなら海陽町の海でもできそうだ」と手応えを得ました。

——三倍体のカキの種苗生産ですか。



岩本 前職の会社でカキの人工種苗生産をしていました。三倍体の人工種苗そのものは、国際特許（現在は失効）があつてノウハウは広く公表されているのですが、コアとなる技術は公表されていないため実際にはなかなか真似できない。特許通りの手順で生産しても思ったほどの商品ができないというのはよくあることです。

さらに研究を重ねて三倍体種苗の陸上生産を始めたことで、質の高い種苗が安定して作れるようになりました。二倍体カキは夏場に産卵するので、栄養分を消費して身がやせ細り、うま味が落ちてしまいます。一方で三倍体は産卵しないため、一年中収穫しておいしく食べられるという特徴があります。

商社出身の2人と役割分担

——2018年に会社を設立してカキの人工種苗生産と養殖を始めました。

岩本 17年秋に現代表取締役の早川尚吾、取締役の高畑拓弥の2人と出会って、18年に株式会社リブルを立ち上げました。自分たちの手でカキの人工種苗生産、養殖、販売を一貫通貫で大がかりにやりたいと考えたのです。シングルシード方式や三倍体、バスケット養殖を組み合わせれば十分可能だと判断しました。

彼らは商社出身で、地方の現場から産業と教育を興し、地域を元気にしたいと海陽町に飛び込んできた熱い志を持つ若者です。地元高校を舞台にしたユニークな教育や産業振興に取り組んでいて、意気投合したかたちですね。私は水産の研究開発に従事してきたのでカキの人工種苗の生産や養殖部門を担当し、2人がその数字を基にして新会社の事業計画を作ってくれました。

獲る漁業の場合は網を上げてみないとどれだけ魚が入っているか分かりませんが、

りませんが、一般的な垂下式養殖の場合も、ロープを上げてみないと収穫量が分からないところがあります。その点、シングルシード方式は計画を作りやすいと言えます。例えばバスケットに稚貝を入れて手通りの作業をすると、歩留まりがある程度分かります。最終的な生産量が見込めます。当社は外から飛び込んできた若者3人が設立した会社です。最初から金融機関が融資をしてくれたのは、シングルシード方式の特徴を評価してもらったからだと思います。

——創業開始直後につまずいたそうですね。

岩本 事業を立ち上げて1年目と2年目に台風に襲われました。養殖設備が壊れバスケットごとカキも流されてしまう被害に遭いました。「さあ、やり直しだ」と再び歩き出したら、今度は新型コロナウイルスの感染拡大による混乱です。出鼻をくじかれたかたちですが、創業間もなくの会社の規模が小さい段階だったので幸い乗り切れました。その後は順調に成長しています。

カキ不毛の地と言われてきた海で、高品質の生食用カキ生産を軌道に乗せられました。主力品種であるマガキは「あまべ牡蠣」というブランドでレストランやオイスターバーなどに周年で出荷しています。

シングルシード方式は、単価が高い殻付き生食市場向けのカキが作りやすいです。自社生産の分だけではなく、人工種苗販売先や養殖技術支援先の養殖業者の販売にも協力しています。

——人工種苗施設はどのようにして確保しましたか。

岩本 地元漁業界で中心的な役割を担われている方が「水産業で起業した若者がいるなら手伝おう」と支援してくれました。閉鎖された民間の



株式会社リブル 取締役生産本部長の岩本健輔さん＝海陽町の自社漁場にて

Profile

いわもと けんすけ

静岡県浜松市出身の42歳。海洋生物に興味を持って琉球大学に進学して博士号を取得し研究者となる。2013年に徳島県内の海洋研究企業に就職し真珠貝やカキなど二枚貝の栽培や海洋生物の増殖技術開発を担当。18年に退職してリブルを創業。趣味は魚釣り。休日に海や川でルアーを使って魚を釣り上げる。

Data

株式会社リブル
カキ養殖から日本の水産業の改革に取り組む水産ベンチャー。2018年5月に設立。資本金は9900万円。代表取締役社長は早川尚吾氏。従業員は35名。本店は徳島県海陽町。大分県中津市と名古屋市内に支店がある。売上高は年間3億2000万円。29年3月期に10億円超えを目指す。農林水産省と内閣官房が主催する第9回「ディスカバー農山漁村（むら）の宝」で特別賞（スマート水産業賞）を受賞。

魚市場の施設を修繕し、温度管理された内部に陸上で人工種苗生産に必要な設備を整え、貸してもらっています。大家さんが全部、当社の希望を聞いたうえで設計してくれました。

カキは海中のプランクトンをエサにしますが、当社の人工種苗生産では培養した植物プランクトン（浮遊性藻類）を与えて育てます。効率の高い培養技術はリブルを支える根幹技術です。生産する人工種苗の大半は自社以外の養殖業者に販売していて、経営を支えています。

人工種苗の新たな拠点と期待しているのは三重県の志摩地方です。昨年志摩市と包括連携協定を締結しました。市と当社が持つノウハウ、ネットワークを活用し、海洋先端技術（マリネット）を活用した水産業の振興を通じて、地域の活性化を図る目的です。海陽町と併せて質の高い三倍体人工種苗を供給します。

——毎年カキ養殖の規模拡大を続けてきましたね。

岩本 最初は本社近く的那佐湾でシングルシード方式のバスケット200個でカキ養殖をスタートしました。1個のバスケットで最終的に50個ほどの大きなカキが収穫できるので、この時は合計で1万個分です。2年目、3年目に倍々にしていき、

那佐湾だけで今は4000バスケット、カキの数で20万個ぐらいいです。海陽町内にはもう1カ所同じ規模の漁場があり、合わせて40万個のカキを養殖しています。

県外でも大規模な養殖拠点を増やします。その中で中核的な位置付けを期待するのが、既に稼働している大分県中津市の自社漁場です。地元漁協と協力して大規模なシングルシード方式による400万個規模の生産を目指します。

この他にも当社の取り組みを聞いて、各地から問い合わせが増え、当社が支援する漁場が増えています。

——養殖DXのシステム提供による支援ですね。

岩本 DXは既に事業の柱です。水産業振興を目指す地方自治体からの依頼が中心です。最初に取り組んだのが香川県東かがわ市で、ハマチの養殖が盛んですが、飼料や資材コストの上昇に直面していました。そこで、カキ養殖に注目してゼロから立ち上げることにになり、カキのスマート養殖技術を持つ当社に声が掛かりました。

養殖技術支援先の漁場では、センサーなどで得たデジタルデータを活用する「Oysmat（オイススマート）」という漁場管理アプリを使います。

自分たちが課題解決のために手探りで築き上げてきたもので、最初から外販を狙って開発したものではありません。当社で実際に運用してきた点が評価されました。

漁場で得たデジタルデータは、当社に集められ、そのデータに基づく必要なアドバイスや指示を出します。東かがわ市に始まり、今では、愛知県や山形県、石川県、長崎県、熊本県、沖縄県など全国各地で具体的な支援や提携が動いています。

大学連携でリソース活用

——起業当初から大学や企業と連携していますね。

岩本 連携する最大の利点は、当社にない機器や設備、人材やノウハウなどさまざまなリソースを活用できることです。スマート水産業をうたっています。必らずしも当社にエンジニアがたくさんいるわけではありません。漁場管理アプリなどを開発する際には徳島大学やKDDIとの連携が力になりました。

もう一つの利点は、資金調達で銀行からお金を借りたり、出資を求めたりする際に、当社の社会的信用を高めてくれたと思います。ポット出の新興企業でも、大学や企業と創業時から途切れなく協業している点は

評価されたはずです。

——輸出や海外進出への取り組みを教えてください。

岩本 当社の販売するカキの半数は海外市場へ輸出されています。今はインドネシア、マレーシア、ベトナム、タイなどの東南アジアと中東が中心です。中東紛争で混乱しましたが、今は通常ペースで輸出しています。これからも輸出には力を入れます。

輸出と同時に海外でもシングルシード方式のカキ養殖に取り組むべく模索しています。シングルシード方式なら海外でも日本と同じクオリティーのカキを生産できる可能性があります。経済成長で元々おいしい生ガキのマーケットがなかった東南アジアなどでマーケットが生まれ育っています。

人類はカキを石器時代から食べてきました。天然のカキは氷の下から赤道の下にまでいる生きものです。条件が悪い南オーストラリアや海陽町のような場所でも工夫すれば養殖ができる。水産資源の減少や地球温暖化などの課題が山積し、日本の漁業は危機的な状況に近いですが、当社のカキ養殖はこうした課題にも対応できます。カキ養殖の将来性は無限だと思っています。

（ジャーナリスト 山田 優）

