

流通体制から見た海苔養殖業の課題と将来展望

海苔産業センターと大層な名前をつけておりますけれども、海苔の全国の生産数量、入札価格の動向、消費の動向といったものを、毎日ファックスで全国の購読者に情報を流しております。

そういう中で私が海苔に本格的にかかわったのは、昭和 36 年、福岡の支局に転勤してきまして初めて、九州というのは乾物の宝庫なのだなど。その中で有明海を見たときに、これは大変な漁場じゃないか、ここを見ていくのは面白かろうと。以前に東京におりましたころ農水省もキチンとしておりましたので、多少は海苔のことは、特に外貨の割り当てで輸入海苔をどうするかということでは非常に興味を持って追いかけていたのですが、九州に来て初めて生産者の方とお会いして、いろんな話を聞きながら海苔のABCを教えていただく中で、海苔の産業というのは日本の非常に古い産業でありながら、本格的な産業としての道を歩くことができるのだろうか。あくまでも自然相手の仕事ですから、一般の食品みたいに工業的に生産するわけでもないの、そういうことで見ていました。

今日は時間がありませんので、有明海の手海苔産業と海苔の養殖漁業がどういう位置にあるのかということだけ説明して、あとはそれに付随する話をしていきたいと思っております。皆さんのお手元の資料の中に、ほとんどデータは出しております。ですからあまりややこしいことは申し上げません。

これが海苔の流通の仕組みです。生産団体に漁業者の方が出したものを入札の指定商社が買って、消費者に流していくというシステムです。一番問題なのは、共同販売制度の中で入札指定商社と契約している中に、生産されたものは全量集荷して、指定商社に全量販売してくれという契約があるのです。その契約のために、漁業団体は共販体ですが、生産者の中枢部と話し合っただけで生産したものは全量共販に出しますという契約書を取って、それを入札指定商社に渡せという項目があるのです。

これは私どもも通常、全量集荷・全量販売と言っておりますが、なぜこんなものが出来たのかと言いますと、昭和 50 年代くらいまでは全国の生産量は 50 億～60 億枚ぐらいでして、国内需要はその 20～30% ぐらい多い 70 億～80 億枚ぐらいの需要量があったのです。その一番大きな需要を支えていたのがバブルの時代の都市建設です。そういう建設で特にビルがものすごく出来まして、大手の建設企業がビルの落成式なんかには、その当時までは海苔というのは貴重品で高いものだという感覚がございましたので、落成記念の贈答品に海苔が非常に使われていたわけです。

それと同時に、家庭でも盆暮の商材として海苔が非常に喜ばれるということで使われておりましたので、そういうのに使われる海苔として結構高いものがデパートなどでも売られておりました。

その当時の有明海の手海苔の値段ですが、私が取材を始めた昭和 36 年から 42 年まで九州におりましたが、その後再び九州に時々足を運びながら入札を見ていると、今でいう等級の 3 等というのが、上から特上から 1 等の間にもう 1 つ上 1 等というのがあって、上 3 等、3 等というところまで来るのに 6 つくらい等級があるのです。その 3 等が 40 円ぐらいするのです、入札価格で。そのあとは 10 円刻みで値上がりして入札価格が上がっていったので、最高で 70 円、80 円というのは当たり前だったのです。

ですから私どもがその頃に浜を回っていて生産者の方と話しているときに、「お前は 60 円の手巻も作りきらんのか」というようなことが言われておりまして、手巻御殿と言われる立派な家がいっぱい出来る時期でありました。

ところが昭和 58 年に、そういうふうには量が少ないものですから、流通業者の方では買えば儲かる、手に入れば儲かるという時代でしたから、値段を釣り上げながらいかなければならない。ところが他の食品、即製食品の立派なものが出始めましたので、手巻の家庭消費が少し鈍り始めたのです。

ですからなんとか需要を伸ばすために、量がないから需要が伸びないのであって、値段が高いからだというようなことから量を漁業団体に言って、その頃から冷凍網、網を一旦海につけて 5センチぐらい伸ばしたところのものを引き上げて、乾燥して冷蔵庫に入れて、もう一度張りこむという 2 期作。それから岸寄りに支柱を立てて養殖する方法から、沖合にイカリ網で手巻網を海上に固定して作る浮き流し漁場というものが開発されて、非常に漁場は広がった。

なぜ沖に出たかということの 1 つには、臨海工業地帯が造成されて岸に漁場がなくなってしまうところもあるのですが、そういう経過から手巻の生産量が増えてきた途端にバブルがはじけて、贈答品としての手巻の価値がガラッと変わってしまったし、盆暮商品には乳製品とかそういう近代食品がどんどん出だしたので、こういう乾物食品の存在が非常に薄れてしまった。そういうことで値段が下がる一方です。

今、手巻業界を助けてくれているのは業務用、特にコンビニエンスストアのおにぎりです。おにぎりもかつてはいわゆる直巻きといいまして、これはセブンイレブンの鈴木さんは最初にやりだしたことなので、ある意味では手巻業界は鈴木さんに感謝しなければいかならぬと思うのですが、それが全体の総数量の 24 億枚近くを使っております。ですから非常に大きなウェイトを占めております。そして業務用ということで、寿司屋さんとか弁当屋さん、それに刻み手巻でふりかけに使われるようなものを入れますと 60% が業務用に向いております。

とてもじゃないけれども家庭用や贈答用と言われるものは、贈答用というのは全体数量の 3% ぐらいです。家庭用も、これも高いものは売れません。スーパーマーケットで売られているのをご覧になるかと思えますけれども、1 袋の中に 1 枚を 8 つに切ったものを 8 枚入れて、ちょうど 1 枚にして、これは公正取引協議会で決められておりますので、全形 1 枚分を入れるということにやっておりますが、それが一頃は 10 袋入って 240~250 円でした。ところが今や 8 袋入って 125 円、高くても 150 円以内です。

その中に入っている手巻をご覧になってびっくりされる場所もあるでしょうけれども、焼けば手巻というのはフィコエリスリンの赤い色素が飛んでしまいますし、クロロフィルだけが熱に強いものですから残って緑色になるのは当たり前なのですが、緑色を乗り越して黄色になっているのです。それに味を付けて、味で食わせるという売り方になってしまっています。これは非常に手巻の需要を減退させる大きな要因にもなっています。

子どもに食べさせるのに、私どもは絵巻教室をやっている、親子のつながりを深めようということで食育の一環として花柄の模様の巻寿司を九州各地でやっているのですが、その時に子どもが出てくるのです。そのときに子どもたちが巻く手巻の切れ端を、おいしいおいしいと言って食べるのです。ところがあるお母さんは、こんなに美味しい海

苔を子どもに食べさせたら、普段買っている海苔を食べなくなるから困ったものだとおっしゃって、私どもも困っているのですが、そういう状態です。

ですからどういうふうな状況になっているかを説明する資料ということで何通りか入れておりますが、漁業者の方はどんどん減っております。14年から見ると半分ぐらいになっております。これで家計支出も、世帯数は倍とまではいきませんが相当増えているにもかかわらず、家計支出額は一般の家庭用で買われる海苔の支出額は半分ぐらいになっています。小売価格も確かに安くはなっております。しかし、そんなに大きな差は、こちらとの急激な格差はないのです。これが現実です。ですからいかに中間で儲けられて、生産者が損しているかということですね。

これを何とか是正するような方法はないのかということで、いろいろ文句も言ってきました。昭和55年から平成24年までの、各地区の大きく3ブロックに分けた時の生産量を見ているのですが、九州地区は瀬戸内海と昭和55年頃はほぼ変わらなかったのですが、今や九州は倍です。全国生産量は81億枚、これは一昨年の数字ですが、81億枚に対して45億枚と、だいたい60%ぐらいが有明海で取れています。

これが今崩れようとしているのです。有明海はどういうわけか、今年もおそらく20億枚取れば良い方だろうという状態で、既に9割近くの高苔網が漁場から消えています。とてもこれ以上置いておいても、海苔を取っても銭にならないと。

そのお金にならない海苔はどうなっているのかということで、ずいぶん前から海苔の若い人たちの研修会の時に話をしているわけですが、金にならないものを取って、機械で製造して、日本の海苔産業というのは二次産業までやっているのです。養殖漁業で海で作る一次産業に、それを四角に漉き上げる大型機械を入れて製品に仕上げる、四角のシート状に仕上げる。そこまでやって、あとは流通業界は何をしているのかということ、それを買って焼いて味を付けて、四角に切って袋に入れて、工場に出すだけ。これは果たして二次産業、三次産業と言えるだろうかということなんです。

シート状というほぼ完成したようなところまで生産の方でやっておりますので、六次産業というのが最近では言われておりますが、これを何とか三次部門にある程度持つていくだけの力を持ちなさいよということをするんですが、それができないんです。先ほど申し上げました全量集荷・全量販売ということで。

今は海苔が非常に安くなっておりますし、量的に増えております。流通業者の方が力関係でいうと強いです。ですからもしそういうことで抜け駆けで自分のところの組合が直接販売した場合、流通業者が「お前のところの組合の高苔は買わない」ということを一言言われたら、理事長はじめ理事さんたちがビビリあがってしまうんです。そういうことで今は全量集荷・全量販売というものが製販ともに大きな首を絞めて、ネックになっております。首を占める材料になっている。

そうすると一番売れる商材である業務用で60%近くを占めているものを、取る方は共同販売事業に出して高苔が売れば、それでもういいやということになってしまいますので、それなら手をかけて朝昼晩出かけて行って、網の高さを考えたり、潮の流れを考えながら、必死になって美味しい高苔を作ろうということをやっても、そんなものが30円以下だったらやっている気がしないということで、業務用のほうに生産の主力が向いていくのは当たり前のことなんです。

そういう状況になっていますので、有明海という日本一の干潟の支柱漁場を持ちながら、美味しい海苔を作る人たちが非常に少なくなっている。数える人たちになってしまっている。これは大変だと。海苔師とかいうようなことを言いますが、その海苔師が今いなくなったら、日本の海苔産業の将来はなくなってしまう。やっぱり美味しいものを作って、ある程度生計が立てられて、そして後継者が育って初めて産業というものは維持していけるんですけれども、それが出来ないような状況になった時にどうなるんだと。

それで下物をあまり売るまい、取るまいということで、こんなことを言うと怒られるかもしれませんが、下物のどうしようもない海苔を上げるときに海苔が 30センチも 40センチもバーンと網にぶら下がっているんです。ものすごく重たいんです。とてもじゃないけど 2~3人で抱えられるようなものじゃありません。それを 1回積み上げて、そして網を上げなきゃいけない。積み上げた海苔でまっ黄色で金にならないものをいっぱい船に積んで陸に上げて、どこに置くのか。置く場所がないんです。海岸に置いたら臭くてどうしようもない、ハエがたかって。だからそれだったらいっそのこと海に帰してしまえということになってしまう。

それはやめましようよと。平成 12年に大変な不作になったときに、どこを向いてもを言ってガーガー言ったんだと。そのことをよく考えながら、これから先のことを考えようと言ったら、「上げた海苔をお前がどうかしてくれるか」と言われまして、これは困ったと思って、それから下物の海苔をどうやって生かしていこうかと。

それで近くの朝倉農業高校の養鶏部の先生たちと話し合っ、養鶏部の学生に原藻と売れなくなった海苔を持って来るから、鶏の餌として 3%加えて食べさせてくださいということでやってみました。かつて香川県の養鶏試験場が、瀬戸内海でホンダワラが大変できて、環境庁から海を整理しろということで、その整理したホンダワラの使い方がないかということで、養鶏試験場で鶏の餌はどうだろうかやっったのを昔聞いていましたので、それで先生と組んでやろうと。

その結果、どういうふうになるかということで、最初に全卵を分析センターに持って行って、私設の分析センターですからお金を取られるんですが、懐の乏しい金をはたいて調べてもらったら全体像ではなかなか姿は見えてこなかった。あまり変わらない。

そしたら先生が良いことを言ってくれたんですね。黄味だけを測って見たらどうでしょうかということ言ってくれたので、黄味だけを測ったんです。そしたらβカロチンが 2倍あるんです。ヨード卵どころの話ではないじゃないかと。βカロチンというのが 1つの商材になるんじゃないかと。カロチンは 2倍の卵というのはない。ただ、卵の品種によって違うかもしれないからということで、何種類かの鶏の卵を測ってもらったんですが、その傾向というのはほとんど変わらずにβカロチンの高さを維持した。

そしたら鶏肉はどうなんだろうということで、鶏肉も測りました。これは測った人たちが面白がって言っていたんですが、食べてもいいかということ言われたので、「どうぞ食べてください。こんなものを家に持って帰ったけどしょうもないから」と言ったら、ジュシーでうまかったよと。あれを地域の銘柄鶏の餌にできないかということ言われたんです。

ですからそれも 1つの方法ですねとやろうとして、それをこともあろうに養鶏の餌業者にたまたま持っていたら、ぼろくその値段だったんです。やっぱり漁業者の人も、海から

上げるといったって、船を使って2~3人で行って1日かけて上げてくるんですから、一日の日当は最低1~2万は取られるだろうと、船のガソリン代や何やかやを入れたら、そんなに安い値段じゃ売れないということで、1枚の最低価格は3円なんですけど、3円以下の海苔は焼却処分にするんです。全部焼却場に持って行って焼くんです、お金をかけて。こんなにもったいない、ばかばかしい話はどこにもないです。ですからこれは何とかやめようということだったので、3円以上で買えることができないかということで、今一生懸命に考えております。

一昨日、海苔の間屋が2人、静岡と東京の間屋が協賛して面白がって、やろうやろうということで、鹿島の漁業組合の若手たちが下物の原藻を何とかして冷凍保管して、年中供給できるような体制を考えようと今一生懸命にやっています。その中で大変面白い研究結果が出てきましたので、これはまだ特許前だから申しあげることにはできませんけれども、非常に低コストで、しかも業者に計算させたら1枚4円20銭ぐらいの、1枚というのは乾燥品で3gですから、水分は12%ぐらいで、その乾燥品が4円20銭ぐらいだったらいけるということですから、それに見合うような計算をして、トンあたりいくらになるのか、漁業者の人とよく話し合ってみようということのをこれから進める方向に持っていこうとしております。

いずれにしろ、今の海苔の価格をどうやって上げていくか。これは今販売されている現状価格帯で、デパートや高級品のギフトとして1枚あたりの入札価格は17円以上ということで、上のほうはごくわずかに40円、50円というのがありますが、その程度が限度です。だいたい20円とか30円ぐらいが中心になっております。あとは低価格商品で、コンビニエンスストアじゃなくてドラッグストアだとかディスカウントストアで売られている安い海苔に使われているのは5円、6円です。こういう平均単価で見て、1枚当たり9円ぐらいなんです。

生産コストとして一般的な機械設備から自分たちの手間賃を考えると、1枚12円~13円じゃなければ割に合わないです。そんなもので、部分的に非常に高い時があります。初めて積んだ時の海苔の値段、年に2回作っておりますので、その辺のところのものは少々高いですが、あとは自分のところの家庭での平均単価を見てみると、おそらく7円、8円が関の山じゃないかと思うんです。それは機械設備の補修費、ガソリン代、燃料代、そういった電気代なんかにはほとんど食われてしまいますので、2000万円ぐらいの金額の水揚げ高だったら、家庭に残るお金というのは400~500万ということになりかねないです。ですから親子4~5人で食っていくのは大変だと。

ただ、なんとなく自分たちの労働コストというものを考えないで、残った金だけで生活を考えている方が多いから「何とか食っていける」という言い方になるのですが、「あなたの手間賃はいくらですか。その手間賃をプラスしたら、そんなものじゃ済まないでしょ。せいぜい1200~1300万円は手に入れなければ、これから先に生活していくのは大変ですよ」ということを言っても、まあいいやということで非常に鷹揚な方が多いので、私どもはものをいうのも程々にしとこうということになってしまっているのですが。

これが輸入状態です。3億枚くらい入っております。ところが今回出しておりませんが、皆さん方の資料には輸出の状況を出しております。乾海苔と味付海苔、網海苔を世界30カ国か40カ国に出しておりますが、それを出して板海苔で計算すると3億枚ぐらいにな

るんです。輸入量と輸出量がトントンです。

だから生産者の方が外貨の輸入割り当てを真剣に考えて阻止するという気持ちも分かるんですが、本当を言えばもっと輸出できるんです。中国で 15 億枚は輸出しています。韓国では 8 億枚近く輸出しているんです。中国の生産量は 45 億枚くらいあるんです。

韓国は 150 億ということをおっしゃるので、これは岩のりや他の海苔もひっくるめてのことで、7~8 年前に 70 億ぐらいということソウルの取材に行ったときに現地の人に聞いたら、そんなものじゃないと。あまり漁業者の税金が少ないので、海苔の売れ行きから見たら、もうちょっと取ってるんじゃないかということで、政府の方で航空写真を撮ったんだそうです。それを 1 枚 1 枚網の数を数えて、その網数から年間どれぐらいの枚数が取れるのか、何トン取れるのかと。トン当たりいくらするのかということで計算したら、枚数にして 100 億枚くらい取れるのは当たり前だということになって、それから 100 億枚と言い出した。

ところが最近岩のりが非常に売れるようになりましたので、生産量が増えたので、150 億枚ということをおっしゃいます。今年の 4 月 11 日から 5 月 11 日まで莞島で国際海藻類博覧会というのがあります。去年は麗水で水産博覧会をやって 20 万人来たんですが、今年は 70 万人動員しますと。去年韓国に水産開発員に呼ばれて行って世界中の海苔の話をしてながら現地のお話を聞く中で、国際海藻博覧会を莞島でやりますので、水産職員の政府の方が出てきて、よかったです日本も参加しませんかと。

日本でチラッと記事を書いたけど、誰 1 人手を挙げてきておりません。つい 2~3 日前、佐賀県の方からそういうのを韓国でやりそうだけど内容が分からないと言われて、びっくりしたんです。ですから早速パンフレットを送りました。こういうパンフレットが出ていて、去年から私の手元に来ているけど、業界の方に呼び掛けても誰も出ませんと。ところが岩手県で海藻類のアイスクリームで、溶けないアイスクリームというのを作っておられるそうです。そこだけが日本から出店する。何ということだということなんです。

そういうことで非常に日本の輸出に対する関心は薄いんです。これは何とかしなきゃいかんと思っているのですが、これからの問題だと思います。

手漉きの海苔を作った普及活動というものが、これは佐賀市です。佐賀市支所の裏手のほうの空き地で去年されまして、今年 2 回目をやりました。あまり近寄るとおばあさんがびっくりするので遠くから望遠で撮った写真です。ここが海苔漁場で海苔の生産工場が結構あるのですが、おそらく昔取った姿を再現されたので、懐かしがって見られているのだらうと思って、あとで近寄ってどうですかと言ったら、「よう漉けちよるばい」と。「今はこげなもんをここのところ漉けちよらんのに、よう作ったな」と言われて、なるほどなど。これは海苔産業の産地の産業遺産として残してくださいということで、ここの支所長にお願いして、来年もやるよということで今年もやっていただいています。

それに気を良くして、実はここに海苔を乾しております。これは A トレインというやつで、熊本から三角、天草に通じる観光列車です。毎週土日や祝日に走っております。これが海岸を走るんです。ここは住吉神社で、ここにドリュウさんという海苔の人工採苗の基礎を築いた方の記念碑が立っています。ですからこの住吉という漁協に寄って、せっかく観光列車が走るのだから風景を作ろうと。風景を作って、そこで出来た海苔を売ろうじゃないかということで、手始めとして今年初めて 11 月から 2 月の初めまでやりました。

ところが 10 時 45 分ごろ汽車が走るんです。漁業者は朝から乾したいもんですから、8 時ごろに出したら 10 時頃にはほとんど乾いているんです。ですから真っ黒のデザインが、図柄が分からないようで、なかなかもったいないなど。来年からはもうちょっとしっかりしたものを作って熊本駅に、私も写真を持って行く予定にしております。産地というもの、1 つの産地の風景というものを観光列車から覗いてもらって、風景として 1 つの産地というものを売り込もうじゃないかと。もっと先に行きますと網田という漁協があって、その青年部の連中に話そうということで今準備しているところです。

その網田というちょっと先に行きますと、御輿来(おこしき)海岸というのがあります。これは干潟になったときには、干潟の形が波状になって、間に水が残って、後方には雲仙が見えて、夕方に走ると本当に日本の 3 夕景の 1 つになっているんですね。そこまでの間に物語を作ろうということで、これから始めようと思って何年ぐらいで出来るか分かりませんが、やってみようかなと思っています。こういうことで 1 つの姿を出していこうということです。

それからこれは福岡の柳川の沖端という漁業組合の女性部が始めたことで、6 年目になります。観光地で非常に多いです。これをやっている期間は、柳川では有名なお雛様の頃の「下げもん」というものがございまして、雛人形を飾ると同時に、いろいろぶら下げるものがあって、それが観光地として観光バスが通って、御花で飯を食いながらぶらっと回ろうかという船だまりのところに水天宮の小さな祠がありまして、その前の空き地にテント張って 6 年前からやり始めたんです。

これをやるときも大変でした。女性部の方と県の方が事務所にお見えになって、こういうことをやるけれどもどうだと。やりましょうよと言った途端に、理事会で大もめになりました。理事長を呼べということで、私も 78 歳ですから、今日は川上さんとか懐かしい方が見えているなという、そんな間柄ですから、ここで組合長になったのが私がガンガンやってた時の研究会の会長だったんです。よく知っておりますので、組合長やれと。何をとぼけとるのだと。要するに、産地が価値のあるものを産地の値段で売って初めて、本当の産物というものがアピールできるのだと。それがいつの間にか日本に広がっていくということだから、2 年や 3 年の仕事じゃないんだ、永久にやりなさいと。

今すでに北海道とか関東地区から漁協に対してダイレクトに電話が入ってきて、送ってくれと言うそうですけれども、いずれにしろ限られ量しか取っていませんので、7 月ごろには売り切れてしまうんです。その辺のところをもうちょっと考えようと言ったら、業者から買い戻して、それを売るということで今やっているわけです。自分の物を入札にかけて業者が買って、それで自分で買って、それを売る。それは小売店みたいなものじゃないか、生産者がダイレクトに売るところに良さがあるんだからと言っても、なかなかその辺は難しいところがありますので買い戻しの売り方をやっているんですが、そうやってお客さんが付き始めたので、いよいよその時になったら名簿を作っておきなさいと。

そしてどの地域にいくらぐらい買うお客さんがいるのかということをやちゃんと名簿を作っておく。いずれは自分たちの組合職員で発送とか受付は手に負えなくなるだろうから、その時に販売地域の業者に、あんたのところの地域のお客さんで俺のところはこれだけ抱えておるんだと。これをやるから、あんたはうちの海苔を最低いくらで買うてくれと、俺たちが売っている最低限度で買うてくれということで売りつけることからやっていかなさ

やダメだろうと。これは私の浅知恵なんですけど、そういうことで地元から発信していかなければ、とてもじゃないけどできないぞということを盛んに言い始めているところです。

こういうことをやりながら、産地から声を上げていかなきゃいかん。それから先ほどいいましたが、海苔というのは皆さんにお渡ししている文書にも出しておりますが、海苔の入札の契約の中には、シート状で19センチ・21センチに漉き上げたものを売買の対象とすると書いているんです。ですから原藻そのものは外れるんです。関係ないんです。その原藻の段階で、どうやって成分をうまく生かすか、原藻そのものを生かすか。

ところが海苔屋さんに言うと、異業種との交流が非常に少ないです。ですから食品メーカーと手を組んで、開発していくための材料をやりなさいよと。残念ながら海苔の成分は部分的には栄養成分表なんかで出しているんですけども、いわゆる1枚、一食分の栄養成分、カロリーや何かがどれくらいあるのかというのは、なかなかないんです。それと今までポリグラシとかフコイダンという成分があるということで抽出作業をやって、非常に部分的には研究されているんです。その結果、トクホ、高血圧にいいとか化粧水とかいろんなものが出されてますが、ものすごくコストがかかるんです、そういうものは。

ですからなかなかできることじゃないので、原藻そのものをもっと簡単に楽に精製開発していける部分はないのかと。残念ながらそういうものに、海苔にそれだけ勉強してやろうと思う方というのがなかなか少ないです。金がかかってどうしようもないですから。それがなかなか出来てない。

これを出来れば今日お集まりの方々の中で、俺だったら原藻そのものをうまくやっているとと思われる方があったら、いろんなところを紹介していただいて、原藻そのものから商品開発というもので、直接消費者にプラスになるような健康食品を作ることができないかと思います。

最後になりますけど、今、大豆たんぱくのシート食品が出始めています。Jオイルミルズが開発したのですが、これは日本で売ってないです。輸出用です。この間も会社に電話して営業部の担当者と話したら、これから日本で売りたいんですよと。しかしこれがうまくPRできない。そしたらこれが新聞の1面に小さな広告が出ますが、そこでこれで手巻き寿司を作ってくださいという広告を出したんです。これじゃちょっとなということで、今、海苔屋さんに、海苔と貼り付けてうまいスナック食品ができないかということをやりますが、なかなかそれは難しいです。

ですから異業種との開発の中で、新しい素材として、そんなに手間のかからない海苔の素材の栄養分をうまく生かした商材開発ができないか、それがこれから先の海苔産業を支える大きな力になっていくんじゃないかと思っております。この機会にもしよかったですらぜひ有明海再生の一環として取り組んでいただけるようなことがあれば、非常に嬉しいなと思います。どうも長いことありがとうございました。