

「真珠養殖業の現状と課題」

株式会社 いよぎん地域経済研究センター

主任研究員 荃 田 秀 典

1. はじめに

(1) 愛媛県経済の概要

愛媛県経済は「1%経済」だと言われる。県の経済規模が国全体の1%を占めるということであるが、最近ではどうもこの1%の維持も難しくなっている。例のバブル景気の時、愛媛ではその恩恵をそれほど受けなかったという点もあるが、最新の数字では1%を若干下回ったようだ。規模の大きさが単純に豊かさにつながるわけではないが、数字を見たかぎりでは、相対的にみて経済の規模が小さくなっている。

地方銀行の集まりで「地方銀行協会」という全国組織があり、一年のうち何度かこの協会の会合で東京に出張する。全国各地の地方銀行の、主に調査を担当している方々と調査活動の実態についてお互いに情報交換するわけだが、この折初めてお会いする方から「愛媛県の主な産業は何ですか」とよく聞かれる。この時、指を折りながら答える産業は、東の方から、川之江・三島地域の「紙・紙加工品」、今治地域の「タオル」「造船」、松山地域の「農業機械」「削り節」、南予地域を中心とする「みかん」、ハマチやタイなどの「魚類養殖」、そして本編の「真珠養殖」である。

愛媛県主要地場産業の出荷額

(単位：億円)

紙・紙製品	5,200
造船	1,400
タオル	1,000
農業機械	700
削り節	700
みかん	240
魚類養殖	550
真珠養殖	315
真珠母貝養殖	110

これらは地場産業の主なものという意味合いで、この他にも、新居浜・西条地域の「中小鉄工」、県下全域に立地する「縫製」「かまぼこ」など多くの産業がある。「砥部焼」「菊間瓦」などの伝統的産業もある。さらに、電気機械・その部品、石油製品、繊維、化学など、県外からの大手進出企業を中心とする産業もあり、それぞれ大きなウェイトを占めている。

主な地場産業の生産規模、出荷額は前ページの表のようになっている。愛媛県真珠業界の出荷額は、真珠母貝が110億円、養殖真珠が315億円、合計では425億円程度になる。

東京で「真珠が愛媛の特産品だ」といってもなかなか信じてもらえない。どうも消費者の立場からみると「真珠は伊勢」あるいは「〇〇の真珠」というイメージが強いようである。この「〇〇」には大手業者の名前が入る。しかし、後でもう少し詳しく説明するが、出荷額の規模からみると、愛媛もそう負けてはいない。

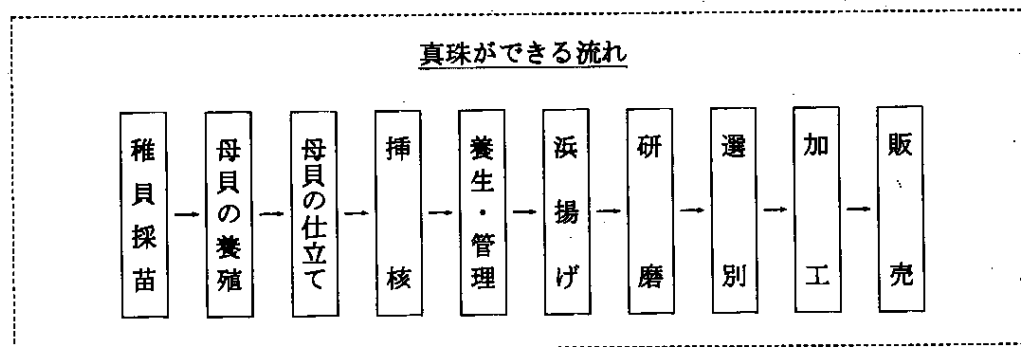
(2) 真珠養殖業のウェイトについて

ところで、宇和島を中心とした地域、宇和島市の周りを13の町と2つの村が取り巻いているのだが、その地域における製造品出荷額等は約2,000億円である。一方、同じ地域における水産養殖業、つまり、ハマチやタイなどの魚類養殖と真珠養殖とを合わせると、その出荷額は先ほどの表にもあったように約1,000億円、だいたい半分ぐらいになる。従業者数も製造業に匹敵するほどである。四国の西南・宇和島地域において、真珠養殖は、魚類養殖とともに、この地域を代表する産業として評価され、地域の活性化のためにも、今後、一層の成長を期待されている。

2. 真珠製品ができるまで

本題に入る前に、真珠製品ができるまでの流れを簡単に説明しておく。

皆さんがよく知っているネックレスやブローチなどの真珠製品が出来るまでの流れを図にするとこのようになる。



まず、アコヤ貝の養殖、真珠の養殖、そして加工し、店頭に並ぶ。以下、もう少し詳しくこの流れを説明する。

(1) 真珠養殖……貝の養殖～珠（たま）の養殖

まず、最初は、アコヤ貝の「稚貝の採苗」である。アコヤ貝は6月から9月ころの、水温が25度前後の時に受精し、稚貝となる。この稚貝は、受精後、15日から25日の間、海中を浮遊する。この時期に杉の葉を海の中につけておくと、自然に稚貝が付着する。四国の西南地域・内海村と御荘町は、全国でも唯一といってもよい、この方法で稚貝の採取が可能な所である。そのため、全国で金額にすると140億円程度の天然のアコヤ貝が採取され、真珠養殖のため育成あるいは売買されているが、そのうち110億円はこの地域、内海村と御荘町で採取されたものである。

次は、「母貝の養殖」である。この稚貝を真珠養殖ができる母貝として、2～3年かけ育てる。

体力のついた母貝を「仕立て」という4～5カ月の間の準備期間を置いたのち、人工の核を入れる「挿核」手術を行う。この手術は原則として4月下旬から6月にかけて行われる。気温の高い夏の時期には、貝が衰弱したり、死んでしまうのを避けるため、手術は休む。今ではこの挿核技術も向上し、だいたい年中出来るようになっているが、この夏や貝が冬眠状態になる冬には手術はほとんど行わない。冬は、先ほど述べたように「仕立て」の時期ということになる。

挿核手術のあと、やや塩分の濃い水深2～5メートルのところで、15日程度の「養生」期間をとる。この間に、母貝は手術によって衰弱した体力を取り戻す訳である。

その後、1冬あるいは2冬を越えて、母貝の体内に真珠が出来上がる。もちろん、この間も海の中に放置するのではなく、絶えず気を配り、十分な「管理」をしなければならない。水温の変化やプランクトンの状態によっては、養殖場所や海中に吊している貝の密度を変更する。また、フジツボや海藻が付着して貝の成長を妨げるので、母貝の掃除は手を抜けない。この貝掃除作業は、従来は、ほとんど人手に頼った手作業が主流で、業者にとって大変な負担となっていたが、最近では、人手不足対策の意味もあって、貝掃除機が開発、改良され、能率も大いに向上している。

こうした「管理」の後、11月から翌年の1月にかけて水温が低下するのを待って、真珠の珠を取り出す。この時期に水温が低下することによって、珠にツヤがでる。この珠を取り出す作業を「浜揚げ」といい、業者にとってそれまでの苦労が実を結ぶ、うれしい時期である。

(2) 真珠加工……研磨、選別、シミ抜き、調色、糸とおし 等

こうして、取り出された珠をネックレスやブローチなどの製品に加工する訳であるが、簡単に出来る訳ではない。

まず、取り出された珠の表面に付着している“ぬめり”などの不純物を取り除くため、塩洗い、水洗いをする。これを「研磨」という。

研磨された珠を、大きさ、形、しみやキズの状態、色・つや、真珠層の巻き具合、など、いろいろな角度から「選別」する。この作業はほとんど手作業で、熟練者の指導の

もとに行われる。この作業の良し悪しで出来上がる真珠製品の価値にも大きく影響することになる。

加工の最終工程は製品としての「加工」である。穴あけ、漂白、シミ抜き、調色、研磨、糸とおしなどの作業の後、ネックレスやブローチが出来上がる。

(3) 商品販売……直販店、専門店、百貨店、通信販売 など

こうして作られた製品がみなさまのお手元に「真珠」として届くわけである。そのルートはいろいろあるが、主に、直販店、真珠専門店、百貨店の宝飾品売り場などで売られている。そして最近では、通信販売などもよく利用されている。

「どの店で購入するのが、一番安心できるか」ともよく聞かれるが、「信用のできる店」「信用のできる販売員のいる店」で、「話をよく聞いて、品質や価格など、自分で納得のいく品を選ぶ」こと、これが最良の方法であろう。

3. 愛媛県真珠養殖業の現状

以下、本編のテーマである「愛媛県真珠養殖業の現状と課題」についてその概要を述べる。

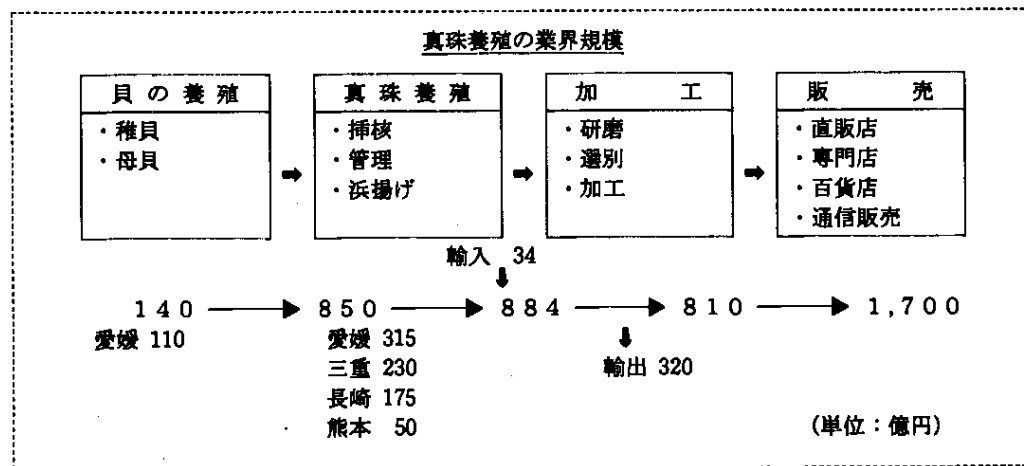
(1) 業界規模について

真珠のできるまでの流れについては簡単に述べたが、この流れを大きく分類すると、図のように4つの分野に分けられる。

真珠貝の養殖、真珠の養殖、加工、そして真珠製品の販売である。

このそれぞれの分野を多くの業者が分担している訳だが、みなさまがよく御存じの大手の業者の中には、この4つの分野全てを手がけているところもある。2つあるいは3つの分野を手がけている業者もある。ただ、愛媛県真珠業界をみていくうえでは、この4つの分野に分けて考えるのが適当ではないかと考える。

それぞれの分野の業界規模は図のようになる。



「真珠のできるまで」のところでも述べたが、アコヤ貝の養殖では地の利を生かして愛媛の独擅場といってもいいようである。平成3年の統計によると、全国で140億円分のアコヤ貝が採取され、真珠養殖用の母貝として育てられ、流通している。このうち、110億円が愛媛・宇和島地域で生み出されている訳である。

次に、真珠養殖であるが、国内における養殖による真珠の生産高はおよそ850億円、このうち、愛媛では315億円。次いで、三重230億円、長崎175億円となっている。大手業者など、一部には人工採苗を軌道に乗せつつある業者もあるようだが、一般的には、先ほども述べたように、三重や長崎の業者は、愛媛で採取し、成長したアコヤ母貝を、購入して、真珠を養殖しているわけである。

次は加工である。国内で生産され、加工されたアコヤ真珠のうち、320億円分は海外に輸出されている。国内に向けて出荷されるアコヤ真珠の製品は810億円程度になる。これが、みなさまが購入する時には、卸売業者や運送業者など多くの流通部門を経て、およそ1,700億円になる訳である。

なお、この図には記入していないが、真珠はアコヤ貝からだけ出来る訳ではない。また、もちろん、日本だけで作られるわけでもない。「南洋真珠」といって、珠のサイズも大きく、値段も高価な、海外産の真珠も流通している。インドネシアやオーストラリアなどで生産されているもので、量はそれほど多くはないが、金額でいうとかなり大きな割合になる。

また、中国では、川や湖などで淡水産の貝を使って作られる淡水真珠の生産も盛んである。珠自体は小粒で、価格的にもかなり安いものであるが、日本市場にもかなりの量が流れ込んできている。

アコヤ真珠、南洋産真珠、淡水真珠など「珠」の状態で輸入され、日本の業者が加工して、販売しているモノや、香港など海外で製品化され、日本に輸入されているものなど、末端価格では、私ども、いよぎん地域経済研究センターの推定によると、1,300億円程度の規模になっているものと思われる。先に述べた日本国内で養殖され、加工される真珠、1,700億円と合わせると、約3,000億円もの規模ということになる。

(2) 弱い加工・販売分野

この図をみて「なぜ、加工と販売のところに、県別の内訳がないのだろう」と、疑問を持たれた方も多いことと思う。この分野では愛媛の業者はほとんど関与していない。全くないというわけではないが、「弱い分野です」とはつきりと言い切れる。加工の分野になると神戸、伊勢が強く、販売分野は神戸が断然強く、図抜けている。もちろん、大手業者が集中していることもあるが、ただそれだけではなく、中小の加工業者やブローカーの集積度もかなりのもののようである。

愛媛を真珠産業の川上分野の中心地とすれば、神戸は真珠産業の川下分野の中心地と言っていいたいだろう。

それでは、何故、愛媛では加工や販売の分野に進出していないのだろうか。これに違いない、と言い切れるだけの根拠はないが、「加工技術が遅れている」という現実是否定

できない。真珠生産のスタート自体が遅く、まだわずか40年程度である。なかでも、加工業者の数、技術の集積を比べると、100年の歴史を持つ伊勢・志摩や大手業者とは、比較にならない。技術研修をお願いすると、少人数であれば快く引受けてくれる。技術を盗まれる心配はほとんどない、そのくらい遅れている。

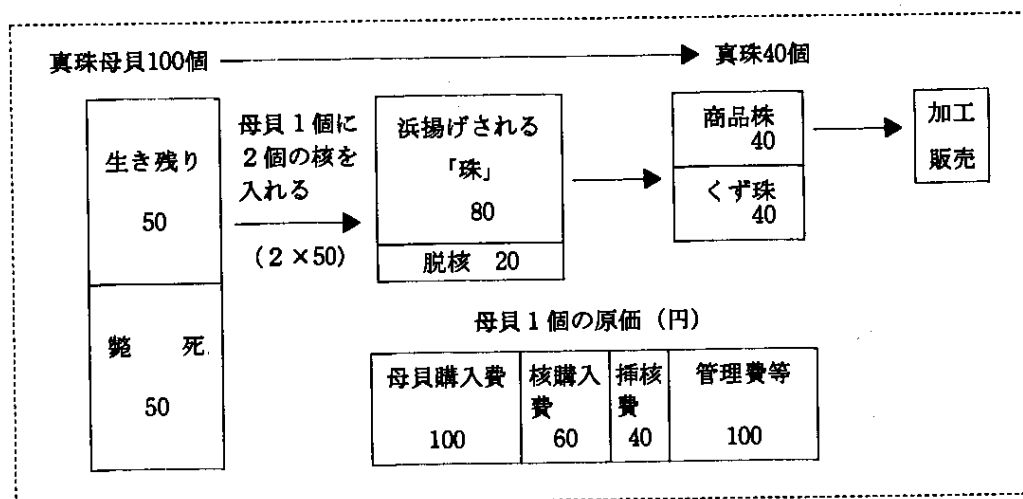
「資本の不足」も川下分野に進出していない理由の一つである。加工・販売に取り組むにはかなりの資本力も必要である。加工し、販売するまでには、半年から1年、場合によっては2年以上も、珠の状態あるいは製品の状態で、在庫として保有するケースさえありえる。資本力が小さいうえに、販売ルートも十分には確立できていない愛媛の小さな一企業では、今から、先を行っている大手や中堅の業者に対抗するには、困難が多く、容易には踏み切れないということである。

「個人事業者が中心」で「現状でも別に困っていない、十分に儲けがある」と、いうこともあって、「わざわざ、リスクを犯してまで、加工や販売の分野にまで行かなくてもいいじゃないか」と、なっているわけである。

(3) 収益を圧迫する斃死率の上昇

これまで述べてきたように、愛媛は真珠生産の中心地の一つである。きれいな海、適度の水温など、真珠の養殖に欠かせない、いくつかの条件を維持してきた。その結果として、四国の西南の果てで、地域の基幹産業として発展してきたわけである。

ところが、最近は、「海」の環境悪化が少しずつではあるが、忍び寄ってきているようである。



この図を見ていただきたい。真珠養殖は、貝、すなわち生き物が相手である。多くの手間を掛けてきた「母貝」のうち、実に5割が、その途中、挿核手術の後、真珠を取り出す前に「斃死」、死んでしまう。

また、「脱核」といって、手術によって挿入した人工の核を貝が吐き出してしまうこともよくあることである。生き残った貝のうち、2割がこの「脱核」をしている。逆にい

うと、生き残った貝のうち、8割の貝には真珠が出来ているわけである。ただ、この採取した珠のうち、商品価値のある「珠」はその半分程度にしかならない。

愛媛では、1個の貝に2つの人工の核を挿入するので、最終的には100個の貝から40個の商品としての真珠が取り出されることになる。かなり効率の悪い話しであるが、この中で一番の問題は貝が死んでしまうことである。養殖の過程において、貝が死んでしまうにはいくつかの原因が考えられる。

技術的な問題、養殖量の問題、母貝の質の問題、そして海の問題である。

技術的な問題には人手不足が大きく影響している。高齢化に伴う能力低下はもちろんであるが、現場で作業する人手が足りないために、挿核期間が長期化することも、死亡率を高くする原因として考えられる。挿核手術は貝を冬眠に近い状態にしてから行う。そのため、貝の体力は一時的にかなり低下することになる。人工核の定着を良くするために、こうする訳であるが、一方で斃死という「リスク」も背中合わせにあるということである。もし、能力の高い人手が十分に確保出来るとすれば、この作業期間を短縮することができる。その結果、その他の条件が全く変わらないとしても、死亡率は低くなることになる。現在、5割ある斃死率を、4割あるいはもっと低い率にまで改善することも可能なわけである。

次の養殖量の問題はこの斃死率の上昇とも関係している。死んでしまう貝が増えると、業者としては真珠の生産量を確保したいため、前の年よりも多めに「母貝」を仕入れる。量を増やすと、当然ながら貝の生育環境は低下する。エサの問題はもちろんであるが、業者の管理作業も、少ない時に比べれば結果的に手を抜くことになる。生産量を増やそうと、母貝を増やしたため、斃死率が上昇してしまう、という悪循環となってしまう訳である。

母貝の質、体力の低下も最近では指摘されている。量を増やすため、従来は「母貝」として利用されていなかったような、体力的に弱い貝も一人前の母貝として流通し、挿核手術が行われている。当然、こうした弱い貝が最後まで生き残る確率は低く、全体的な斃死率の上昇の原因の一つとなっている。

いわゆるバブルの時代を契機に、消費者の好みが大珠に集中したことも斃死率を高くした。大珠を作るためには挿入する核も大きくなり、どうしても貝にかかる負担が大きくなるので、死んでしまう貝も多くなる。

最後に、海、漁場の環境悪化も大きな問題である。宇和海では、真珠だけでなく、ハマチやタイの養殖も行われている。40年前に真珠養殖を始めたころに比べれば、当然のように、海の汚れ、海の体力低下は否定できない。当時のように、アコヤ貝にとって、絶好の海、とは言えなくなっている。

斃死率の上昇は真珠養殖業者の収益も大きく圧迫している。

大雑把な計算であるが、母貝1個当たりの原価は300円程度である。母貝の購入代金が100円、核の購入費が1個30円、貝1個に2つの核を挿入するので 30×2 で60円、挿核費40円、そして挿核後の管理費等に100円、合計で300円となる。計算を解りやすくするた

め、母貝の数100個として考えると、斃死率50%で生き残る貝は50個、挿核されている「核」の数は100である。このうち、浜揚げされる珠は80個、その半分がくず珠で、商品として売り物になるのは40個、ということになる。

母貝1個当たりの原価は300円であるから、母貝100個分の原価は30,000円となる。最終的に40個の珠が売れる訳であるから、珠1個当たりの製造原価は750円となる。

現在、真珠の生産者出荷価格は一級品で900円程度であるので、一級品だけ生産している業者は、1個当たり150円の利益となる。たとえば、このケースでいうと、20万個の母貝を養殖している業者は、8万個の真珠ができることになる。その真珠が、全部、一級品として売れてしまうとすると、年間1,200万円の収益があがるということである。

もし、この斃死率が60%になると仮定すると、1個当たりの製造原価は940円程度になり、赤字となる。このケースでは斃死率・58%が損益分岐点ということになる。もちろん、生産する真珠全てが一級品ということは不可能であるので、実際に分岐点となる斃死率はもっと低いところになるはずである。

「斃死率の上昇、その補完のための養殖量の増加、一層の斃死率上昇」という悪循環が発生し始めているのが現状であろうか。この悪いサイクルをどうやって止めるかが、今後大きな問題となってくるものと思われる。

(4) 海外で生産される真珠との競争

もう一つ、愛媛の真珠業界にとって、近い将来、大きな脅威となりそうなことがある。製造業などほかの業界でもそうだが、中国をはじめとした東南アジア諸国における生産量、生産基地の増加である。

中国の真珠生産量は「正確にはだれにも把握出来ていない」というのが実情であるが、アコヤ真珠はだいたい2,000貫、7～8トンぐらいの生産量だと言われている。また日本では、現在あまり生産されていないが、淡水真珠が6～8万貫、300トン程度の生産量のようなようである。

中国では、まだ「真珠製品がどんどん売れる」ほどには所得水準が向上していないので、日本やアメリカやヨーロッパなどに輸出されることになる。

アメリカやヨーロッパでは、真珠はアクセサリーの一つといった位置づけにあり、あまり極端に高価なモノは数多くは売れないようで、中国などが輸出する、日本製に比べて低価格の真珠も受け入れられているようである。

日本における平成3年度の輸入実績をみると、アコヤ真珠は972貫、淡水真珠は2,425貫となっている。

このうち、淡水真珠は国内生産量は190貫程度、国内で加工したのち、650貫程度は、輸出されているので、国内市場には差し引き1,950貫、金額にして60億円程度流通することになる。そのほとんどが中国あるいは香港を通じた輸入モノということである。以前は琵琶湖などで盛んに作られていた淡水真珠は、完全にこれらの輸入モノにとってかわられてしまった、といってもいいようである。

一方、アコヤ真珠のほう是国内でおよそ2万貫生産されている。ここでも、中国や香

港からの輸入が始まっているが、その規模はまだ小さく、市場全体の5%程度にすぎない。また、そのサイズは4～5ミリのものが中心で、当面のところは、中国のアコヤ真珠が日本の、あるいは愛媛・宇和島の真珠養殖に大きな影響を及ぼすまでには至らないだろう、と予想している。

それよりもむしろ、「業界規模」のところでも述べたが、現在は「南洋真珠」の売れ行きの方が大きな脅威となっている。

日本国内の「真珠製品」の市場規模はおよそ3,000億円と推定したが、そのうち、オーストラリアの北部やインドネシアなどで生産されている「南洋真珠」は1,300億円、約4割のシェアを占めている。この及ぼす影響は「大したことはない」と無視できるものではない。

南洋真珠は大珠で、アコヤ真珠に比べると格段高い値段が付けられている。現地資本の業者だけでなく、日本からも大手業者や中堅業者が何社も進出し、高く売れる「南洋真珠」の生産、日本への輸出、持ち帰りをしている。

最近では、消費者の節約ムードから、売れ筋価格がバブルの時期に比べて低くなっている。アコヤ真珠の先行きもひと安心といったところであるが、真珠市場のかなりの部分を、南洋真珠が占めているという事実は隠しようもない。

円高の定着による国際競争力の低下も無視できない。海外へ進出する業者の大きな理由には、もちろん、国内における人手不足、人件費の上昇、漁場の悪化などの問題もあるが、円高が進んだため「今のままでは、販売価格の面で、国際的な競争力がなくなってしまう」ということもある。資本金や人材に余裕のある業者は、戦略的に海外へその生産基地を移していく、そんな傾向も見られる。

この海外で生産される真珠との競争は、他の製造業と同様に、業容拡大を目指す国内業者の海外への進出の増加とともに、一方では、国内真珠産業の空洞化の不安も否定できないといえそうである。

4. 今後の課題

さて、これまで、愛媛の真珠養殖業の現状について述べてきたが、この中から、今後の課題となるものがいくつか見つけられそうである。

どんな業界でも同じことであるが、「ロス」をできる限り少なくし、「受け取り」をできる限り多くする。基本的には、この方向に宇和島の真珠が地域の基幹産業として、発展を続けていく重要なポイントがあると思われる。

(1) 「良い真珠」を作る

この2つをクリアする方法の一つとして、まず、生産者としての立場からであるが、「良い母貝、良い真珠」を作ることがあげられる。

体力のある母貝を使うと、養殖中の斃死率が改善され、質の良い真珠を作り出す確率も大きい。斃死率が改善すれば、先ほど述べたように、コストダウンを実現させ、収益

の改善に結び付くことになる。また、質の良い真珠は、より高い値段で出荷できるので、これも収益の改善に結び付く。もちろん、質の良い真珠を作ろうとすればするほど、手間を掛けなければならない。当然、人件費等、コストアップの要因ともなる。一方、その手間、コストアップの割には、期待するほどの販売価格の上昇にはつながらず、というジレンマもある。しかし、斃死率の改善による収益効果は、この価格面でのマイナス分を、十分にカバーできるはずである。

収益が改善されれば、賃金や労働環境など、労働条件の向上を可能にし、人手不足を解決する有力な手段となりえる。もし、このリサイクルが順調に回り続けられれば、生産地として、生産をするうえでの不安は小さくなるに違いない。

ところで、今、簡単に「良い母貝を作る」と述べたが、現実にはそんなに簡単ではない。というのは、初めの方でも述べたように、母貝を生産する業者と真珠を生産する業者とは、必ずしも同じではない。むしろ、一部の大手業者を除けば、業界としては完全に分離している、といってもよいぐらいである。当然、両者間において利害が対立することもよくある。ここに良い母貝を作ることが簡単でない、大きな要因がある。

先ほど述べたように、商品価値のある真珠の生産量を確保しようと、真珠養殖業者は、競うように母貝を購入している。そのことが、逆に、一層、母貝の質を悪くしている。母貝業者にしてみれば、大した努力をしなくても、母貝がよい値段で売れ、収益も十分に手に入る、そんな状況になっている訳である。また、真珠養殖業者が売り上げそのものを増やそうとして、貝の養殖量を増やすことによって、漁場の環境も悪くなっている。

「斃死率の上昇→商品真珠の減少→養殖母貝の増加→漁場環境の悪化→そしてまた、斃死率の上昇」という悪循環が現実のものとなってきている。

この悪循環を脱出するためには、良い真珠を作り出してくれる母貝の健康、その基となる海の健康を優先し、無理のない生産体制を確立していくことが、最も有効であり、近道であると私は考える。地元・宇和島では「海に力があるから」という話をよく聞かされる。「真珠やハマチなどの養殖にとって、いい環境の海、良い真珠、生きの良いハマチの生産ができる豊かな海」というような意味合いであるが、良い母貝を作り、無理のない生産を行えば、今は病みつつかある海の健康も回復に向かい、力のある海が取り戻されることであろう。力のある健康な海、体力のある健康な貝からこそ、良い真珠が産みだされるはずである。

もちろん、これがすべてというわけではないが、このような生産体制が確立されれば、「真珠は愛媛」と、迷うことなく言われるようになるのもそう遠い先のことではない。

もちろん、この悪い方のサイクルを断ち切ることは、一業者だけの決断、努力だけでは困難である。母貝業者、真珠養殖業者双方が、産地としての将来を大局的に考えることが、良い母貝を作り、良い真珠を作るためには、最も重要なことである。

つまり、難しいことであるが、母貝だけ、真珠だけといったこだわりを捨て、自分たちの利益だけを追いかけるのではなく、真珠業界としてお互いその連携を深め、真珠産地としての、将来を考えていこうという提案である。

(2) もっと消費者に近づく

もう一つのアプローチとして「販売する」という切り口からみると、現在は最も弱い分野となっている訳であるが、もっと、消費者に近いところまで、すなわち、宝飾品としての、真珠業界の、最も川下のところまで手を広げることが考えられる。

現在、愛媛の真珠業者の主力は、母貝の養殖、真珠の養殖までに限られていると言っても良いぐらい加工や販売の面で遅れをとっている。先ほど、現状のところで、伊勢など先進地の加工業者が技術を盗まれる心配はほとんどない、と快く研修に応じてくれると述べたが、そのくらい、愛媛では加工部門の発展がない、技術の集積がないということである。

この加工技術のうち、基本的な一次加工分野は比較的容易に身につくようである。問題となるのはその次の工程、消費者のニーズを取り入れた加工、二次加工の技術である。この技術はその業者独自のモノで、当然、外部の者には教えてくれないし、簡単には追いつけないようである。

愛媛では、日本でも有数の真珠産地でありながら、加工業者や販売業者が成長していない。本当の顧客である消費者から、かなり遠いところにとどまって生産活動を続けているわけである。確かに、技術的にも販売の面でも遅れを取っている。しかし、この状況をそのままに放置するのではなく、もっと積極的に、消費者の立場に近づき、よい真珠を作り、提供し、そのついでに収益も増やしていこうという提案である。

先ほど業界規模の推計をしたが、愛媛の真珠生産高、まだ加工していない「珠」の出荷高は315億円であった。もし、この珠全てを加工し、販売できたとすると、総売上高は大幅に伸びることになる。だいたい850億円程度になるのではないだろうか。単純にみても、500億円程度の経済効果が期待できるわけである。

愛媛の業者が儲かるだけ、と誤解をされるといけないので付け加えておくが、愛媛の真珠業者が収益を増やすことは、必ずしも消費者の不利益になるとは限らない。こうした一貫生産・販売体制ができあがれば、現在の価格よりは低い水準で同じ製品が提供できるはずである。

もちろん、この一貫体制は一朝一夕にできるはずのものではない。すでに、できあがっている加工技術の集積、流通体系など、後発地となる愛媛とは格段の差がある。しかし、いまのままでは進歩がない。原料生産地としての愛媛でしかない。もっと消費者に近づいてお互いにメリットを享受しよう、という提案である。

5. 最近の動き

最後に、愛媛の真珠業界の最近の動きを紹介して、締めくくりにする。

(1) 愛媛県真珠加工協同組合、株式会社愛媛パールギルドの設立

先ほどから何度も、加工・販売の分野が弱い、成長していない、と述べてきたが、実は、ようやく、愛媛にも加工・販売に向けての動きが出てきている。

88年11月には、愛媛県内の加工業者が集まって、愛媛県真珠加工協同組合が設立され、

2年ほど前から伊勢地区の加工業者の所へ職員を派遣、シミ抜きや漂白など、真珠加工の基本的な技術の習得に取り組み、かなりの所まで技術水準は上がっている。

また、販売の分野では、92年6月に株式会社愛媛パールギルドが設立された。加工協同組合と協力する形で、愛媛ブランド・宇和島ブランドの製品開発、デザイン開発、販売ルートの確立など、積極的な取り組みを始めている。現在は、わずか14の代理店を通じた限られた販売活動であるが、今後、この代理店の数を国内だけでなく、海外にも増やしていこうとしている。

まだスタートしたばかりの新しい動きであるが、従来の真珠の養殖だけからみると、一歩踏み込んだ活動といえる。

販売の面ではもう一つ、真珠の「品質基準」設定という動きもある。この真珠品質基準というのは真珠の評価基準とも言いかえられる。この基準によって、いままでなんとなく、曖昧であった真珠の評価を、客観的に明確に評価することができるようになる。

評価基準の主な要素は、SIZE・大きさ、SHAPE・形、SPOT・キズ、SHINING・輝き、COATING・巻き、COLOR・色、この「4つのSと、2つのC」である。この6つの要素によって真珠を客観的に評価し、消費者に製品の品質を保証しようというものである。

(2) 公的試験研究機関とのタイアップ

技術的には、先ほど述べたように、養殖産地であり、加工の先進地でもある、伊勢での技術習得のほか、公的試験研究機関、愛媛県工業技術センターの助力により、シミ抜き技術の研究を続けている。同センターの職員によると、基本的な一次加工の分野ではかなりのところまで追い付いてきている、ということである。しかし、最終的には、加工業者独自の技術ということになるそうで、これからは、先に紹介した加工協同組合の努力次第、のようである。

(3) 中国真珠の実力調査

近年、輸入が増えてきている中国真珠についてはいろいろな見方がある。

地元業者をはじめ、愛媛県漁業協同組合連合会、愛媛県産業貿易振興協会などで、何度か現地視察を実施しているが、その見方は大きく2つに分かれている。

一つは「技術的にも遅れているし、まだ大したことはない。良い真珠を作って、消費者が納得できる値段で売れば、輸入モノとパッティングすることはない」という、比較的楽観的な見方である。

そして、もう一つは「そうは言っても安い。価格で勝負ということになると、かなり市場を荒らされるのではないか」という見方である。

どちらの見方にも一理ある。

極端な言い方をすると「良い真珠と安い真珠、どちらの真珠が多く消費者に受け入れられるか」ということにもなりそうである。

その意味でも、品質の良い真珠を、できるだけ安い価格で、提供しようとする愛媛の真珠は、さまざまな逆風に吹き飛ばされることなく、生き残っていけるのではないだろうか。