



# さばイバル PROJECT

地球沸騰化のただ中で、養殖サバ復活に挑む！  
小浜よっばらいサバから、日本のサバ完全養殖実用化へ

## 養殖サバ市場の危機

2019年時点で推定15億円規模であった国内養殖サバ市場は困難な状況に追い込まれている

要因1. 高海水温化によるサバ大量死

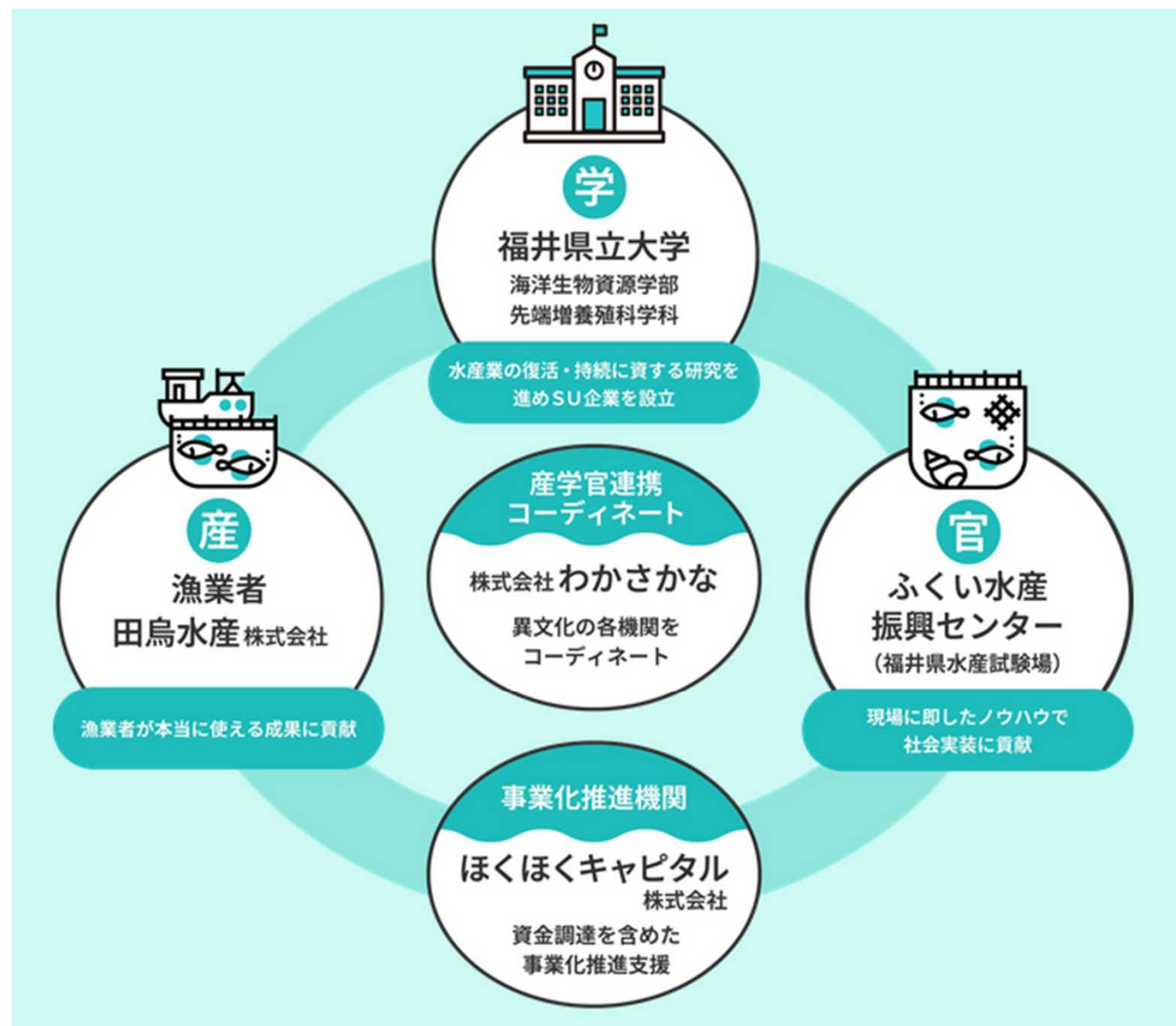
要因2. サバ大不漁による種苗の不足



「小浜よっばらいサバ」をはじめ全国の養殖サバを復活させるためにも

**サバ完全養殖の実用化を目指す!**





# 現フェーズについて

Current Phase

2025 年現在、文部科学省科学技術振興機構（JST）による

「大学発新産業創出基金事業」スタートアップ・エコシステム共創プログラム

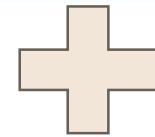
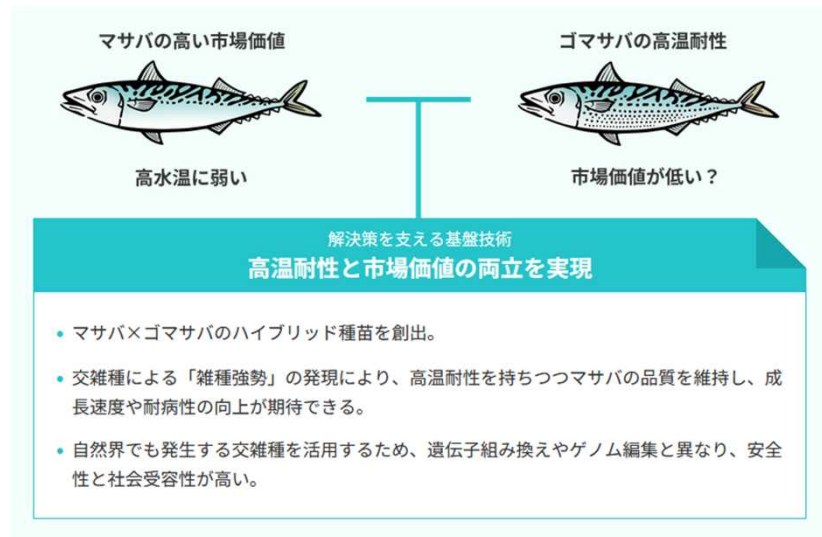
「TeSH（テックスタートアップ北陸）GAP ファンドプログラム ステップ2」に採択されています。

2027 年度の事業開始を目指し、技術化の推進および事業化準備を進めています。



公立大学法人  
福井県立大学  
Fukui Prefectural University

## 【コア技術】 マサバ×ゴマサバ ハイブリッド種苗



## 【オープンイノベーション】 総合的サバ完全養殖システム（知見）

# サバ養殖の社会実装における課題

生産者はなぜサバを選ばないのか？



生産者（生産地）が参入に前向きになれない**3つ**の不安

①**確実に売れる？**

②**流通と価格は？**

③**生産リスクをどうする？**

⇒A:自然・技術

⇒B:人・地域・連携

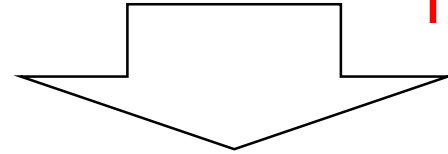
# ①確実に売れる？

美味しいと売れるのか？

「美味しい」は最低条件

「美味しい」は地域や文化や料理法  
によって大きく変わる

「美味しい」は食シーンとの相性



共通の土台

- ・ **基本パフォーマンス**⇒船上処理、CAS等凍結処理、保存方法の向上

地域ブランド

- ・ **アプリケーションの充実**⇒地域文化別料理法などの丁寧な開発

ナショナルブランド

- ・ **商品ランク設定**⇒高級店、回転寿司、家庭向け、加工品原材料別の品質・価格設定

## ②流通と価格は？

### 【生産者側の不安要素例】

- ⇒出荷時まで価格が確定しにくい（相場価格の場合）
- ⇒コストを回収できる保証がない
- ⇒高品質を目指して労しても比較競争の中埋もれることがある

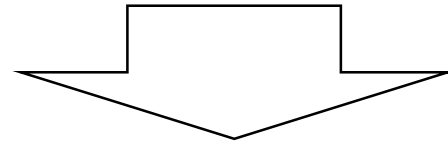
生産者・流通業者協業スキーム  
構築のノウハウ化

### 【流通側の不安要素例】

- ⇒天候や海況等により、入荷量・入荷時期が読めない（特に海面養殖の場合）
- ⇒品質がロットごとにバラつく可能性が高い
- ⇒供給停止等のリスクを下流セクター（飲食店・小売店）に対して抱える

同じ価格と数量の「商品」に対しても、生産と流通は別々のリスクを見ている

⇒計画の立てにくさ・挑戦へのブレーキ



**生産者＋流通業者の協働によるイノベーションの重要性!!**



# ③生産リスク

## 【A:自然・技術】

- ① 水温・海況の不安定化及び災害 ⇒ 「予測の精度を上げ対策マニュアルを作成」
- ② 病気・寄生虫・微生物 ⇒ 「予防と対処のマニュアル作成」
- ③ 地域・魚種によって醸成された技術が異なる ⇒ 「ベースとなる技術の整理・普及」
- ④ 餌・資材コストの高騰 ⇒ 「高機能低価格な餌の開発」

## 【B:人・地域・連携】

- ① 担い手不足・高齢化 ⇒ 「地域漁業への雇用促進（行政と連携）」
- ② 地域内合意形成 ⇒ 「『論理ではなく空気』の壁を乗り越える」
- ③ 失敗したときの逃げ道がない ⇒ 「『夜逃げ』防止対策」
- ⑤ 責任の所在が曖昧で、いずれかのセクターが被ることも多い ⇒ 「リスク分散と各責任の明確化」

社会実装時にコーディネーター  
を務める存在が必要不可欠



養殖生産者が求めるものは  
もちろん消費者も!!

# 技術のパッケージ

よりも...技術とノウハウとで構成された

安心のパッケージ