

豊饒の海に夢を託して

～ 水産業はまだまだ捨てたもんじゃない ～

東町漁業協同組合 青壮年部長 水永一朗

1 地域と漁業の概要

長島町は鹿児島県の最北端、熊本県との県境に位置している。四方を八代海、東シナ海、長島海峡などに囲まれ4つの有人島（長島、伊唐島、獅子島、諸浦島）と大小23の無人島からなる。平成18年3月20日に旧東町と旧長島町の対等合併（いわゆる平成の大合併）により、現在の新「長島町」となった。人口は約1万3千人、比較的温暖な海洋性気候と、静穏な入り江を利用したブリ養殖、重粘土の赤土壌という自然を活かした、赤土バレイショ、デコポン、ミカン、さつまいもなどの農産物、焼酎「島美人」、銘菓「赤巻き」などの特産品で知られている。



図1 長島町位置

就業人口は650人で、産業別人口（比率）は第1次産業が270人（42%）、第2次産業が150人（23%）、3次産業が230人（35%）となっており、うち第1次産業に占める農林水産業の構成は、水産業100人（53%）、農業90人（47%）で、水産業はまさに町の基幹産業である。

私の所属する東町漁協は正組合員476名、准組合員234名、計710名の組合員からなり、全国に先駆けてブリの産地加工に取り組み、平成10年に水産加工場では全国初のHACCP認証を取得した。ブリ養殖は約160人の漁師と2,000台余りの生簀で年間14,000トンを生産・安定供給し、徹底した衛生品質管理のもと「鰯王」ブランドの確立を目指している。その一方で、まき網、吾智網、刺網等の漁船漁業も大変盛んで、平成18年度の鮮魚類の水揚量は約2,500トン、水揚金額は14億2,000万円と高い水準を維持している。平成18年度の販売事業の取扱高は約117億円で、このうちブリ養殖業が84%、次いで鮮魚類12%、海藻類3.6%、真珠母貝0.2%となっている。

2 「複合経営」および「売る漁業」への挑戦

私は地元の高校卒業後、漁業を生業としていた父のもとで修行を開始し、6年後の24歳で独立した。幼少より父の仕事を手伝っており、周りの漁業者とも顔なじみであったため就業に対する抵抗は全くなかった。

独立当初は、父から受け継いだ吾智網、ヒトエグサ、真珠母貝、ハモ延縄に、モジャコ採捕を加える形で生計を立てていた。

しかし、平成12年度に主な収入源（全収入の5割）であったアコヤ貝の全滅で、かなり苦しい漁業経営を経験した。

これを契機に経営の危険分散を図るため、複合経営のあり方を検討するとともに、ハモ延縄やモジャコ採捕に替えてヒオウギ貝養殖に取り組み、売る漁業に力を入れるようになった。

3 実践活動の状況及び成果

(1) 吾智網漁業

吾智網は独立当初から現在まで継続して営んでおり、平成12年度以降、中心的な漁業となった。

私は父から網の作り方、潮の見方、入網のタイミングなどを習ったが、父の昔ながらの手法ではなかなか漁獲に結びつかず、悩み抜いた末、いろいろな研修や人脈（同業者）を活用し独自に技術改良を進めていった。

就業当初はいろいろと危険な目にもあっており、大潮で潮が速い時間帯に瀬で網をひっかけ、プロペラにロープが絡まり危うく船が沈みかけたこともあった。潮が速すぎてロープも切れず、ただじっと潮の流れがとまるのを待ち、1日ばかりでどうにか脱出した。そうした経験が活かされ、7年前に潮流計を導入してからは、網を破らなくなった上に、漁獲量が飛躍的に伸びた。さらに、潮の流れの速さが操業に大きく影響するので、漁の止め時がわかるようになった。

このように就業した結果、技術もかなり向上し、ある程度の漁獲量を維持できるようになったため、吾智網に操業の比重をおき、他漁業と組み合わせることで十分経営が成り立っていると確信した。

今、私の行っている吾智網は、通称「瀬曳き」と呼ばれるもので、長島周辺を操業の拠点にマダイ、モチウオ（イボダイ）、コウイカ、ハモを中心に漁獲している。

近年、全国的に水産資源の減少が叫ばれる中で、長島の海では日曜日の休漁、目合い規制等の影響により、十年前から水揚量、水揚金額は変わっていない（図2）。しかし、燃油や資材費等の経費が高騰する中で収益性は低くなり、吾智網だけで周年安定した収入を得ることは難しい状況にある。

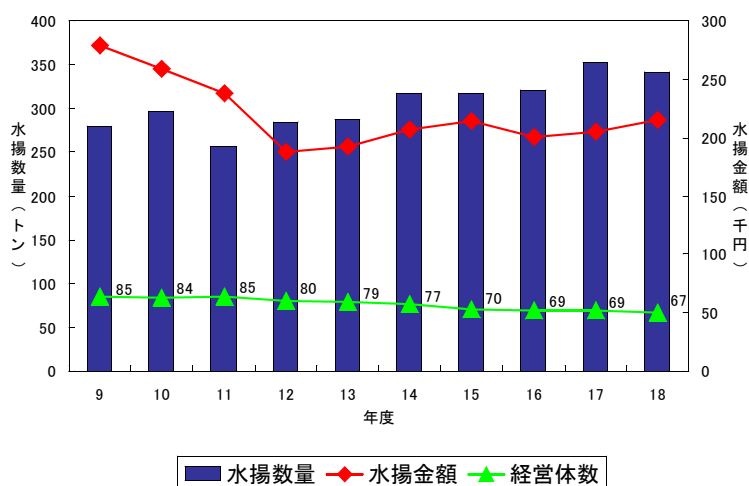


図2. 東町漁協における吾智網漁業水揚げの推移

(2) ヒトエグサ養殖

ヒトエグサ養殖も独立してから現在まで営んでいる漁業である。地元ではアオサ、オサと呼ばれており、香り豊かで柔らかく、舌触りが良いことから、ノリ佃煮等の原料になっている。昨年は自然食ブームや他産地の減産、高水温や少雨による栄養分不足等の影響で全国的に不作となり価格が上昇した。平均単価も

4,000円/kgを超え、漁協の取扱高としては過去

最高の4億円に達した。当地区では例年、10月末の大潮に種付けし、水温が低下する1～4月の小潮時に収穫しており、摘み取ったヒトエグサは洗浄、脱水、ほぐし、乾燥という工程を経て漁協で一元集荷し、県漁連へ出荷している。

我が家では80枚を夫婦で生産しているが、真冬の冷たい海で、夜明けから行う網掃除や摘み取り、ピンセットによる異物除去など、非常に手間がかかるのが難点で、最盛期には父、母、息子たちを加え家族総出の作業となる。そこで今年、少しでも作業の省力化を図ろうと捌き機を導入したところである。

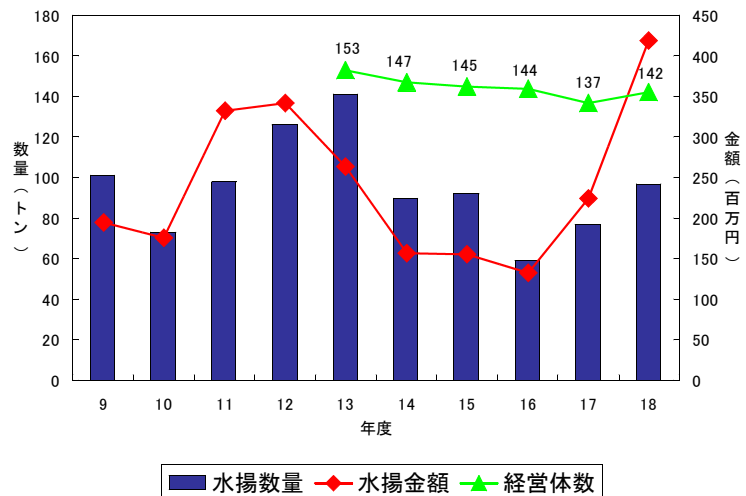


図3. 東町漁協におけるヒトエグサ水揚げの推移

(3) 真珠母貝養殖

真珠母貝は独立当初、経営の中心であったが、真珠業界の不況と平成12年の大量斃死（原因不明）を経験してから規模を縮小した。

養殖内容は、真珠をつくるアコヤ母貝の育成で、真珠業者から米粒大の人工種苗を購入し、約19ヶ月で12～16匁以上に育て、予め決められた単価で元の業者へ販売している（いわゆる中間育成。12匁未満は取引されず廃棄）。

養殖上の問題点は、期間が19ヶ月と長いこと（斃死のリスクが増える）、殻掃除、選別、出荷と人手がかかることである。

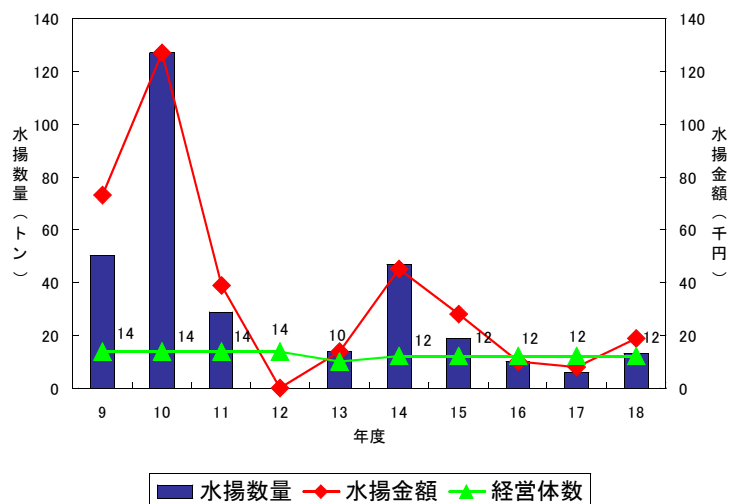


図4. 東町漁協における真珠母貝水揚げの推移

(4) ハモ延縄

就業当初から父とともに八代海で操業していた。全操業割合の2割程度で、操業期間は主に6月から京都祇園祭の7月末までで、高い時は6,000円/kgを超えていた魚価も、約1,000円/kgまでに低下したため、ハモ延縄に充てる時間を吾智網に向けることで経営改善に繋がると考え、平成14年度に休漁した。

(5) モジャコ採捕

就業3年目から独自に始めた。持船が3級船ということもあり全操業割合の1割程度であった。好不漁の差が激しく経営の見通しが立てにくく、船体の大きな2級船に比べ、採捕量も限られ、危険で、船も傷みやすいこと、吾智網の技術が向上してきたことなどから、平成15年度に休漁した。

(6) ヒオウギ貝養殖

ヒオウギ貝は今から3年ほど前、アコヤ貝を縮小し、モジャコ採捕を止めた替わりに始めた。この貝に着目した理由は、天草にいる親戚が業績を伸ばしていたこと、養殖が容易（真珠母貝と手法が同じ）で、餌がいらず、養殖期間も短いためである。東町漁協では現在、30経営体が営んでいる。

このヒオウギ貝の名前の由来は、この貝の色が檜（ヒノキ）の板を扇形に並べて乾燥させるのによく似ているからとか、昔、殿上人などが用いた優美な扇（檜扇）に似てい

るからとも言われている。形や味がホタテ貝に似ており、赤、黄、橙、紫など鮮やかな殻をもつのが特徴である。直径1～2センチの稚貝は9月から育てられ、約14ヶ月で10センチ前後に成長する。刺身、焼き、鍋などに人気で県外からの引き合いも多い（出荷は県内3割、関東4割、関西その他3割）。出荷最盛期には、早朝から水揚げ、殻磨きに追われる。夫婦で養殖場横に浮かぶ屋形で1つ1つ機械で磨いたあと、陸揚げして宅配用に箱詰めしている。

昨年度はシーズン出荷最盛期の12月に全国的にノロウイルス食中毒が発生した。例年の4倍近くの大流行で新聞やテレビで連日のように報道された。ノロウイルスは85度以上で1分以上加熱すると無害と言われているが、その風評被害で年末一番の稼ぎ時に一時注文が途絶え、窮地に立たされた。

私がこの養殖を始めるにあたり、最も危惧していたのは「販売」であった。漁協が共販・集荷する養殖ブリ、ヒトエグサなどと違い、自分で販路を開拓しなければならない。不安はあったものの「良い品をつくれれば顧客が次第に増えていく。厳しい世界だが、そこに

ヒオウギ貝パンフレット

は個人で売のおもしろさがある」と感じ、挑戦することにした。「売る」手段についてはいろいろ考えたが、まず一般の人に貝のことを知ってもらうことが1番であると感じ、不慣れたパソコンでホームページ（あづまひおうぎの会）を立ち上げることにした。専用ソフトを使うことにしたが、初めてで思うように使いこなせず、周りの詳しい人に聞きながらの作業とな

り完成には数日を要した。苦労のかいもあり、それなりのものができたと自負している。そのほかにも、貝のイメージアップと調理方法の普及を図るため、箱詰めの際、貝に加え独自に作成したレシピを同封しているほか、お歳暮シーズンの12月に新聞の折り込みチラシ、常連客あてのダイレクトメールなどで顧客の確保に努めている。その結果、まだ始めたばかりだが、風評被害を受けた昨年を除くと年を追うごとに顧客は増えている（図5）。

こうした中、お客様から「この貝の色は本当に自然のものなのか?」「こんな鮮やかな色をしているのは不自然だ」と言われることがある。ヒオウギ貝は磨くと鮮明で人工的に色づけしたように美しい。そこで、疑いを持たれぬよう今では殻を完全にきれいにするのではなく、表面に少しフジツボを残した状態で販売している。価格は正味 1.8kg で 2,800 円（12～14 枚）、3.0kg で 3,800 円（20～23 枚）、4.5kg で 5,000 円（30～33 枚）である。配達も輸送の早さ等を勘案し、今年からは民間の宅配業者をお願いすることにした。加えて、配達時に相手先不在で予定日より1日も経過した場合は商品を回収し、再度新しい品を送るようにするなど、事故発生防止にも努めている。しかし、現在のところ人件費、広告料、送料、資材代がかかり、吾智網に比べ収益性は低い。

（7）総括

就業当初の総水揚金額は約19百万円で、うち経費が約8割を占めていた。現在の総水揚金額は約14百万円で、うち経費が約7割である。総水揚金額が減る中で、経営の経費も減っている。収益性を考えるとほぼ同じ水準にまで達し、経営の危険分散も図ることができた。ここ数年、操業割合を変えることで経営は大夫安定してきており、現在の吾智網5割、ヒトエグサ2割、ヒオウギ貝2割、真珠母貝1割という形を、当面維持していくつもりである（図6、図7、表1のとおり）。今後の漁獲や価格の動向等によっては、この割合をさらに見直す必要も出てくるかも知れないが、厳しい経営環境の中で、より収益を高めて行くには、技術レベル、効率性を加味した操業の黄金律を見いだす必要があると感じている。

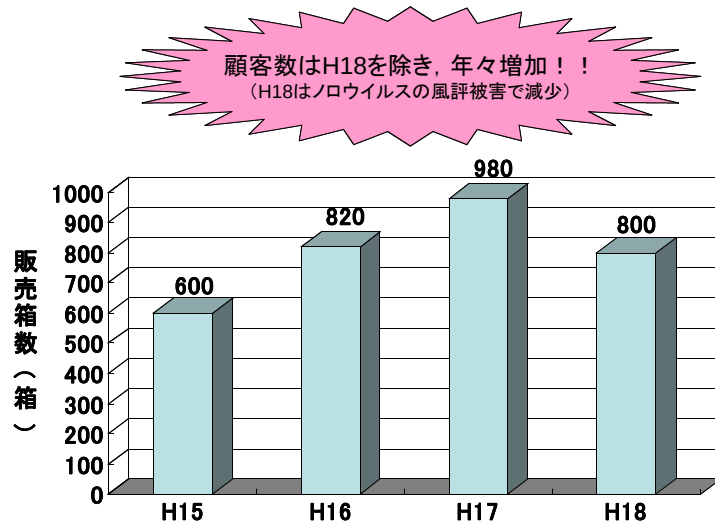


図5. ヒオウギ貝の販売箱数の推移

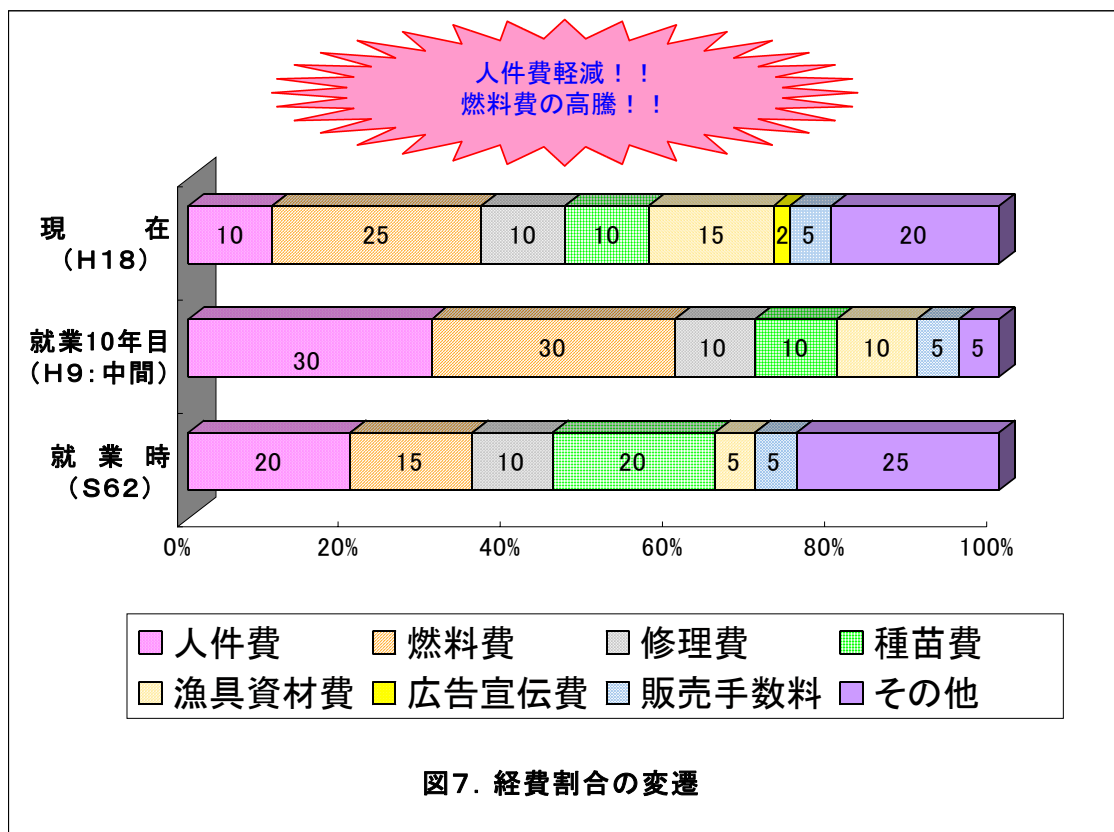
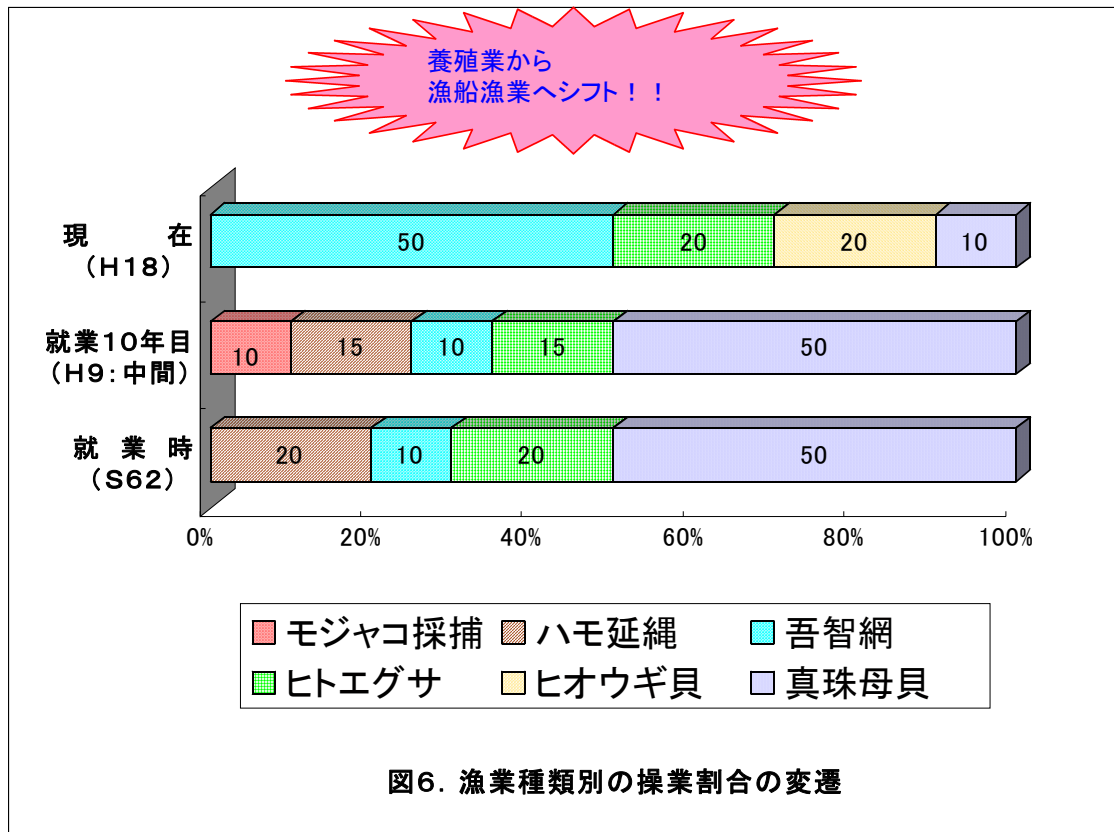


表1. 漁業種類別操業形態

漁業種類 (魚種)	月												収入 依存度
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
吾智網漁業 (マダイ・モチウオ・ハモ)													5割
ヒトエグサ養殖													2割
ヒオウギ貝養殖													2割
真珠母貝養殖													1割

4 今後の課題

私の夢は「現在の複合経営を成功させ、魅力ある経営をすることで後継者を育てること」である。東町漁協と言えどもどうしてもブリ養殖業に目がいきがちであるが、漁船漁業も年間14億円の水揚げがあり、県下でも上位に入る。水産業界全体では資源の減少、魚価の低迷、燃油・資材の高騰など厳しい状況ばかりが囁かれているが、私は「この豊饒の海があれば十分やっていける。水産業もまだ捨てたもんじゃない」と確信している。また、「吾智網漁業とヒトエグサ養殖」、「棒受網漁業とヒオウギ貝養殖」と言うように、漁船漁業と養殖業を上手く組み合わせ、専門化、効率化することで経営はまだまだ良くなると感じている。そして将来、私の3人の息子たちにも、私の大好きなこの「漁業」という仕事を受け継いでもらいたいと考えている。

ヒオウギ貝は、昨年、風評被害ではじめて出荷量が落ちたが、昨年を除くと年々売り上げが伸びており、経営改善の一助となる可能性を秘めている。しかし販売においては個人売買、いわゆるB to C（生産者から消費者）という形態をとっているため、販路拡大、消費者ニーズへの的確且つ迅速な対応というものが大きな課題となっている。そのためにも将来、数名からなるグループ化の必要性を強く感じており、グループで生産部門、販売部門等を専門化し、安定供給、コストや労力削減、流通・物流のスピード化を図りながら、常に消費者と向かい合い、個々のニーズにも応えていくという姿勢がヒオウギ貝のようなニッチ市場で威力を発揮するのではないかと考えている。