

Uターンして4年

(魅力ある漁業をめざして)

山川町漁業協同組合青年部 川畑 友和

1. 地域及び漁業概要

私の住む指宿市は平成18年1月1日に旧指宿市、山川町、開聞町の1市2町が合併し新「指宿市」が誕生した。

山川地区は薩摩半島の最南端にあり長崎鼻や鰻池、フラワーパーク、地熱発電所等の観光地や温泉などに恵まれた風光明媚で温暖な地域である。

地域の特性を生かした産業も盛んでカツオ節や山川漬け、サツマイモ、徳光スイカ、実エンドウ、マンゴウ、金魚草など全国に誇れる特産品がある。

山川港は火山の噴火によって出来た天然の良港で周囲5km、水深は35~40mに及び避難港として利用されるとともに、漁港や水揚げ施設も整備され全国有数のカツオの水揚げ基地となっている。

山川町漁協は明治13年に慣行魚市場の許可を受けて誕生したのがはじまりで、幾多の改変を繰り返し、昭和23年水産業協同組合法が公布されたのを機会に昭和24年9月1日に山川町漁業協同組合として発足し現在に至っている。

現在の組合員数は正49名、准15名、加工関係の准38名の計102名で、その中で正組合員の平均年齢は63歳で高齢化が進み深刻な状況である。

当組合の基幹事業である販売事業においては、カツオをメインにキハダ、シビ等の魚が水揚げされ平成18年度の水揚げは42,405トン、5,611,535千円となっている。

なお、沿岸漁業は一本釣り、建網、小型定置網、ゴチ網や魚類養殖が営まれている。

2. これまでの取り組み

幼少のころの私は航空整備士として出発する飛行機に手を振ることが夢でした。その夢は大学受験の際、見事に打ち砕かれ気がつくとう原子力発電所勤務という夢とはかけ離れた世界に飛び込んでいました。入社すると青森県六ヶ所村ウラン濃縮工場配属という辞令で遠く東北に赴き、それから佐賀、更に鹿児島への転勤で徐々に南下し、地元山川に近づきたい勢いで会社を辞め家業の水産業を継ぐことにしました。

もともとマリンスポーツが好きだった私は、水産業と言う仕事に対してはそんなに抵抗はなく、むしろ好きな海に触れ合っ仕事ができるという遊びの延長のような感覚で考えていました。もちろん、そんな夢のような世界があるわけではなく現実には朝は早いし、日中も暗くなるまで網修理をせねばなりません。また、寒かろうが暑かろうがそんなものは関係なしで、とにかく仕事をしなければならぬ環境で、水産業で生計を立てていくことがここまできついとは思っていませんでした。

とにかく魚を獲ることに没頭していた時、あちこちから魚が安くて厳しい、しんどいとの声が

耳に入るようになり、今まで考えもしなかった魚価について興味を持ちだした途端、とんでもないことに気づきました。”同じ魚種でも他の漁師の方より私が水揚している魚は安い。なぜなんだ？“そのことが気に掛かり市場関係者に尋ねると、「わいげえの魚はさっぱちよっ」？何のことだかさっぱり分かりませんでした。鹿児島弁が分からなかったわけではなく、魚が生きていない（硬直している）という意味が分かりませんでした。”海水の中で泳いでいないからそれは生きてはいない。死んでいるのに動いていないのは当然のことではないのですか？“と心の中で思いつつ、市場の方に「どういうことですか？」と聞き返したところ、「他の魚は死んでいるように見えるが身は活きている」。ますます分からなくなり詳しく聞いたところ、魚をやるために大切な要素を教えてくださいました（・魚の急所を確実にズレている・水氷の氷と海水の比率・水氷に漬ける時間・神経抜き）。今まで魚を獲った後、水氷に漬けておけば魚として価値がでるのだと思っていた自分の価値観が見当違いであったことが急に恥ずかしく思われました。

それからというもの、魚へのこだわりが強くなり品質を高めるために必死で努力したところ、仲買の方からの信用を得ることができ、他の方々と変わらないぐらいの魚価になりました。

3. つぼ網から小型定置網一段箱へ

しかし、漁獲量は年々減少していき、魚の品質を高めるどころの問題ではなくなってきました。操業している小型定置網（通称つぼ網）は、魚が一度網に入れば逃げてしまう事はほとんどないという非常に効率のいい漁法です。

そんな網にも欠点が幾つかあり、サバ、カツオ類は網の体積が狭いため泳ぐスペースを確保できず死んでしまい、アジ、カマス、タチウオなどは網目が大きいので、網に刺さってしまいます。その中でもタチウオは最悪で、つぼ網のジョウゴ上部分にささり、暖簾状になって他の魚の侵入の妨げになる上、カミソリのような歯で網が破れてしまうことがよくあります。このような悲惨な事態を解消するためには網の体積を大きくし、また、網目を小さくする必要があります。それは小型定置網一段落とし網の導入です。

船等の設備はある程度整っていたので網さえあれば操業できると思っていました。なんとかしたいという気持ちが1年程続き、遂に平成18年6月、網業者から「中古の網がありますけど、どうですか？」と連絡が入りました。すぐに網の状態を確認に行き、その場で金額交渉して安くはありませんでしたが即答で購入することに決めました。

早速、準備に取り掛かり、漁協の行使許可の変更、つぼ網の撤収、網の搬入、サンドバック作成、側張り、網入れをして念願の小型定置網一段網での操業をはじめることができました。

つぼ網では決して水揚することがなかったサバ、ソーダカツオが獲れるようになり、漁獲量も3倍ぐらいに増えました。“これならいける！一段落とし網にして正解だった”と喜んでいたのもつかの間で、実際、サバ、ソーダカツオ等は養殖や飼付の餌として扱われる為、基本的に安く漁獲

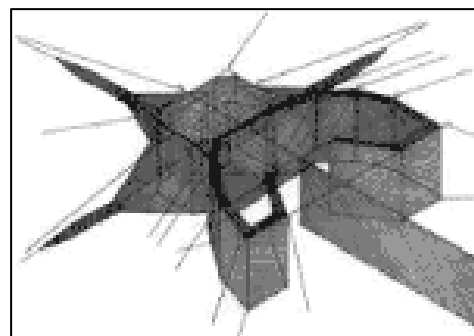


図1：つぼ網

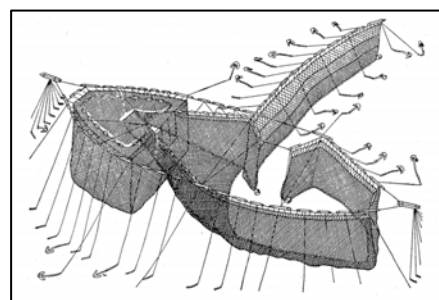


図2：一段落とし網

量のわりに水揚額が上がりませんでした。せっかく獲った魚が人間の食ではなく魚の食へ流れていく事に不満を抱きながら日々水揚げを繰り返していました。

4. 鮮魚販売

そんな時、それまで気にもとめなかった道路わきにある野菜の無人販売に立ち寄っている人を見て、“ひょっとしたら魚も無人販売したら売れるのではないか？”と思い、ものは試しでやってみることにしました。

売り方は100円分（サバ1尾入り袋，ヒラアジ2尾入り袋）の魚を袋詰めしてクーラーに入れ、自宅前に貯金箱と一緒に置き、道路を徒歩で通るおばさんに「このクーラーの魚は今朝水揚げした魚で1袋100円です。どうですか？今後も入れておきますので、よろしければ自由に開けて買って行ってください」と声をかけました。初日はそのおばさん一人で終わりました。こんなもんかなと思いつつ、懲りずに次の日も魚を入れて置いておくと貯金箱に500円入っていて確かに魚も減っていました。“これは！”と思い、次の日、また次の日と続けていくと売上も伸び、また、魚も減っていき、気になって隠れてみると、「あ！あった、ここだ。」と、おばさん2人がクーラーを開け、貯金箱にお金を入れて買っていかれました。その姿を見て、“うわさが徐々に広がっているな、これは案外いいかも”と思い、続けていくことにしました。

いつものように魚を袋詰めしているとき「その魚はどう食べたらおいしいの？」と聞かれ「刺身もおいしいけど煮付けにしたら抜群においしいですよ」と答えたとき、“魚種によっての食べ方を意外に知らないな。自分がいるときはどうこう説明できるけど知ってもらえればまだ売れるかも”思い、クーラーに調理法、食べ方などを書いた紙を貼り付けてから一週間、驚くほど売上が伸びました。しかし、さすがにクーラーひとつでは限界があり、一月もすれば売上も横ばいになりました。“どうにかもっと売れないものか。ブリ、カンパチも売りたいが1尾ままではどうしようもない。よし！切り身にしよう”これがまた売れ行き好調。順風満帆で魚を販売していると、とんでもないお客さんがきました。それは保健所の職員です。販売禁止というかなりきつい指導を受けました。魚を販売するためには食品安全衛生上、施設を作って鮮魚販売の許可を取らなければなりません。“せっかく軌道に乗り始めていたのに、ここでやめたくない、なんとか続けたい”そこで簡易な加工場を造り、鮮魚販売の許可を取得するという計画を立て、早急に実行しました。

その結果、お客のニーズに合わせて三枚卸から刺身まで販売する事ができ、保健所の指導を受ける前以上に、客足を増やす事が出来ました。

今の売り方は①朝市スタイルの短期集中型でam6:30～am7:00の30分は丸物（1尾）販売時間にし、その後、売れた魚の調理、パック詰めを加工場で行い、冷蔵庫に保管しているのをお客さんが自由に開けて持ち帰るという流れで実施しています。

②更に販路を拡大する為、移動販売の許可も取得して旧開聞町にある「おふくろの里（野菜直売所）」に出向くようになりました。直売所の品物は全て100円均一ということもあり市内外から多くの方が来店しており、開店6:00前には直売所の周りにはお客さんが込み合っているという状況です。

従来どおり自宅でも朝市をしないといけないので、定置網の出航時間を30分早めています。

鮮魚を販売する前まで市場でどう評価されるか、どれだけ高値を付けられるか、ということに

こだわってきました。対面販売を始めて気づいたことは、仲買の評価ではなく、消費者からおいしいといってもらえる魚を生産していけば、必然的に市場の評価も上がるということです。今後とも獲れた魚の品質向上に努めようと思います。

～地元の生活スタイル～

- ・ 農業世帯が7割～8割を占めている。
- ・ 60歳以上が全体の51パーセント。昔から魚を食べている。
- ・ 早起きの人が多い。（お寺の納骨堂に朝お参りに行く。）
- ・ 肉より魚の消費が多い。
- ・ 毎日魚を食べ、昼食に刺身を食べる人が多い。
- ・ 仕入れをしないことでトレーサビリティを確立している。（自分で取ってきた魚しか販売していないので獲れなかったときはあきらめてもらう。逆にそれが信用につながっている。）
- ・ お客同士で大きめの魚（例：カンパチ1kg）は片身ずつ購入するなど仲良しである。



図3：自宅前朝市の様子



図4 移動販売

5. 青年部発足

山川町漁協の正組合員のうち40歳以下は5人しかおらず、そのおのおのが形態の違う漁業を営んでいます。これまで漁業形態の違う若い人が一緒に集まって話をするという機会はまったくありませんでした。

しかし、それぞれと個々に話をするうちに厳しい状況が続いている漁業経営に対する今後の取り組みや、年々寂しくなっていく漁村の活性化等については、皆な同じ悩みや考えを持っていることがわかりました。そこで、個人で考えているだけでは前には進まない、5人全員が集まって話し合うべきだと考え、5人が集まるための段取りをしました。そして集まりの中で「小さくても一つになって青年部を立ち上げて行動をしようではないか」との思いを皆に伝えると「青年部を作ろう、作って一緒に行動しよう」とその時、皆なの気持ちがはじめて一つにまとまりました。

このような状況を経て、平成17年9月13日山川町漁協青年部が発足し、約2年半が経過しました。これまで部員間の話し合いや親睦を図りながら地域活動や漁業生産活動に取り組んで参りました。本日はこれまでの取り組みの一端を報告致します。

将来自分たちが生き残っていくためには藻場造成が必要であると部員の意見が一致し「うまくいくかわからないがやってみる価値はあるのではないか是非実施しよう」という事になり、平成18年度はヒジキ、ホンダワラ、ワカメの3種を対象に実施しました。ワカメの造成は漁協でも毎年していたので、ある程度のことは結果まで分かっていたのですが、ヒジキとホンダワラについては全く初めてで鹿児島県水産技術開発センターに指導を願い、場所の選定、食害駆除（ウニ類）、適正時期、実施方法などの打ち合わせを慎重に行い活動しました。その結果、ヒジキは失敗したものの、ホンダワラは数箇所実施した中で1箇所だけは芽を出しているのを確認しました。その後も時間の調整がつく部員でウニ駆除や追跡調査を実施しています。



図5：ホンダワラ

平成19年度においてはヒジキ、ホンダワラに加えアマモを追加し実施しています。今後も根気よく藻場造成を実施し漁場造りをしていこうと思っています。

また、食育授業の一環として山川中学校において近海カツオ、天然マダイ、養殖カンパチの3魚種を持ち寄って漁法の説明、解体ショー、試食という流れで体験教室を実施しました。最近では若者の魚離れといわれていたので反応があんまり良くないのではないかと不安を抱きながら実施したのですが、案外、生徒たちの反応はよく、山川でこんなにおいしい魚が水揚げされることを知らなかったという意見が大半を占め、若者の魚離れではなく家庭の食卓に魚料理を出さない親のせい？という感じを受けました。もっと魚食普及をしていき地元の魚が地元で消費されるようにしていく必要があると思います。

6. 今後の課題

1. 小型定置網の増設

平成18年度漁協総会で小型定置網の増枠を承認して頂き、父親から独立して漁業経営を行なうため沿岸漁業改善資金（青年漁業者等要請確保資金）で船を購入しました。

現在、新しい漁場（竹山）での操業に向けてロープや網の準備作業中です。また、将来的には現在操業中の定置網の沖出しなども考えています。



図6 食育教育

2. 鮮魚販売

平成18年1月1日から市町合併により新指宿市になりました。市長マニフェスト「山川常設市場（物産館）」の建設が市議会にて決定しました。魚や水産加工品、農作物の地産地消を販売方針に掲げ、現在、行政、漁協、漁協青年部、加工組合、商工会等で実行委員会を組織し綿密に話し合いを実施しているところです。

3. 青年部活動

私個人として考えていることはプロの寿司職人に魚捌きDVD作成に協力してもらい、朝市や地元スーパーなどで配布し、主婦層には魚を自分で捌くことにより1尾の魚から様々な調理法ができることを知ってもらうこと、男親には「出来る男のステータス」として子供たちの前で魚を解体し尊敬のまなざしを浴びてもらいたい。

青年部全体として地元小学生や中学生、市役所などの施設でも食育並びに解体ショーを実施していくことで自分達が水揚する多くの魚が地元で消費されていくことを目指し、その他にも自分たちに出来る事、またしていかなければならない事を模索しながら魅力ある漁業を目指していきたいと思っています。