

萬サバ養殖への挑戦

～ 漁船漁業者の経営改善の取り組み ～

海峡お魚育成グループ

代表 吉武達也

1 地域と漁業の概要

グループの所在する長島町は、鹿児島県の最北端、熊本県との県境に位置している。大小 27 の島々からなり、四方を八代海、東シナ海、長島海峡に囲まれ、近隣の阿久根市とは黒之瀬戸大橋で繋がっている。

比較的温暖な海洋性気候と静穏な入り江を利用した養殖ブリ、赤土土壌を活かしたバレイショ、焼酎「島美人」、銘菓「赤巻き」などで知られている。



図 1 長島町位置

2 漁業の概要

所属する北さつま漁協は、平成 15 年に出水、黒之浜、阿久根、西目、長島の 5 漁協の合併により発足した県内初の広域合併漁協である。組合員は正組合員 660 名、准組合員 561 名の計 1,221 名で、まき網、棒受網、一本釣り漁業等の漁船漁業を中心に営んでいる。

漁協の水揚げ高は、平成 19 年度において 1 万 4 千トン、生産額は 28 億 4 千万円となっている。マイワシが大量に獲れた昭和の後期から平成の初期までは、漁業経営も漁協経営も安定していたが、最近は資源の減少や魚価の低迷等で非常に厳しい経営状況にある。

3 研究グループの組織と運営

海峡お魚育成グループは、平成 15 年に、国・全漁連の中核的漁業者協業体等取組支援事業を活用して発足し、サバ、イワシ類を漁獲する棒受網漁業等の漁船漁業を本業に営む傍ら、冬の漁閑期に共同でサバ養殖業を導入して漁業経営改善に取り組んできた。

平成 20 年度には、国・全漁連の沿岸漁業者経営改善促進グループ等取組支援事業のグループ認定を受け、構成員 10 名で、サバ養殖業の協業化と会計の一元化を目指し、経営改善に取り組んでいるところである。

4 課題選定の動機

グループの活動拠点である長島町茅屋地区は、まき網、棒受網、吾智網等の漁船漁業と、ブリをはじめとする魚類養殖業が営まれてきた。

地区内には、東シナ海のマイワシ資源が豊富で、漁船漁業の経営が安定していた時代に着業した後継者が多く残った。

しかし、10 数年前からマイワシが獲れなくなり、冬季の漁業収入が激減し、漁業経営は非常に厳しくなった。

この時期は、後継者の多くが、父から経営を譲り受ける時期にきていたことや、結婚して子育ての真っ最中であったことから、将来の漁業経営に不安を抱くようになり、「何とか経営改善を図らんといかん」、「冬場に何かいい仕事はないか」と真剣に議論するようになった。

その結果、①地区内には静穏海域があり、養殖業が可能なこと（冬季の経営が可能）、②地区内にまき網漁業があり、サバ種苗の安定確保・低価格入手が可能なこと、③地区内に魚類養殖業があり、漁船漁業者の取り組みであっても技術的・経営的なサポートが得られることから、平成 13 年から 14 年にかけて、地区内の若い後継者グループでサバ養殖研究会を立ち上げ、先進地視察研修や勉強会を頻繁に行うなど、冬季の漁業収入を目指して調査研究を進め、サバ養殖を導入することとなった。

5 実践活動の状況及び成果

サバ養殖業の導入にあたっては、特定区画漁業権の取得、生け簀や給餌船等の養殖施設の準備、種苗の確保、養殖技術の確立、販路開拓など、多くの課題に直面した。

グループ構成員は、養殖業の経験がない漁船漁業者であったため、県や町、漁協、地域漁業者の絶大な協力を得ながら、これらの課題に取り組んできた。



給餌状況

(1) 特定区画漁業権の取得

特定区画漁業権の取得については、「若い漁業者の経営改善に必要だから」との地域の理解が得られ、平成 15 年の全県下一斉更新に併せて漁協が取得し、グループが行使できるようになった。

(2) 養殖施設の整備

養殖施設の整備については、平成 15 年 3 月に、国・全漁連の中核的漁業者協業体等取組支援事業のグループ認定を受け、必要な施設整備に助成を得ることができた。

支援事業による整備は、平成 15 年度からの 2 年間に、海上施設として養殖生簀 10 基、作業船 1 隻、出荷調整用生け簀 1 基、陸上施設として活魚水槽 1 式、活魚車用

水槽1基，フォークリフト1台を購入し，平成19年度は，長島町の助成も得て，主な出荷中継基地に活魚水槽を購入することができた。施設整備は，助成があるとは言え自己資金を準備する必要がある，工面するのに難儀した。

(3) 種苗の確保

種苗の確保については，グループ内にまき網業者がおり，試行錯誤しながら漁獲方法と運搬方法を研究してもらい，安定確保ができるようになった。サバの種類は，一般的にマサバの評価が高いため，マサバの養殖を実施したかったが，漁場である東シナ海にゴマサバ資源が多く，混じりで養殖することもある。

(4) 養殖技術

養殖技術については，秋口にまき網で獲った300～400グラムの種苗を，出荷サイズの500～700グラムに養成し，本業の漁船漁業が忙しい夏場を避けて出荷する体制を整えた。収容密度，餌の種類，給餌量，網替え，出荷作業等の養殖技術は，地区内の養殖業関係者の助言がたいへん参考になった。特に，餌については，餌料会社の協力を得て，適度の脂と旨みがでるよう改良を加えた。養殖尾数(出荷尾数)は，平成15年から徐々に増やし(図1)，販路やグループ構成員が養殖業に充てられる時間・労力の関係から，現在では，約3万3千尾程度の規模で落ち着いている。

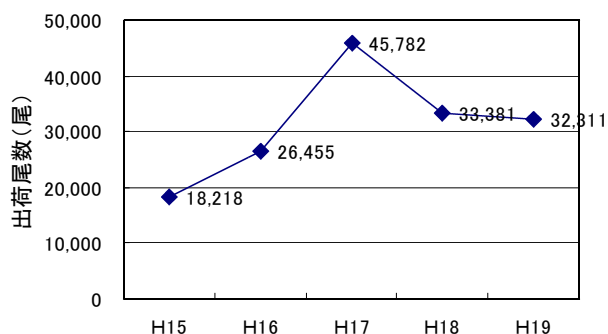


図1 年別出荷実績



パンフレット

チラシ

(5) 販路開拓

養殖したサバは，「萬サバ」とネーミングし，ブランド化を図った。「萬」という言葉は，鹿児島では縁起が良いときに使われる言葉だが，購入してくれるお客さんにもたくさんの幸運や喜びがありますようにとの願いを込めている。萬サバは現在，約1,200円/kgで販売している。

販路開拓は，本業の漁船漁業とサバ養殖業に忙しく，相手先の都合に合わせる十分な時間を確保することが困難であったが，グループ内に販路開拓専門の担当を設け，販売先を探した。

販路開拓においては、平成 17 年から 18 年に、県の助成を得て、パンフレット、シール、のぼり旗、チラシの販促資材を整備して活用したほか、「萬サバ」の商標登録を行った。また、県水産技術開発センターの協力を得て、脂の含有量調査や鮮度保持を図るための技術研修を実施するとともに、東京シーフードショーなど各種のイベントに参加して、萬サバのPRに努めた。

その結果、グループの活動がテレビや新聞で取り上げられるようになり、脂のノリがよく身がしまって寿司ネタや刺身商材によいとの高い評価を得られるようになり、飲食店を中心に販路を拡大することができた。

現在の出荷先は、県内が中心であるが、熊本、宮崎、東京、福島からの需要にも応えている（図2）。県内の出荷先は、都市部に拠点をおく飲食店で、出荷量全体の3～4割を占めており（図3）、年々その比重は拡大する傾向にある。このため、グループでは、国・全漁連の支援事業と町単独事業を活用して、鹿児島市内に出荷中継の活魚施設を整備した。これにより出荷作業の省力化と運搬経費の削減ができるようになった。

(6) 成 果

本業の漁船漁業が夜間操業であるため、寝る間を削り、不慣れな給餌・網替え・出荷作業、販促活動等を行うこととなり、活動当初は、肉体的にも精神的にもたいへんつらいものがあった。現在では、様々な省力化やコスト削減、販路拡大の努力により経営が軌道にのってきており、満足な金額ではないが、グループ構成員に対して労働賃金を支出できるようになった。（図4、図5、図6）

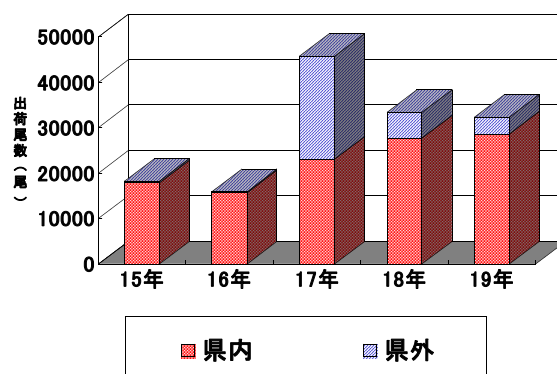


図2 出荷先の変遷

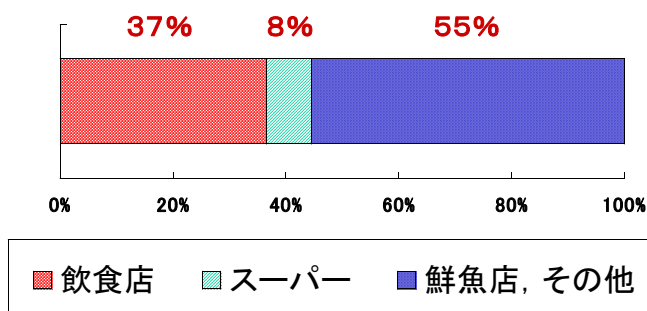


図3 県内業種別の出荷割合
(H15～19の総計)

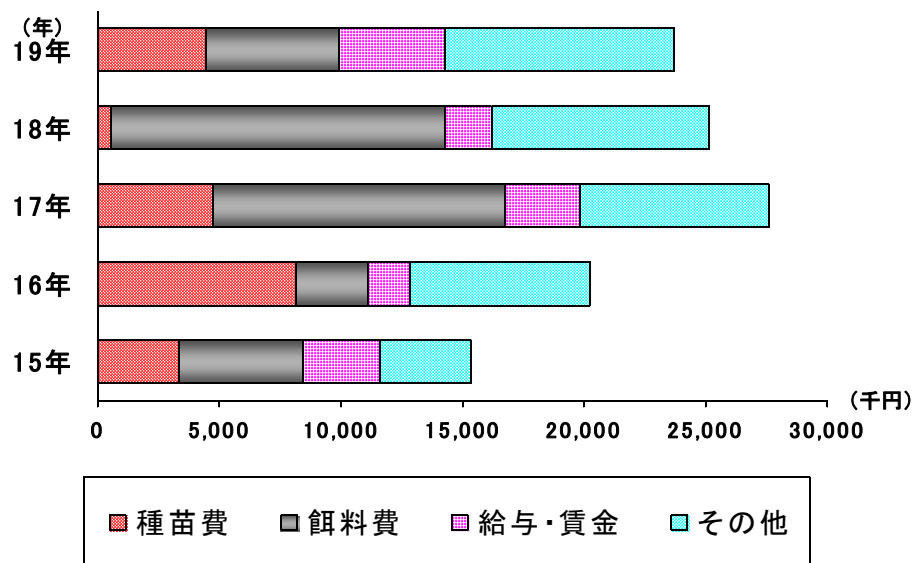


図4 費目別支出状況

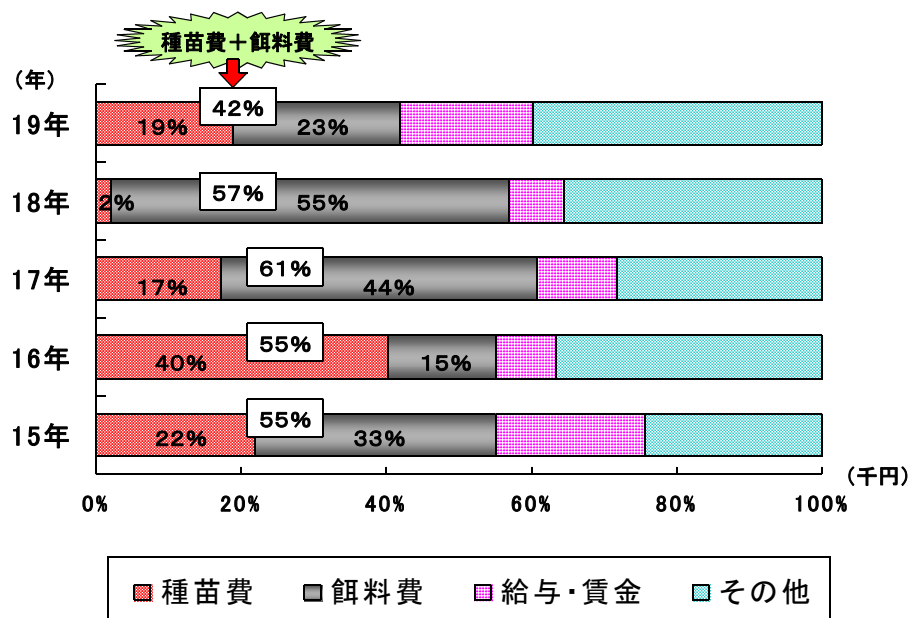


図5 費目別支出比率



図6 1日のタイムスケジュール(冬季)

6 波及効果

活動を通じて経営改善が図られたことにより、グループ構成員の漁業に対する魅力が高まり、新規着業を促す契機となった。

グループには、平成 19 年に新規学卒者の着業 1 名(グループ構成員の子息)、親から独立して漁船を購入し経営開始したもの 1 名(グループ構成員)がおり、今後も新規学卒者の着業 2 名(いずれもグループ構成員の子息)が予定されている。

7 今後の課題や計画と問題点

(1) 種苗の安定確保

養殖経営を維持していくためには、安価で適当なサイズの種苗を安定確保する必要がある。身近にまき網業者がいることから、資源があれば確保することができるが、最近では、海洋環境の影響なのか、想定したサイズの種苗を想定した時期に確保することが難しくなっている。自然が相手のことなので、解決できるか難しい問題であるが、推移をみながら対処したいと考えている。

また、種苗については、平成 16 年に種苗を 65 千尾導入したが、思うように売り先が見つからず、在庫を大量に抱えてしまった。売り切るまでに 1 年半を要し、17～18 年は餌料費が大幅に膨らみ経営を圧迫した(図 4, 図 5)。こうしたことから、今後は、翌年度の出荷計画をよく検討し、種苗の適正数量(養殖規模)を決定したいと考えている。

(2) 夏場の出荷の検討

サバ養殖業の技術的な課題として、夏場の高水温対策がある。水温が 28℃を超えると、魚の活力が低下しへい死が多くなるため、現在は、この時期の出荷は控えることとしている(図 6)が、夏場の注文に応えるため、今後は、高水温期の出荷を検討したいと考えている。

(3) 多角経営の検討

現在のグループ構成員は、本業の漁船漁業と養殖業を両立させているが、魚が獲れなくなると、本業を養殖業にシフトする場合があるかもしれない。このため、新しい養殖魚種の調査研究や、フィーレ、しめさば、一夜干し等の加工品についても研究を進めたいと考えている。

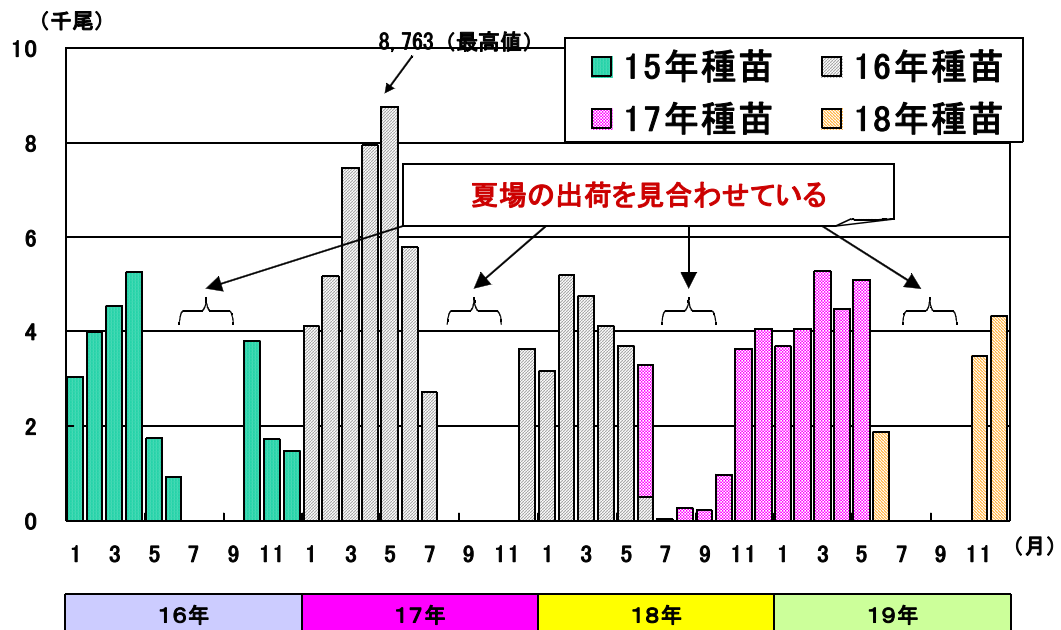


図8 月別出荷実績