

過疎のシマでつかんだ漁業が生き残る術

～ 持続可能な漁業経営をめざして ～

奄美漁業協同組合 奥平晃二

1 地域の概要

沖縄本島・佐渡島に次ぐ面積，沖縄本島・淡路島に次ぐ人口を誇る有人島である奄美大島。その西海岸のほぼ中央部に大和村は位置している。昭和30年代には1,200戸5,500人を超える人口があったが，現在では886戸1,879人と3分の1にまで減少しており，典型的な過疎化の進んだ村である。

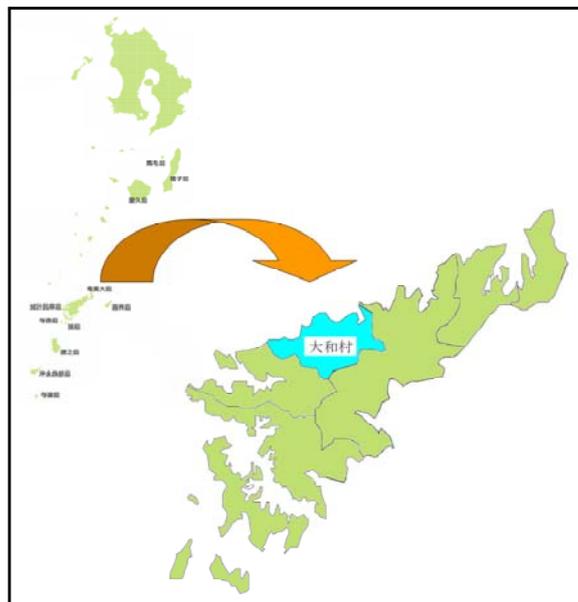


図1 大和村の位置図

2 漁業の概要

所属する奄美漁協は平成18年，旧大和村漁協のほか，笠利町・龍郷町・住用村の各旧漁協が合併し設立された漁協であり，正組合員数154名，准組合員数901名の群島一の規模を誇る。しかしながら大和支所の規模は小さく，漁業就業者数も本島内市町村では最も少ない94人（2008年漁業センサス）であり，クルマエビ養殖場が1箇所ある他は零細な漁船漁業主体である。その中で最も生産が多いのは，量・額共にトビイカ釣り漁業であり，群島内でも名瀬漁協に次ぐ規模を誇る。

3 漁業就業の動機

私は沖縄県宮古島に生まれ，東京・大阪・福岡で左官業等に従事し，その後は郷里の宮古島でのダイビングガイド業など，いくつかの土地・職を転々としたが，平成14年5月，24歳の年に妻の出身地である大和村最大の大棚集落（161戸，304人）に腰を据えた。

しばらくは妻と共に消防組合のパート職員等で生活の糧を得ていたが，ある日，地域の寄り合いの席上，自分が釣ったことのない大きなエラブチ（ブダイ）やコブシャメ（コブシメ：日本最大のコウイカの仲間）が宴席に並ぶのを目にし，どうやってこれらの魚を漁獲するのか疑問に思ったことが漁業に興味を持ったきっかけであった。

寄り合いには，まさにその魚を漁獲したほこ突き漁業者（松崎泰郎氏）が出席されており，具体的な漁法や漁業について色々と話をしているうちに，自分もそれら大物を漁獲してみたい，あわよくばそれを生業にしてみたいと思うようになった。

4 ほこ突き漁業とは

素潜りで直接水中の獲物を水中銃（図2）で漁獲する漁法である。

対象とする魚種はエラブチ（ブダイ類）・ネバリ（ハタ類）・イシガキダイ・ハージン（スジアラ）・コデネバリ（コショウダイ・コロダイ等）・トガリエビス等であり、特に地元消費者の好むエラブチの漁獲量が大きい。



図2 水中銃

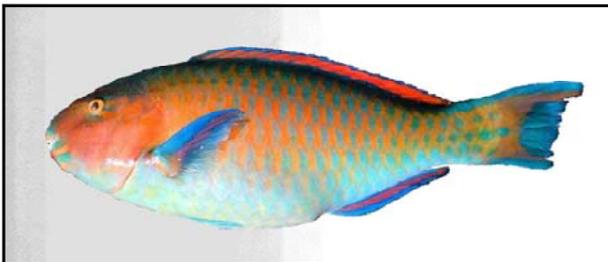


図3 エラブチ

最人気商品。主に刺身に用いる。

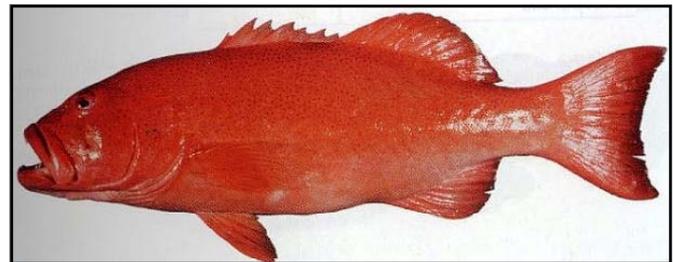


図4 ハージン

奄美の最高級魚のひとつ。
刺身・煮付け・椀種に用いる。

5 ほこ突き漁業者修行

潜水してそれらの魚を見つけ、水中銃で仕留めるわけであるが、文字で書くほど簡単な作業ではない。まずは対象魚が生息する漁場を熟知しておかなくてはならない。漁場の地形を頭に叩き込み、そのどこに生息しているか、さらに季節の変化を分かって初めて漁に臨める。漁法の習熟と併せてこの漁場の情報を仕込むために前述の師匠に師事し、休日のたびにほこ突き漁に同行する修行を3年間続けた。また素潜りで行うほこ突き漁は地元住民から密漁者と間違われることがあるため、地元住民に漁業者として認知してもらう意味もあった。

漁場の情報を頭に叩き込んでも相手は生き物であり命のやり取りである。最初はなかなかうまく突くことができなかった。逃げる魚を必死で追いかけてヘトヘトになってもほとんど漁獲がないこともあった。一人前の技術を会得するにはおよそ5年を要した。

今では魚の癖が分かるようになり、狙った魚がどこに移動するか、どこに先回りして待っていればその魚を突けるかということがイメージできるようになった。

6 販路開拓

問題となったのは販路であった。最も近い卸売市場は奄美群島第一の都市奄美市名瀬にあり、往復で1時間以上かかる上、入札開始時刻を考えると前日漁獲した魚を出荷する他ない。一方で私の住む大棚集落は前述したとおり村で最も大きな集落でありながら鮮魚店は皆無、一般の商店も2店舗と少なく、高齢化世帯が多いことから地域住民は買い物に不便を感じていた。そこで地元集落に販路を求めることが合理的かつニーズにかなうと考え、まずは集落を回ってのセールス活動に取り組んだ。

その日の漁獲物をクーラーに詰め、集落の各世帯を一軒一軒回り、自分の魚の鮮度の高さを直接PRし、また顔を覚えて貰った。これを1年間続けることでリピーターが生まれ、それが顧客へと育ち、漁獲物を個別宅配する販売スタイルが確立された。

一方で、高齢のために料理がおっくうになっている世帯や若者世帯から、魚捌きを依頼され、台所を借りてウロコ取りから三枚おろしまでしたものを納品するパターンが増えてきた。また一旦魚を買い上げていただいた顧客から「魚を切ってくれ」と電話で呼び戻されることが多くなり、さらにそれが複数の顧客から頼まれるために、宅配のスケジュールに支障が生じるようになった。そこで、どうせ捌くのであればいっそのこと事前に捌いた魚を納品すれば効率も良いし顧客への配達が遅れることもないと考え、顧客からの注文に応じて捌いて宅配する形に、さらに漁自体も事前の注文に応じて出漁すればロスが少ないため、注文のあった魚を宅配に必要な量だけ漁獲する受注出漁制に改めた。現在は10件の注文が出漁基準となっている。注文が少ない時は常連さんにお誘いかけのほか、翌日のお届けで許していただくこともある。商品はまずほとんどの顧客が刺身商材としてエラブチをもとめるため、エラブチの刺身の500円盛りと1000円盛りを基本商品としている。祝いの席に喜ばれるハージンなどの高級魚は1尾丸のままの注文が多い。

一見、受け身の漁業と思われるかもしれないが、顧客が顧客を呼ぶ口コミで注文数は増えるばかりで、現在では注文を捌くのが大変な嬉しい悲鳴状態となっている。

ちなみに顧客には名刺サイズのカード(図7)を配布している。これは営業用も兼ねているのだが、自分の携帯電話の番号を大きく書いたもので、これを電話の近くに貼ってもらうことにしている。というのも電話の掛け間違いで受注ができずにお客さんから苦情があったためである。このカードを配布してから苦情が減ると共に顧客の囲い込みがより堅固になったと考えている。なお先に述べた刺身を切った際に発生する頭等のアラは近所の高齢者世帯へ煮付け材料等として無償配布しているが、後日刺身の注文につながるなど販促品としても機能している。

振り返ってみて、自分の販路開拓は高品質の魚を直接消費者に届けることに始まり、さらに顧客のニーズに合わせた形で広がった。基本なのかもしれないがやはり顧客のニーズを掴み、ニーズに対応することで経営が成り立つのだと思う。



図5 商品の荷姿



図6 コデネバリの切り身
主に煮付・椀種に用いる。



図7 電話番号カード

7 持続可能な漁法で持続可能なビジネスに

素潜りのほこ突き漁業と聞くと今の時代になんて原始的な漁法！！と思われるかもしれないが、さにあらず。必要な魚を必要な量だけ狙って漁獲することができる究極の選択漁法であるため、無駄なく多様なニーズに柔軟に対応できるのである。しかもサイズ選択も思うがままである。小さな魚は刺身が取れる量が少ない上に味もイマイチなことが多い。さらに自然の魚を獲って生活の糧にしていることを考えると魚がいなくなるとは困る。小さな魚は獲らず、商品価値の高い大きな魚のみを獲れるのもほこ突き漁業の良さである。

この漁法の特徴と受注出漁制とが相まって、本当に必要な量だけ、それも適正なサイズだけを漁獲することにつながっており、経営面・資源面の共に持続可能な漁業であると自負している。私のビジネスの中で受注出漁制とほこ突き漁業とは車輪の両輪である。

8 今後の課題と問題点

口コミで広がった顧客からは時には祝いの席などでの大口の注文が入ることもある。また最近では、個人客のみならず飲食店からの注文も入ってきている。このようにどん

どん顧客が増えるに従い注文への対応が困難になりつつある。いくら顧客が増えても対応がおろそかになると顧客は離れてしまう。そこで現在考えているのは宅配と並行して自分の固定店舗を持つことである。自分の商圈には固定店舗がないため、潜在的な店舗購入層も自分の個別宅配を利用している。逆に自分の店舗を持つことでこれらの客層は店舗で購入してもらい、本当に宅配が必要な高齢世帯や遠隔地等の客層に戸別宅配を絞り込むことができるという考えである。こうすることで現在より余裕をもって顧客に対応が可能となると共に新規客への対応も可能となるのである。さらに店舗を持つことで現在利用されず残滓となっている部位を総菜原料として無駄なく使用できると考えている。例えば現在はほとんどがゴミとなっているエラブチの鱗は、自分の郷里では唐揚げにして食し、大変美味しいものである。また万一売れ残りが発生し、刺身商材としての旬を過ぎても総菜として提供することで無駄を省ける上、高齢世帯や共働き世帯が多い大棚集落にとって総菜需要は無視できないためである。

一方、懸念材料はやはり人口減が最も大きい。自分のビジネスは完全に集落の内需頼みである。集落の人口減は直接顧客減少となる。そして人口減の原因はなんといっても地元では生計が立てられないことが最も大きい。仕事がないから若い層は外へ出て行き、仕事がないから戻ることもかなわないが、その解決は一朝一夕にはいかない。結局各自が自分の仕事をしっかりやって地域を盛り上げるしかないのである。

自分は漁師であり、地元の魚や海のことに関しては、誰にも負けない自信をもって取り組んでいる。自分は地元の漁業を地道に盛り上げることを大事にしたい。水産物も品目によっては島外出荷で内地から“外貨”を持ってこられる貴重な“輸出品”である。大和村で最も若い漁業者である自分だが、だからこそ漁業を地元の基幹産業となるよう盛り上げていく責務があると思っている。