

みんなの力をひとつに ～ 漁船漁業の維持存続に向けた挑戦 ～

指宿漁協瀬もの一本釣りグループ 高橋智子

1 地域の概要



図1 指宿漁協岩本支所の位置

私達が住む指宿市は、人口は約4万4千人、花と緑にあふれ、「天然砂むし温泉」に代表される豊富な温泉を有する食と健康の町である。主な産業は、日本を代表するオクラ・ソラマメ・カツオ節、そして観光である。その中でも私達が拠点としている指宿市岩本は、薩摩半島の南に位置し、鹿児島市から錦江湾沿いに約30kmほど南に下った薩摩今和泉にあり、大河ドラマの主人公「篤姫」が幼少の頃を過ごしたといわれるゆかりの地でもある（図1）。

2 漁業の概要

私の夫が加入している指宿漁業協同組合は、平成18年に指宿市漁協と指宿市岩本漁協が合併してできた漁協で、正組合員138名、准組合員83名、養殖業を除く主な漁業種類は、一本釣り、小型定置、小型底びき、刺網などで、平成24年の水揚げ量は449トン、水揚げ金額は3億3,503万円となっている（図2）。

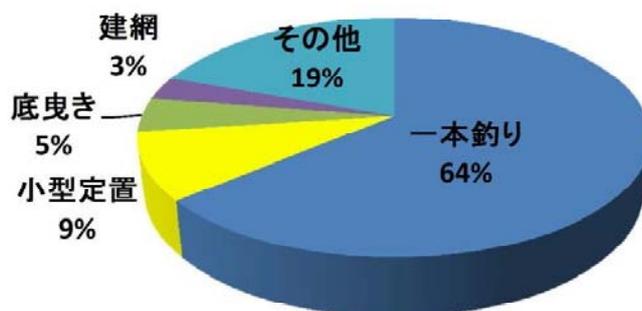


図2 平成24年度指宿漁協の漁船漁業生産量

その中で岩本地区は、アオダイ、ハマダイ、ヒメダイといった瀬物（マチ類）やマグロ類を追って、トカラ列島から遠くは沖縄、小笠原諸島までを漁場とする19t型漁船による瀬物一本釣漁業、沿岸まぐる延縄漁業、鹿児島湾内から薩南海域を漁場とする小型底びき網漁業等が営まれており、その高度な漁労技術と広い操業範囲から、県内漁船漁業の雄として一目置かれる存在となっている（図3, 4）。

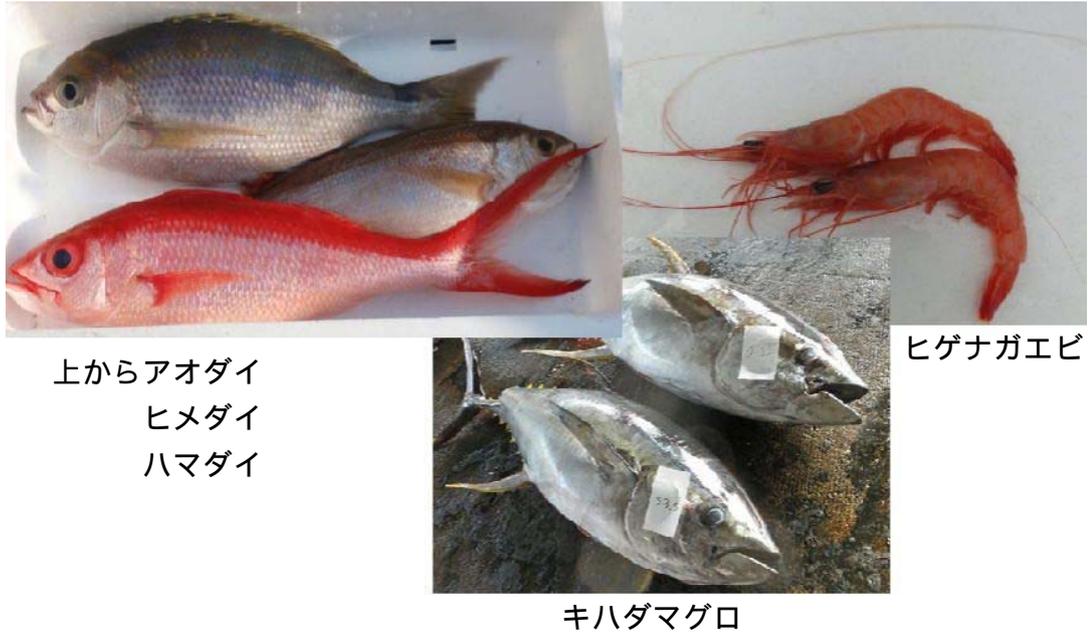


図3 瀬物一本釣り，沿岸マグロ延縄，小型底びき網漁業での主な漁獲物



図4 瀬物一本釣り，沿岸マグロ延縄，小型底びき網漁業の主な操業海域

3 研究グループの組織と運営

私が所属している指宿漁協瀬もの一本釣りグループは、近年の燃油高騰による経費の増加、担い手確保、資源の減少、魚価の低迷といった厳しい状況に対応し、経営の安定化を目指すことを目的として平成22年に発足した。グループには、瀬物一本釣り漁船6隻、沿岸まぐろ延縄漁船1隻、小型底びき網漁船1隻が所属しており、各船力を合わせての漁獲物の付加価値向上や、共同出荷、共同操業などの取り組みを実施している。

私達グループの女性部は、夫達が苦勞して獲ってきた質のいいおいしい魚を多くの人に分かってもらえるように、新商品の開発や、試食会の開催、イベントでの販売など内助の役割を一生懸命させてもらっている。

4 研究・実践活動取組課題選定の動機

私の夫が機関長を務める栄丸は、19t型の瀬物一本釣り漁船である。6人が乗り組み、7～10月はトカラ列島近海、11～6月は沖縄近海から小笠原諸島近海を漁場とし、1年の半分以上は、沖縄をはじめとする県内外の港を基地としながら1航海10日程度の操業を行っている(図5, 6)。

昭和の時代は、魚価もよく、燃油代も安く、最盛期には岩本地区にも16隻の瀬物一本釣り漁船が在籍し、多くの地元の若者が船に乗った(図7)。

しかし、平成に入ると水産業を取り巻く状況は一変した。私達が生産する瀬物は、広い海から魚のいる瀬を探りながら、ピンポイントで一尾一尾を釣り上げていく漁である。魚がいても餌に食いつかないこともあるし、自然条件に大きく左右される。希少価値のある魚を対象とするため、大規模で効率的な大量生産する漁業に比べ、水揚げが不安定になる(図8)。町の魚屋さんが元気な頃は、私達のような少量多品種の魚も情報を伝えながら売ってくれたため、魚の名前も知られ、高級魚として流通した。しかし、定時、定量、定品質という効率的な流通の形になってくると、それに対応しにくい私達の魚は、小売りの現場で見られることが少なくなり、魚価も安くなってきた(図9)。加えて、燃油の高騰といった出費が増すと、経営維持のためには、価格が安くなった魚を多く釣らなくてはならなくなるため、資源の減少や必要とする労力の増加にもつながってきているように思える。

その後、漁船の数も徐々に減少し、漁業から条件の良い農業へ転向する事例も見られるようになり、現在では岩本地区の瀬物一本釣り漁船は5隻まで減ってしまった。

「このままでは、篤姫ゆかりの地から沖へ沖へと漁場を拡大してきた瀬物一本釣りの伝統は無くなってしまう」。

将来を危惧した私達は漁協、市、県と相談し、経営改善に取り組むことになった。取り組みには、瀬物一本釣り漁船だけでなく、同じような問題を抱えていた沿岸まぐろ延縄漁船や小型底びき網漁船も加わり、私達の「指宿漁協瀬もの一本釣りグループ」が結成された。



図5 操業中の栄丸



図6 操業状況



図7 昭和50年代後半の指宿漁協岩本支所

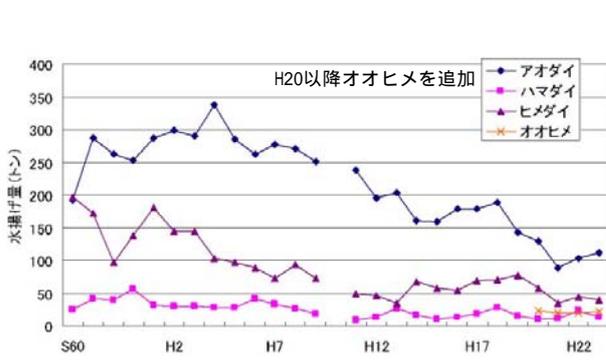


図8 指宿漁協岩本支所所属船マチ類漁獲量推移

県水産技術開発センター調べ

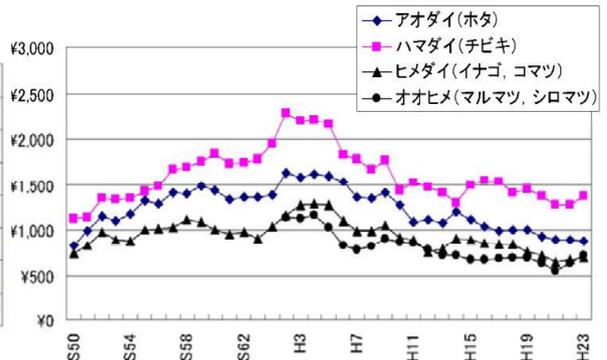


図9 鹿児島市中央卸売市場マチ類平均単価

県水産技術開発センター調べ

5 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 経営安定への取組

瀬物一本釣りは、1年の半分は主に沖縄を基地とすることから、本土への輸送費のコストを削減するため、共同出荷することによりコンテナに空きスペースが出ないようにして、輸送コストの削減を図っている。共同出荷を行う際には、自船の魚が良くないと他船の魚も悪い評価を受けてしまうため、個人で出荷する時以上に魚の鮮度や大きさに気をつけるようになった。また、個人では不安定な漁獲を、互いに補い合うことができるので、市場が求めるサイズや魚種など、臨機応変に対応できる事が以前よりも多くなった。また、瀬物だけでなく沿岸まぐる延縄漁船が漁獲するマグロ類や小型底びき網漁船が漁獲するヒゲナガエビが加わることで、単独よりも幅広いニーズに対応できるようになった。

漁場においては、探査レンジの広い魚群探知機や、高性能のレーダーを設置したグループ内僚船の情報を、性能的に劣る仲間の船に伝えお互いに共有し、グループ全体として効

率的な漁場探索や安全操業が図られるようになったと考えている。また、夜間、沖で休んでいる時も追尾機能のあるレーダーを装備した僚船が近くにいることで、衝突警報等の情報が得られるので、見張りなどの労力の軽減に役立っている。

持続的な操業のためには自らの資源管理の取り組みも大事である。瀬物や小型底びき網では、現在定められている資源回復計画等を遵守し、各々の瀬ごとに定められた禁漁期間や小型魚が多く漁獲される瀬では漁を中止し、漁場を変えるなどの取り組みを行っている。

(2)付加価値向上への取り組み

付加価値向上への取り組みには、私達グループの女性部も積極的に意見を出し、取り入れてもらっている。まず行ったのは、魚倉での冷蔵方法などの扱いを話し合い、グループ内での品質の向上と均一化を図ることとなった。これにより、共同出荷の際に船間で品質にムラが出ないように気をつけている。

次の取り組みとしては、液体凍結機の導入である（図10）。小型底びき網で漁獲されたヒゲナガエビは体色の変化が早い。また、瀬物は鮮魚として冷蔵で流通してきたが、多様な顧客のニーズに対応して販路を広げるためには冷凍商品の開発も必要である。これらに対応するため、最新の液体凍結機を導入し、タカエビや瀬物の冷凍品が、より商品価値の高いものになるように努めている。この液体凍結機は、従来の空冷の凍結機より効率的で早い凍結が行えることから、エビでは体色の変化が抑えられ、瀬物では長期間の保存が可能な冷凍フィレーを開発することができた（図11）。これらは、無駄なく、おいしく食べてもらうことを考慮し、一般消費者を対象とした場合は、1回の料理で無駄なく使い切れるだけの量を、一方、飲食店等のプロの現場では、必要な時に必要なだけ使えるといったニーズにも対応できるものになったと考えている。



図10 液体凍結機



図11
液体凍結機で
冷凍したヒゲナガエビと
アオダイ

私達の生産する魚のPRも女性部が積極的に行っている。現在，一般の方達に普段私達が，呼び名として使っているホタ（アオダイ）とかチビキ（ハマダイ）とか，瀬物の一般的な名前を言っても知らない人が多い。まずは，県内での知名度，特に地元での知名度の向上を図るため，飲食店や旅館業の関係者を対象にした試食会を開催することにした（図12，13）。



図12 試食会の準備を整えたところ

平成23年11月23日に開催した第1回目の試食会には，地元の旅館業関係者や飲食店，行政関係者など総勢70名余りに参加して頂いた。メニューはホタの刺身，焼き切り，フライ，あんかけ，タカエビ（ヒゲナガエビ）のポイルなど計10品を用意した（図14，15）。試食会では料理を提供するだけでなく，魚種ごとにグループ内の代表者から漁と魚の説明を行い，女性部からも料理の説明を行った。初めてホタを知ったという参加者もあり，反応は良好で地魚のいいPRができたのではないと思う。



図13 試食会の開催状況



図14 ホタの刺身，焼き切り



図15 ホタのフライ

平成24年11月に開催した第2回目の試食会では，魚ごとに特徴を記載した資料を配付し，食材を気に入った来場者の要望に応えるために，鮮魚の即売も行った。また，地元の方にも充分知ってもらうために，地区の公民館長を招待し，年末年始の贈答用にPRしたところ，お歳暮用として地域住民から多くの注文をもらうことが出来た。

第3回目となった平成25年10月の試食会では、指宿市内の、特に居酒屋で使ってもらうことを意識して関係者に案内を出し、14業者に参加して頂いた。過去2回の試食会では多彩な料理に利用できることを意識して多くのメニューを提供したが、今回は素材そのものの味がわかるようにと刺身をメインに提供した。飲食店にとっての使い易さを意識して、保存がきく冷凍品を解凍して刺身にしたものも提供した。試食した参加者からは、「冷凍品でも十分おいしく、商品として提供できる」という意見を頂き、私達が開発した冷凍品への手応えを感じることができた。

これまで計3回の試食会を行ってきたが、最初の試食会で参加者に対して実施したアンケートでは、タカエビを86%の参加者が知っていたのに対し、ホタテを知っていたのは58%と地元の飲食店・旅館業関係者でも知らない人が半分近くいることには驚いた。しかし、試食会を重ねた結果、テレビ番組の取材が入ったり、地元の料理人等で構成される料理研究会で瀬物やタカエビが取り上げられたり、少しずつではあるが、地元の飲食店でも使われるようになっており、指宿の地魚として認知度が増してきていると思われる。

6 波及効果

平成22年度に結成し、これまで手探りで行ってきた私達のグループであるが、最近では、私達の活動が少しずつ周りにも知られるようになってきたのか、グループ以外の方々からも助言や協力を頂けるようになってきた。

その結果、鹿児島県漁業協同組合連合会プロデュースで県内各地の地魚をPRする目的で実施されている「浜串」のキャンペーンに平成23年度から参加させてもらっている。瀬物やタカエビなどを原料にした揚げ串「浜串」は、地域のイベント等において、毎回1,000本以上を売り上げ、私達の取り組みの成果が出始めている事を実感している（図16）。

また、今年10月には、地域の信用金庫主催の商談会にも声をかけてもらい、招聘された県内外のバイヤーに対し、私達の地魚を発信することができた。



図16 指宿産業まつりでの浜串販売の様子

7 今後の課題や計画と問題点

これまで、私達グループの漁業では、一生懸命に漁獲さえすれば、魚価もよくそれなりの利益が得られてきた。しかし、徹底的なコストの削減を様々な分野に求められている現在、これにどのように対応していくかが最も大きな課題である。

また、もう一つは後継者の問題である。それは、私達グループだけの話ではない。地域の漁業者の年齢構成をみると50歳以上が8割を占めている。このまま若い後継者が加わらないと、10年後、20年後は、加速度的に私達の仲間が減っていくことは容易に想像できる。このままではいけないのである。それは、イコールこれまでと同じようなことをしてはいけないということである。

私達の生産する魚は、その特性上、定時、定量、定品質、定価格が難しく現在の効率的な大量生産の流通に対応しにくいことは先に述べた。しかし、どれも高級魚として名が通っている魚と比べても引けをとらない物ばかりである。その価値さえわかってもらえれば、必ず私達の顧客となってくれる人達がいるはずと信じている。そのために、もっと私達の周りにいる人達のニーズに耳を傾け、一つ一つ、問題を解決しつつ、私達の魚にこれまでにない新しい価値を見つけることが大事であり、今後の漁業経営の安定化や、後継者の育成、持続的な漁業の存続につながっていくものと考えている。そのためにも、これまでの地道な活動の継続に加えてソーシャルネットワークといった新しいメディアを活用したPRを行っていこうと考えている(図17)。



図17 Facebookでの情報発信

また、昨年、指宿市内の山川水産加工業協同組合と3漁業協同組合が合同で、指宿の水産物のPRプロジェクトとして「篤姫の台所」を商標登録しており、これらの団体とも協力しながら、私達のグループの水産物を積極的にPRしていきたい。

そして、ここに来て私達の大きな不安の種となっているのが、尖閣諸島の国際情勢である。従来、私達瀬物一本釣り漁業は、尖閣諸島も貴重な漁場として出漁してきたが、平成25年2月4日には、グループの船が中国公船に追跡される事態が発生した。船に乗っているのは私達の夫であり、陸で帰りを待っている家族は本当に心配している。一日も早く、安心して操業ができるようになることを願っている。