

漁船漁業を次の世代に

～ 複合型漁業とシラスの生食活用を目指して～

江口漁業協同組合
神宮司 政勝

1 地域の概要

日置市は鹿児島県の南西部，薩摩半島のほぼ中央に位置し，平成17年5月1日に旧伊集院町，東市来町，日吉町，吹上町の4町が合併して出来た人口約5万人の市で，西は日本三大砂丘の一つ，白砂青松の吹上浜を海岸線として，東シナ海に面している。

妙円寺詣りや流鏝馬，せつぺとべ等の歴史的な伝統行事と薩摩焼や優れた泉質の温泉など，古の情緒と安らぎに満ちた貴重な資源を数多く有している。

古くから観光客も多く，近年は江口浜が県内有数のマリンスポーツのメッカとなり，一年を通じサーファー等で賑わい，特に夏場は海水浴や観光地引網等に訪れる家族連れで賑わいをます。

温暖で豊かな自然に恵まれ，農林水産業が盛んで，チリメンを始め，お茶や緑竹，イチゴ，アスパラガス等が生産されている。



図1 日置市の位置

2 漁業の概要

私の所属する江口漁業協同組合は，正組合員90人，準組合員134人(平成26年4月)と，西薩地区では比較的大きな規模であるが，高齢化が進み組合員数は減少傾向にある。

漁船漁業主体で機船船曳網(以下バッチ網)，吾智網，刺網，曳縄，籠漁業等が営まれ，水揚げは漸次減少傾向にあり，平成25年度は333トン，289百万円(図2)であった。

水揚げされる魚種の半数近くはバッチ網漁業によるシラス()で，他は吾智網漁業によるマダイ，チダイ，刺網漁業等によるサワラ，バショウカジキ，ヒラメ，キス，イカ類等(図3)である。水揚げの出荷先の半数以上は漁協が運営する直売所の江口蓬莱館(以下蓬莱館)が占める。

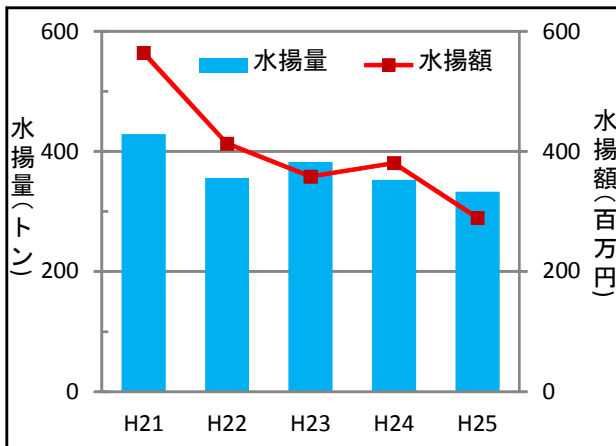


図2 水揚量及び水揚額の推移

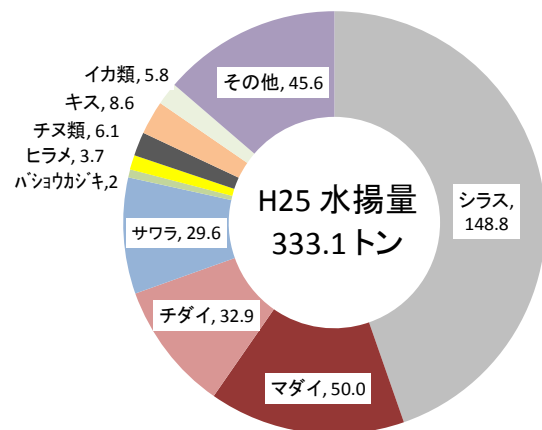


図3 平成25年度魚種別水揚量

文中及びグラフの「シラス」の水揚げについては，製品の生産量・金額を指す。

3 研究・実践活動の取組課題選定の動機

(1) 漁業者になるまで

昭和50年，東市来町江口に漁家の長男として生まれ，物心のついた頃には祖父と父に連れられて4t程の漁船「吉洋丸」で沖に出ていた。当時，父は吾智網を主体に刺網，流網等を操業していた。小学生の頃には，自分から進んで船に乗せてもらい，夏休みは毎日のように乗船した。秋太郎漁（カジキ流網）にも出かけ，とにかく沖に出るのが楽しかった。

昭和62年(小学6年)に，父が二代目の「吉洋丸」を建造した。この頃には祖父に代わり母親が父と沖に出るようになった。いわゆる「夫婦船」である。私は中学生になっても沖に出て，両親を手伝っていた。



写真1 吉洋丸の祖父と父

中学卒業後(平成2年)は，幼い頃から沖に出る事が生活の一部になっており，「将来は漁業者になる」と決めていたので，鹿児島水産高校に入学した。高校では学生寮に入ったため，両親と沖に出れなくなり残念だったが，一緒に漁業ができる日を楽しみにしていた。しかし，高校2年の時に父が他界し，その夢は叶わなかった。そのため母は懸命に働き私を卒業させてくれた。



写真2 吉洋丸の父と母(夫婦船)

高校卒業後(平成5年)は，漁業の仕事に就きたかったが，母を少しでも楽にしておきたいと，毎月給料が支給される旅客フェリーの甲板員の仕事に就いた。しかし，漁業をしたい気持ちが日増しに強くなり，暫くしてバッチ網の乗り子に転職した。

当時，恵比須漁業生産組合の漁労長だった叔父を頼って雇い入れてもらったが，袋網に入ったシラスをタモ網ですくい上げ，船上の籠に移す作業は重労働で，体はあちこち悲鳴を上げ1日が終わる頃にはグッタリとなった。それでも気持ちは晴々とし沖に出るのは楽しく，自分には漁業しかないと感じた。

同時期に母もチリメン加工の仕事に就き，海と陸で分かれてはいるが，親子で同じ漁業生産組合で働ける事となった。



写真3 バッチ網漁業の操業風景

(2) 漁業者になって

平成5年当時、江口漁協のシラス水揚量は400t前後、水揚金額は6億円を超え(図4)、5つの漁業生産組合のほとんどで1億円を超える水揚げがあった。シラスの年平均単価は2,000円/kg前後で、時には4,000~5,000円/kgの高値もあり、また燃油価格が25円/L前後で安定していたので、操業の度に儲けが膨らむような状況であった。

このおかげで漁業経営が安定し始めた平成11年に、念願の漁船を建造(写真4)して運搬船の船長となった。その後もこうした状況は極端な不漁だった平成13~15年を除き、平成18年まで続いた。

経験を重ねた結果、平成20年には叔父の跡を継ぎ漁労長を任されたが、この頃から漁獲が減少し始め、水揚量は200トン前後、水揚金額は3億円を切るようになった。それ以前も不漁はあったが翌年若しくは数年後には漁獲が回復したので、その時に備えて老朽化した漁船に代え、平成24年に二代目「勝神丸」を購入した。しかし、思惑どおりにはいかず、恵比須漁業生産組合長と江口漁協理事を任された現在に至っても不漁が続き、平成25年は水揚量148トン、水揚金額1億5千万円(図4)と低迷し、平成26年は更に減少する見込みである。

近年は価格が低迷し全国的な不漁でも1,000円/kgに満たないことが多く、高値がついても3,000円/kg程である。平成22年まで概ね1,500円/kg以上で推移していた平均単価は下落を続け、平成25年には1,033円/kgまで落ち込んだ(図4)。

以前は水揚量が少ない時は高値がついたが、最近では水揚量に関係なく価格は上向かない状況で、加えて網船2隻、魚探船1隻、運搬船1隻の船団で操業するバッチ網にとって、燃油代の経費に占める割合は大きく、燃油価格が平成5年の4倍、100円/L前後で推移しているため、非常に厳しい経営を強いられている。

(3) 周年操業を目指す

江口のバッチ網は春期(4~6月)を主体にほぼ一年中来遊するシラス(カエリを含む)を狙って操業していたが、現在は春期以外は獲れない状況が続いている(図5)。またその漁も長続きせず数十日で終わることが多くなっている。

シラスの来遊は自然のことであり人の力が及ばないことから、時化続きや群れが小さいなど出漁のめどが立たない時期は、バッチ網乗組員は土木関係のアルバイト等で収入を得て凌いでいるが、一部は生活が安定しないため漁業から離れる者もいる。

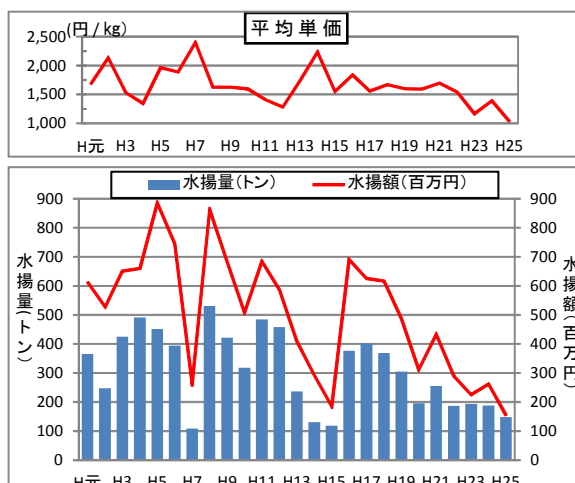


図4 江口漁協シラス水揚げと平均単価



写真4 念願の漁船建造(H11年)



写真5 二代目・勝神丸(H24年)

私もバッチ網が好漁続きで、他の漁労技術を身につける事もなかったので、同様にアルバイトをして生活の足しにしていた。しかし、片時も漁業から離れたくない気持ちが強く、自分で出来ることは何かと模索していたところ、5、6年前に吾智網や刺網漁業等を複合的に営んでいる親世代の先輩から声をかけられて、一緒に沖に出ることとなった。

先輩を手伝い各種漁業の手ほどきを受けながら、今後のことを相談しているうちに、父や先輩のように来遊する資源をうまく利用できれば、好きな漁業を周年続けられると考え、バッチ網を主体に操業してシラスの不漁時には刺網や流網等を行う複合型漁業を目指すこととした。

江口沖の水産資源は総じて減少傾向(図6)にあるが、各種漁業をうまく組み合わせ合わせて来遊する魚種を漁獲できるよう技術を習得し、春にバッチ網(シラス)漁から始め、シラスが不漁の時は先輩の吾智網を手伝ったり、自船でカジキ流網、ヒラメ刺網、サゴシ流網、曳縄などを操業(図7)できれば、漁船漁業で生活できると信じている。

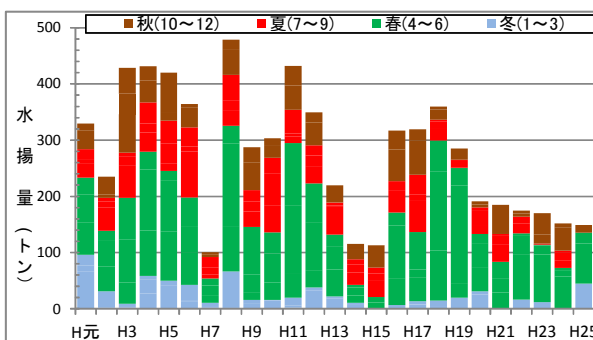


図5 シラスの時期別水揚げ量(漁協調べ)

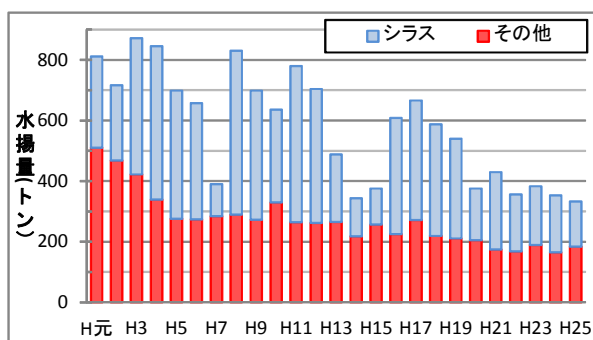


図6 江口漁協水揚げ量の推移(漁協調べ)

漁業種類	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
バッチ網												
吾智網												
カジキ流網												
サワラ流網												
ヒラメ刺網												
曳縄(サワラ等)												

図7 バッチ網主体の複合型漁業操業スケジュール

4 研究・実践活動の状況及び成果

私は「バッチ網主体の複合型漁業をものにし漁業を続けたい」と同時に「先輩方と漁業を共にし、江口の漁業を次世代に伝え、地域漁業を存続させたい」との想いを強く持っている。シラスの不漁を嘆くだけでは、バッチ網だけでなく地域漁業の存続が危ぶまれるため、シラスを活用した特産品開発による漁業や地域の活性化に取り組んでいる。

(1) 江口におけるシラスの利用実態

江口で水揚げされるシラスは煮干品「上乾チリメン・シラス干し」として、ほとんどを県外に出荷し、ごく一部を「釜揚げチリメン」として蓬莱館で販売しているが、静岡や高知等で定着している「シラスの生食」の利用はない。これは九州各県でも同様で、生シラスを本格的に生産・販売するところはなく、販売単価は原料と比較すると江口より2～3倍も高いことが先進地視察で解り、生シラス商品の開発を目指すこととなった。

(2) 漁獲体制の構築

平成25年度に急速冷凍機等、生シラス製造設備が蓬莱館に整備される中、私たちバッチ網漁業者は平成26年3月以降、漁協等と漁獲時の鮮度保持等について協議を重ね、4月の春漁から生シラスの水揚げを開始した。春漁は10数日で終わり約150kgの水揚げに留ま

ったが、この時の経験と漁獲手法等の研修により漁獲体制を構築して秋漁に備えた。

最初は、これまでの経験で、水揚げしたばかりのシラスでも、加工場に運ぶ頃には身がへたり食べても苦かったのが、生食が消費者に受け入れられるか確信を持たずにいたが、試験的に鮮魚として200円/100gで販売したところ、7日間で52.4kg(385パック)を売り上げた。消費者の購入する様子を見て、初めて生シラスの販売に手応えを感じた。

(3) 生シラス商品の開発・販売

新商品の開発には、市・漁協関係者及び専門家による審査会があたり、食品業者が製造した試作品に評価・改良を加えていった。一般消費者による試作品の試食調査の結果を基に、味付けなしのプレーン、梅しそ、レモン、ガーリック味の4種類とし、商品名を「生シラス潮香蟹(しおかぜ)」と命名した。

10月4日「しらすの日」に、蓬莱館で1箱(60g×2袋),864円で販売を開始、同時にレストランでは「生しらす丼」をメニュー化し、980円の限定30食で提供を開始した。



写真6 生シラス商品(4種)、生しらす丼

5 波及効果

販売開始後、消費者の反応も良く生シラス潮香蟹は数日後には完売し、また生しらす丼も連日完売であった。その後も消費者から多くの問い合わせが寄せられたが、シラスが不漁で商品を提供できなかった。

専門家の評価も確認するため、鹿児島県水産物品評会・新加工食品コンクールに出展したところ、それぞれ水産庁長官賞(写真7)、審査員



写真7 水産物品評会:水産庁長官賞

特別賞を受賞し高い評価が得られた。また飲食店等からの納入希望も来ており、私たちは自信を深め、今後の取組みへのモチベーションも高まった。

6 今後の課題や計画と問題点

(1) バッチ網の経営の安定化

私が考えている複合型漁業も、地域で取り組む生シラスの特産化も、バッチ網の安定経営が前提になる。それにはシラスの水揚げが減少している状況では、獲れたものを如何に高く売るか、経費を如何に抑え収益をあげるかが課題である。

生シラスは釜ゆで作業がなく収益性が高くなるので、食文化としての「しらすの生食」

が定着して消費拡大が図られることを願っている。現在，生シラス商品は水揚げのごく一部が活用され始めたに過ぎないので，業者への安定的な製品供給を行いながら，一般消費者に対して生シラスを食してもらおう機会を増やす取組みが必要である。

(2) 複合型漁業のための漁船共有とシェア化

複合型漁業実現のために考えているのが，ペア若しくはグループで漁船をシェアし操業することである。個人で全ての漁業種類に応じた機器等を整備するのではなく，吾智網はA船で，カジキ流網やヒラメ刺網はB船でというように使い分けられれば，操業時期に逐一漁具等を積み替えずに済むし経費節減にもなる。また，私の経験からグループは師弟関係が取り組みやすいと感じており漁労技術の継承にもなる。そのようなペア等に対し，機器整備や研修費として助成する制度があれば，その効果は大きく制度活用の要望も多いと思う。

(3) 山積する諸問題と対策

江口漁協の水揚量は様々な魚種が減少傾向にあり，漁協ではバッチ網や吾智網等の資源管理計画を策定したり，種苗放流や藻場造成，魚礁設置と保護区設定等により資源保護に努めているが，回遊する魚種を漁獲していることから，地先毎ではなく，例えば西薩海域での総括的な資源管理や保護等が必要と感じている。

また長期化する魚価の低迷に対して，江口漁協では買い支えを行ってきた。平成元年に15坪の直売施設を建設し，鮮魚・水産加工品の販売を開始すると，平成13年には年間3億円を売上げるまでになった。この間に培ったノウハウを平成15年に開店した蓬莱館の運営に活かし，現在は年間10億円の売り上げとなり，地元水揚げの5割以上を取扱い買い支えるまでになった。

この他，漁業者の高齢化や後継者不足等の問題があり，江口漁協や青年部等では現状打開を目指し，時には地域ぐるみで，港祭りや小学生への体験学習，観光地引網等に取り組んでいる(写真8)

平成26年は，西薩海域で3月下旬から約3ヶ月間，褐藻類(シオミドロ類)が異常増殖(写真9)し，バッチ網だけではなく吾智網や籠網等，複数の漁業操業を阻害するという突発的な問題も起こった。また来遊魚種の変化等，海の環境が変わってきたと肌で感じる事も多くなった。



写真8 漁協等の取組み



写真9 褐藻類の異常増殖

(4) 抱負

私は漁船漁業を父から引き継いだ。今，漁船漁業は経営環境の激変，海の環境の激変といった大時化の中にある。私は先輩方の知恵に新たな発想を融合し，関係者の力を借りながら，この大時化にあった操業を展開し，次世代へと漁船漁業を伝えていきたい。