定置網漁業の現状と魚価改善への取り組み

木本漁業協同組合
桑　原　清　志

1．地域と漁業の概要

熊野市は三重県の南部に位置し、太古からの歴史のある、人口約２１，０００人のまちです。当市は海、山の幸に恵まれており、重要な食料源として昔から漁業にも強く依存してきました。地理的な特徴として、リアス式海岸を持つ北側と七里御浜といわれる砂利浜の南側とが、いずれも熊野灘に面しているものの、陸域との接点では海の様子が大きく異なります。熊野市では、今年４月に市内の６漁協が合併し、市内一丸となって漁業にとって厳しい状態を乗り切るべく取り組んでいます。主な漁業種類として、北部の内湾域では養殖や刺し網、一本釣りなど、南部では定置網や刺し網があげられます。沖合では棒受け網が盛んです。水揚げ量では棒受け網や、定置網、養殖の割合が多く、金額では養殖が大きな割合を占めていますが、地形を生かした定置網は水揚げ量、金額とも重要な位置を占めています。(図１，２)

私が経営しているのは主に沿岸魚を対象とする雑魚定置で、磯崎と木本で網張りをしています。今回発表するのはこのうち、磯崎の笠島漁場についてで、この漁場は昔から定置網漁業が営まれていましたが、平成 10 年 7 月、経営の悪化により操業が中断しました。そこを再開する形で私は平成 11 年 3 月から操業しています。

定置網の構造ですが、片箱網、片底建網という種類で、対象魚種は中層を泳ぐカマス、アジ、サバなどや、底層に生息するヒラメ、スズキ、マダイなどです。この網は通常漁獲されにくい底魚を獲ることができるほか、悪条件でも網起こしができるという利点を持っています。(図３，４)

2．実践活動課題選定の動機

私は約 10 年前に定置網漁業に就業して以来、水産業が総じて厳しい状態にある中でさまざまな工夫を試みてきました。その工夫はいずれも「売る」ことを主点に置いたものであり、従来の「とる」ことだけを考える漁業とは一線を画しています。これは私がもともと漁家の出身ではなく、従前の常識にとらわれることがなかったからこそなしえたことであると考えています。これからの漁業にはこのように「とること」だけを考えるのではなく、「売ること」を念頭に置くことが必要であり、これらの取り組みを広く紹介することで、特に若い人達の意識を変えることができれば水産業の未来に明るいものが見えると思い、発表に至った次第です。

定置網漁業の問題点として、魚価の低迷、後継者不足、過大な設備投資による経費の増大などが考えられますが、これらの問題点は漁業一般にもいえることです。本発表は、こ

のうち魚価に対する取り組みとその結果をまとめたものです。

3．研究・実践活動の状況及び成果

1）付加価値向上（図5、6）

魚価対策の取り組みはまず付加価値の向上からと考え、私が経営を始めてからは船上でできるだけ選別を行い、最大限活魚出荷を心がけました。また、平成12年からは塩分低下による退色を防ぐため冷海水やペットボトルで作った氷を用いました。冷海水は空いている冷蔵庫のスペースを利用して水槽を設置し、大きな設備投資をせずに手に入れました。同じ冷蔵庫でペットボトル氷も作っています（図5)。真水に触れることで変色が起こりやすいイカ類については網を起こしきらずに泳ぐイカをすくい、はじめから魚とは別のタルに入れます。

冷海水を用いることで水揚げ時の魚の色が良くなり、仲買人へのアピール力が増しました。図6をみると、平均単価は平成12年になって明らかに上昇しています。グラフを見ると平成10年は見かけ上単価が高くなっていますが、このときは7月で漁を終えているために比較できるデータとはいえません。イカにもアオリイカ、ケンサキイカ、スルメイカなどさまざまな種類があり、とれる種類によっては単価は大きく変化しますが、年平均での大きな上下は過去に見られなかった現象です。取り組みの効果は、始めて1年で平均単価という数字に反映されるまでになりました。

2）「高級魚」の増加（図7、8、9、１０）

次に紹介したいことは、効率のよい漁業を目指すことです。たくさん獲っても単価が安ければお金にはなりません。逆に少なくても単価が高ければ商売になるのです。以前の漁業内容は「安い」魚が主なものとなっていましたが、労働力が必要な割に利益が少なく、苦しい経営を余儀なくされると考えられました。一般に高級とされる魚の単価が高いのはもちろんですが、生きていれば「高級」になる魚もたくさんおります。そこで、私は先にも述べたように活魚を最大限取り入れているわけですが、今回の笠島定置を開始するにあたってはもう一歩踏み込んで、できるだけ「安い魚はとらないように」と考えました。具体的な作業は、さまざまな情報を取り入れて定置網の張り方を変えることです。潮の流れや、魚の回遊ルートは昔も今も同じとは限りません。また、過去の操業においては目指す魚が異なっていることもあります。

図7に新しく網張りをするにあたって調べた当該漁場での流向、流量を示しています。この資料により、定置網の種類、網を張る方向、操業時期を決定しました。定置網は、基本的に流れの方向に対して網張りが平行になるようにします。今回の調査によって、最も激しい流れを想定した上で、過去では流れが速くて網を起こすことができないとされていた場所に周年操業が可能と判断しました。このことには今と昔とでは網の構造が異なっていることももちろん関係しています。具体的な場所を免許範囲の上に投影すると、図8のようになります。潮の流れが速いということで、磯魚、いわゆる高級魚を選択的に取ることがねらいです。

効果を漁獲物から見てみます。図9は、平成8年と12年の水揚げ量、水揚げ金額をそれぞれ上位8種類とその他に分類して示したものです。いずれも金額面ではイカが主力の

漁場であることに変わりはありませんが、平成8年の漁獲内容はサバ、イワシの割合が高く、金額内容を見てもいわゆる高級魚は少ないことが明らかです。これに対し、平成12年では漁獲内容からイワシの種類が減少し、変わってブリ類、シイラが上位に入っています。また、金額内容ではマダイ、ヒラメ等の高級魚の割合が高くなっていることがわかります。このように漁獲内容はねらいどおりの結果が出ていると考えています。次に、水揚量と金額、単価を以前と比較してみます。図10を見て明らかなように、平成12年の平均単価は過去に比べて上昇しており、水揚げ金額もわずかながら以前の状態より好転しております。なお、ここには示しませんでしたが、経費の面でも節約を重ねており、今のところ経営は存続できる見通しが立ってきております。

4．波及効果

私たちの取り組みは単に自らの経営を改善させるだけでなく、活魚がある程度計画的に出荷できる為に地域の仲買人が売りさばきやすくなり、魚の流通を活性化させたと考えられます。また、今はまだ結果が明らかではありませんが、このことにより地域全体の魚価に対してもいい影響を与えることができるのではないかと考えています。

このほか、活気のある定置網漁業をアピールすることで、主に非漁家出身の新たな就業者を確保することができました。漁家以外の雇い入れ実績があることで問い合わせや見学希望が頻繁にあり、漁業に就業を希望する人が少なくないこともわかりました。後継者問題に一つの答えを提示できたのではないかとも考えています。

5．今後の課題や計画

以上のように、過去には経営が行き詰まった定置網でも、魚価向上等の努力により商売になることが明らかになりました。これらの努力については、当然ながら定置網を長年続けてこられた諸先輩方のお助けなくしては成功し得なかったところであり、漁業について素人であった私がいろいろと学ばせていただいたからこそ今回のような取り組みができたのです。今後は更なる経営改善を目指し、古い考えと新しい考えの良いところを取り入れて最善の策を探していきたいと考えております。

図表

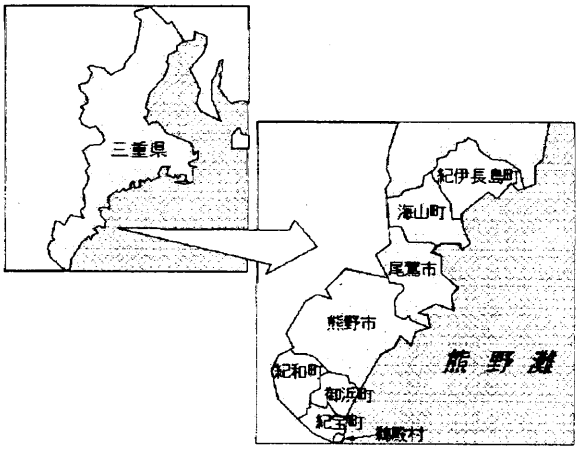

図１　熊野市の位置

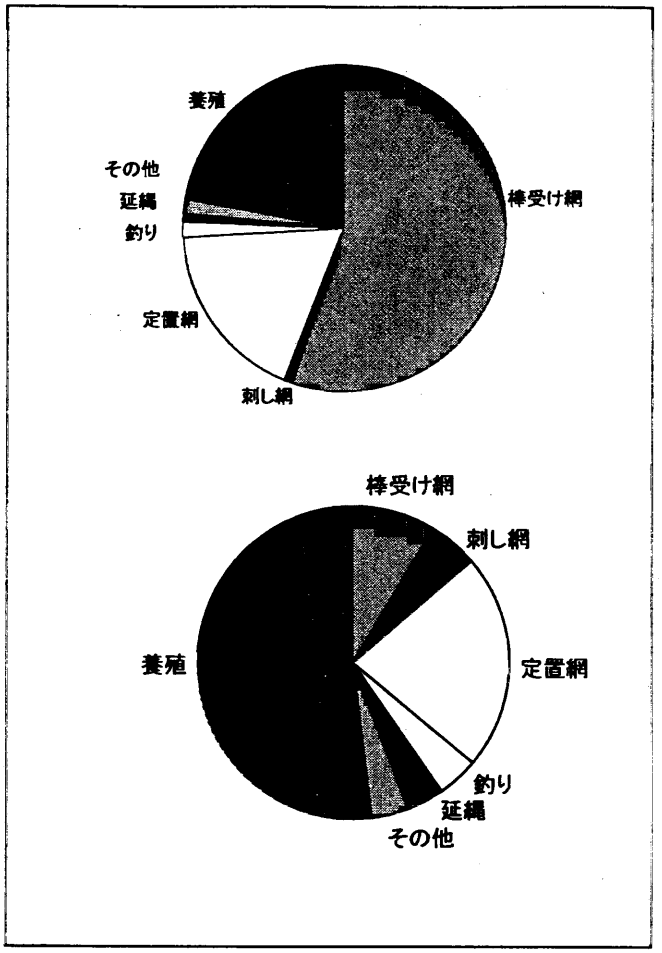

図２　平成１１年における熊野市の漁業概要
上：生産量の割合（総量：3、689、212Kg）
下：生産額の割合（総額：1、191、757 千円）

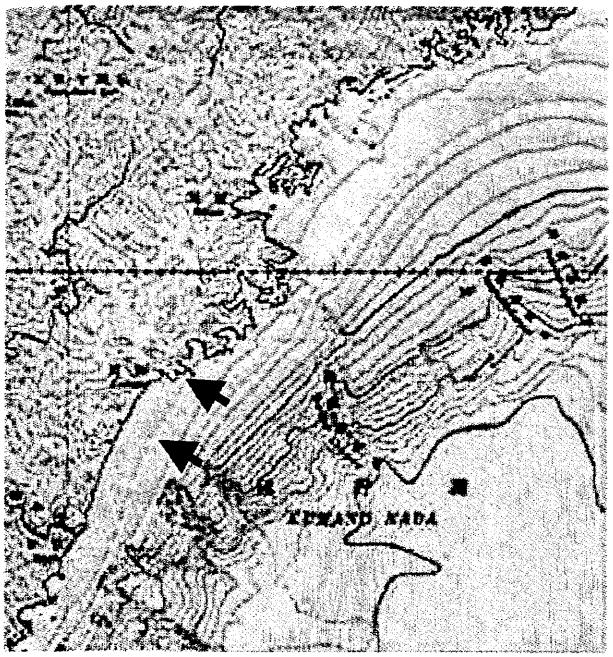

図３　漁場図
上矢印：笠島漁場（笠島定置）
下矢印：志原尻漁場（恵洋大敷）

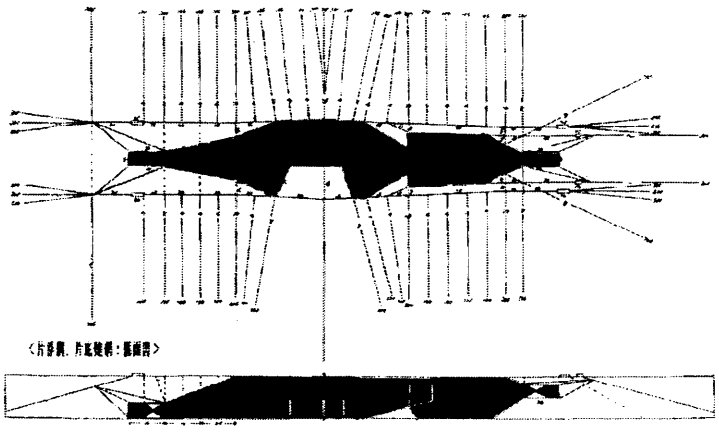

図４　定置網図面
（着色域は網を示す）
上：平面図
下：断面図

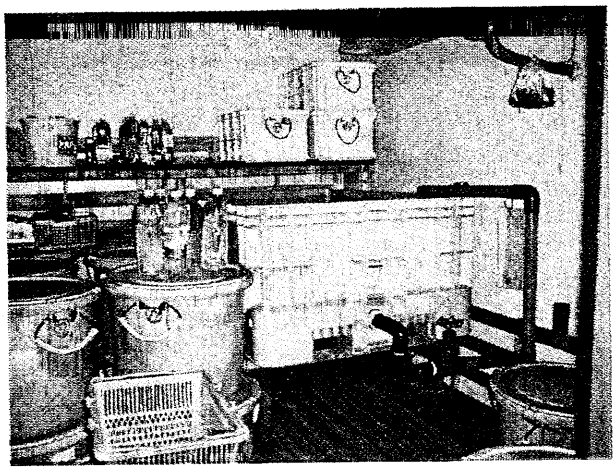

図５　冷凍庫内
奥側が冷海水施設
手前にペットボトルが凍らせてある

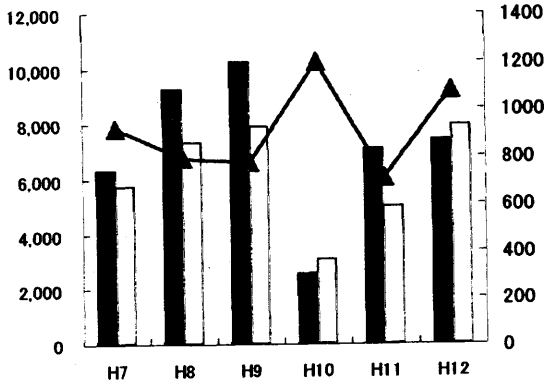

図６　イカ類の水揚げデータ
黒棒：水揚げ量（軸左側、Kg）
白棒：水揚げ金額（軸左側、千円）
折れ線：単価（軸右側、円／Kg）

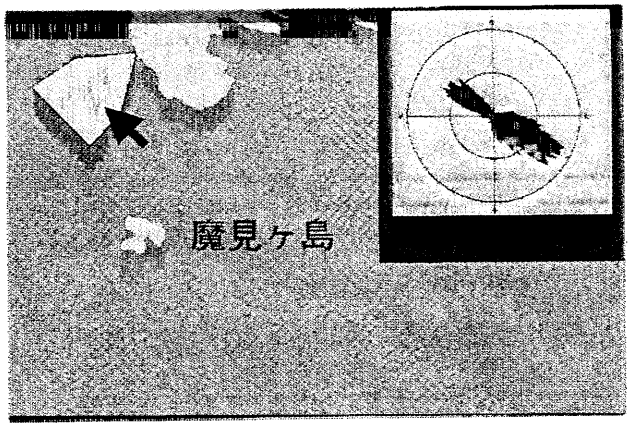

図７　笠島漁場の区画と流向流量図
矢印は調査地点（水深 30m）

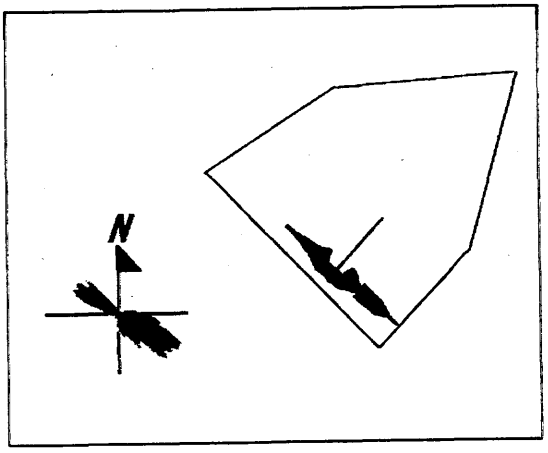

図８　定置網の配置図
網の部分だけを表示
左下には流向流量図を示す

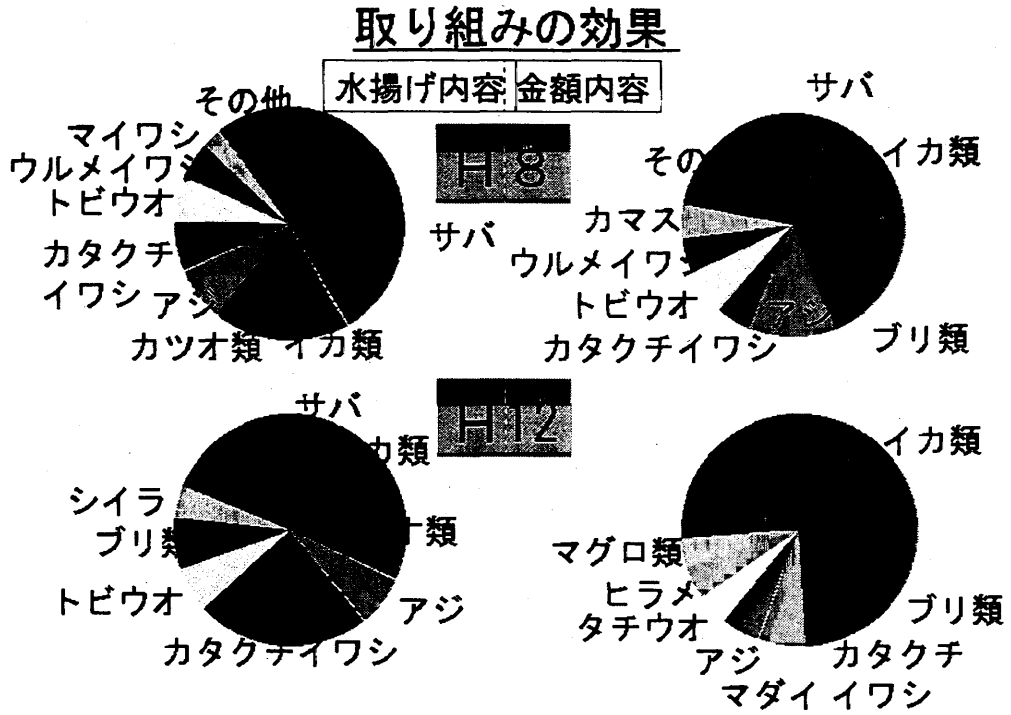

図９　平成８年と１２年の漁獲内容データ
笠島定置水揚げ、本市場扱いのみ

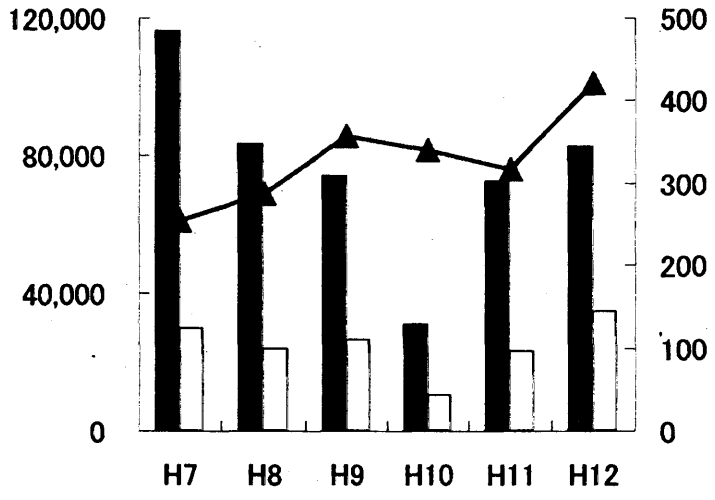

図１０　笠島定置の水揚げデータ
黒棒：水揚げ量（軸左側、Kg）
白棒：水揚げ金額（軸左側、千円）
折れ線：単価（軸右側、円／Kg）