ブランド魚「野母んあじ」が育てた後継者

～後継者育成への取り組み～

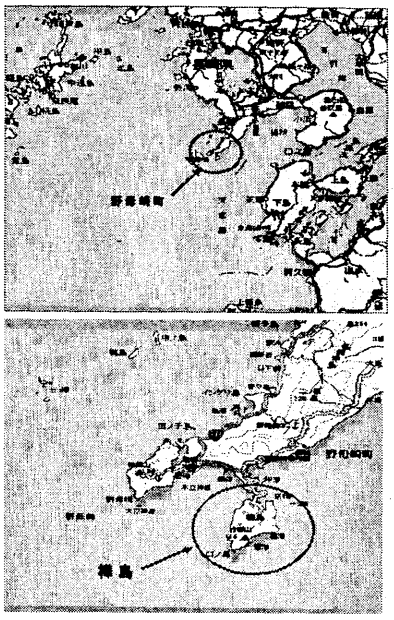
野母崎三和漁業協同組合樺島一本釣振興会
松村　健

1．地域の概要

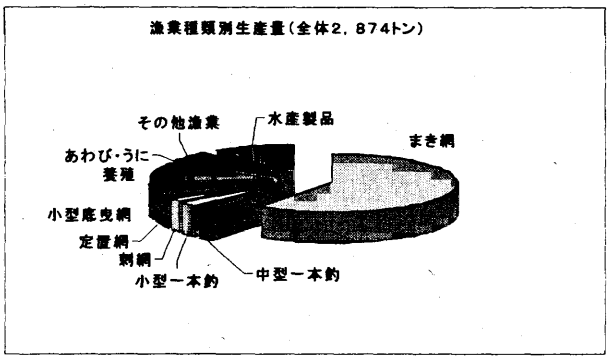
野母崎町は九州本土最西南端長崎半島（野母半島）の先端部に位置し、五島灘、遠くは東シナ海、橘湾、天草灘など、三方を海に囲まれた、人口約 7,500 人の漁業を基幹産業とする町です。

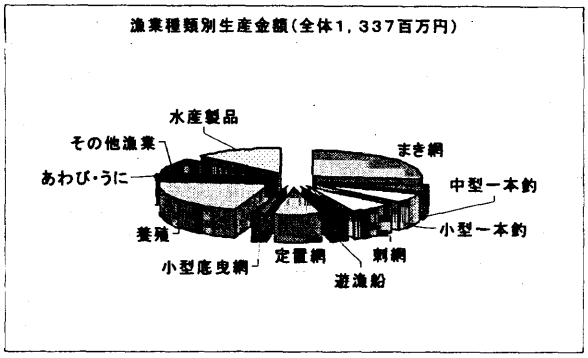
2．漁業の概要

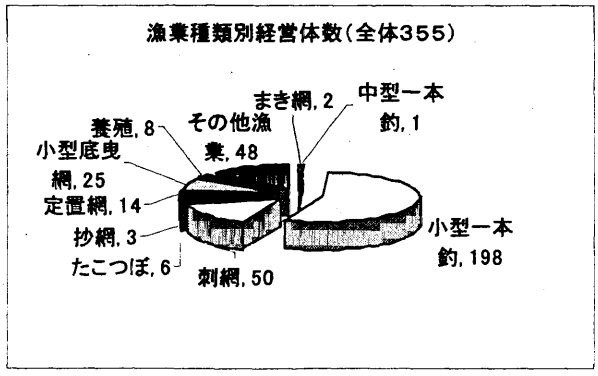
私たちの所属する野母崎三和漁協は平成10年3月に野母崎町漁協と三和町漁協の合併により誕生した漁協で、正組合員数 308 名、准組合員数 233 名で構成されいます。平成14 年度の漁業生産量は 2,874 トン、生産金額は 1,337 百万円の実績となっております。



野母崎町・樺島位置図







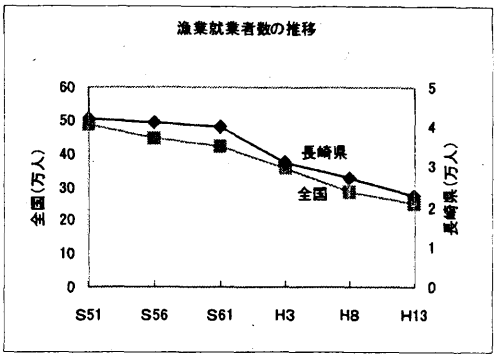
野母崎三和漁協の漁業概況
（上段左：生産量、上段右：生産金額、下段：経営体数）

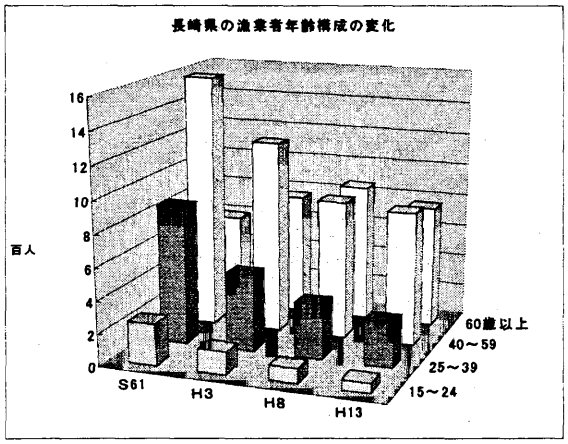
3．研究グループの組織と運営

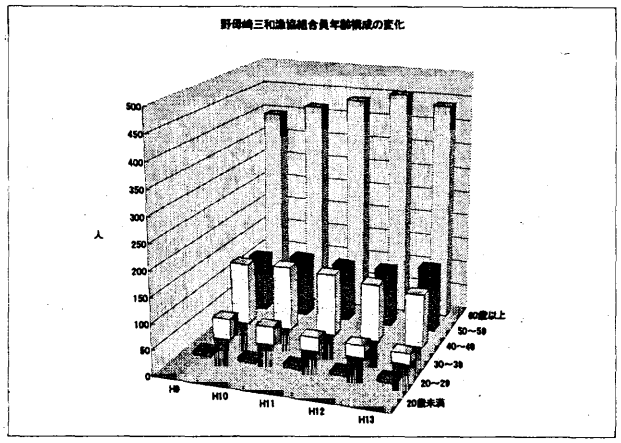
樺島一本釣振興会は樺島地区の一本釣漁業を営む漁業者９名で構成されており、これまでに、釣りアジのブランド化、アジ･サバ漕ぎ釣り操業試験実施といった生産や所得に繋がる活動、また、「町内イセエビ祭り」や「樺島灯台まつり」への参加など地元漁業の活性化に繋がる取り組みを行っています。

4．研究･実践活動課題の選定と動機

経済不況による魚価の低迷、また、資源減少に伴う漁獲量減少等、漁業を取り巻く環境は厳しい状況にあります。このような状況下、後継者不足や漁村の高齢化問題は深刻なものとなっています。後継者不足がもたらす問題として国内食糧自給率などが取り上げられますが、実際、地元の漁業者レベルで考えると漁村の元気が無くなるといった点こそ深刻な問題と考えています。



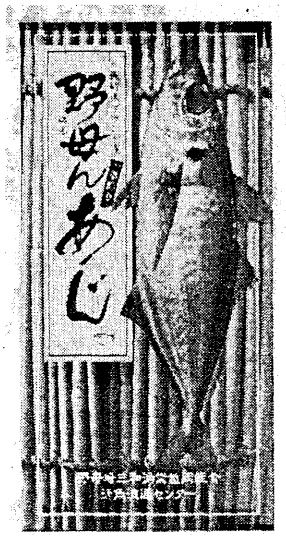




一本釣振興会を始めとし、漁協や町ではとにかく魚価低下に歯止めを掛けるため、平成12年度より釣りアジのブランド化に取り組み、その結果、今では関アジに並ぶブランド魚「野母んあじ」として市場にも流通するようになり、魚価の低下には歯止めを掛けることができました。

野母んあじ流通状況（漁協活魚センター調べ）

		平成11	平成12	平成13	平成14
野母んあじ	数量(kg)	－	3,388	9,030	7,300
	金額(円)	－	8,604,953	22,580,234	20,500,000
	単価(円)	－	2,540	2,501	2,808
規格外アジ	数量(kg)	8,862	9,433	6,650	9,500
	金額(円)	16,154,762	16,716,062	11,340,251	15,200,000
	単価(円)	1,823	1,772	1,705	1,600
アジ全体	数量(kg)	8,862	12,821	15,680	16,800
	金額(円)	16,154,762	25,321,015	33,920,485	35,700,000
	単価(円)	1,823	1,975	2,163	2,125



しかし、魚価の維持は何とか図れたものの、新規の漁業者は依然地元に育たず、高齢化と共に一本釣振興会の会員数も減少の一途をる現状をふまえ、今後の振興会で取り組む大きなテーマに後継者対策が挙げられ実施することとなりました。

5．研究･実践活動状況及び効果

1）研修生受入までの経過

後継者問題が続く中、国の離職者等漁業就労支援対策事業という後継者確保に繋がる事業の情報を得たため、町と協議をしながら事業実施を決定しました。研修生受入までの流れは下記のとおりで、漁業研修生募集フェアへの参加がスタートとなります。

募集フェアは事業全体を進める大日本水産会が主催となり、東京、大阪、福岡で開催され、受入希望を出した漁協等がその場に参加し、来場した研修希望者との面談及び提出資料等を踏まえ受入研修生を決定することになります。いわば就職面接会のような感じです。実際、今年度４月に福岡で開催されたフェアに振興会、漁協、町より各１名が参加し、樺島での研修希望者との面談を行いました。後日、この面談結果と審査書類を元に地元で話し合い、第Ⅰ期生３名(県外)の受入を決定しました。

また、８月に東京で開催された同フェアにおいても、研修生募集をしたところ２名の応募があり、第Ⅱ期生としてさらに２名(県外１、地元１)を受け入れることとなりました。

漁業研修生受入までの流れ

①研修生受入希望
- ･受入側→大日本水産会

②漁業研修生募集フェアへの参加
- ･研修希望者との面談
- ･研修生受入申込

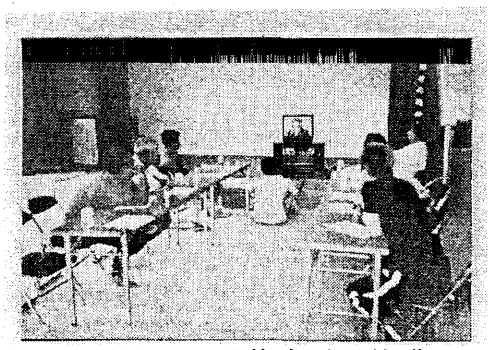
③受入研修生協議･決定
- ･受入側全体での協議
- ･決定通知:受入側→大水→希望者

④短期研修
- ･1週間程度の研修
- ･適正判断

⑤長期研修
- ･数ヶ月から1年間の研修

⑥地元への就業検討

研修生募集ﾌｪｱ案内


地元での研修生受入協議

2）研修内容・研修状況

研修スケジュールと内容は下記のとおりで、アジ一本釣（かぶせ釣：撒餌サビキ釣）を主体としており、とにかく数ヶ月の研修期間でアジ一本釣に関しては一通りマスターしてもらうことを目標に研修を進めました。また、研修の中では刺網、定置網、夜焚き釣り、タチ曳縄など他漁業種についても体験してもらいました。

研修ｽｹｼﾞｭｰﾙ

	第Ⅰ期生（3名）	第Ⅱ期生（2名）
5月	19～24日（6日間） 基礎研修	
6月	長期研修（4ヶ月間） 6～7月　9～10月	
7月		
8月	夏休み	
9月		1～10日（10日間） 基礎研修
10月		長期研修（約2ヶ月間） 9/20～11/31
11月		

研修内容

1．漁具作成
- 道糸（よま）作り、天秤作り、錘作り、サビキ作り
- 針はずし作り、置き竿作り
- すらせ竹（船両弦に装着する孟宗竹）作り

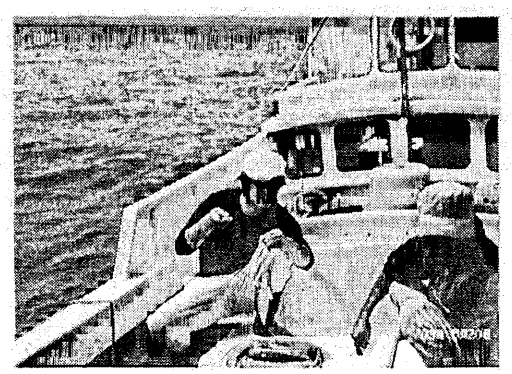
2．漁船について
- 船体および装備品等の機能とメンテナンス
- アンカーロープの作成・補修
- ドックでの船たて・損傷部の修理
- 台風にそなえるための港での係留方法

3．一本釣り漁について
- サビキを使ったアジ釣り
- 餌を使ったアジ釣り
- タイ釣り、アラ釣り
- 夜焚きによるアジ釣り（大島町）
- タチ曳縄釣り（大瀬戸町）
- 魚群探知機、GPS、ﾚｰﾀﾞｰの見方及び使用法
- ｿﾅｰの見方及び活用法
- 操船方法（離岸・接岸・漁場・荒天時）
- ﾎﾟｲﾝﾄ移動とそのﾀｲﾐﾝｸﾞ
- ｱﾝｶｰの打ち方と回収方法
- ﾎﾟｲﾝﾄ探し
- 出荷方法について

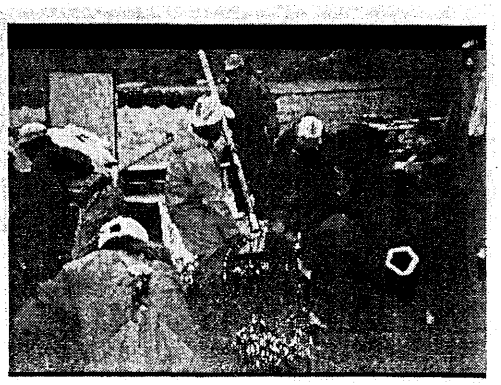
4．刺し網漁業等について
- あぐり作り
- 網の修理方法
- 漁場での網の張り方、回収

一本釣漁具作成

海上研修（撒餌準備）



海上研修（一本釣り）



地元定置漁業体験

3）研修結果

上記研修を実施した結果、５名とも一通りアジ一本釣に関する技術を身につけてもらうことができました。また、研修生それぞれが漁業の「厳しさ」や「楽しさ」「よろこび」を充分に感じ取っていました。そして、もう一つの重要な結果としての樺島での漁業就業ですが、最終的に研修生２名が就業という形で残ることとなり、残り３名が樺島から離れることとなりました。３名が離れていくことは非常に残念なことですが、私たちはこの結果を受け、研修全体を振り返るとともに、「何故残る決意をしてくれたのだろうか？」逆に「何故残れなかったのだろうか？」といった部分を調査し、分析することとしました。

調査は下記項目を設定し、研修生各個人、また振興会全体を対象に聞き取りの形で行いました。

調査項目

対研修生	対振興会
①募集フェア及び研修参加へ至った経緯	①研修受入の経緯について
②研修参加決定後の心境	②研修生受入前の心境
③研修終了時点の全体的な印象	③研修終了時点の全体的な印象
④研修参加で得られた物	④研修受入で得られた物
⑤研修上での問題点・改善点	⑤研修生受入で変化した物
⑥研修時の地元の雰囲気	⑥振興会への影響
⑦家族等の反応	⑦研修上での問題点・改善点
⑧漁業就業や今後の研修参加について	⑧地域への影響（漁業者以外）
	⑨家族の反応
	⑩後継者育成、今後の研修受入

上記質問項目で得られた結果からポイントと思われる部分を抜き出し、整理してみると下記のとおりとなりました。

『研修生』

（１）研修全体について

・憧れていた漁業であり、その体験ができたことは有意義であった。
・思っていた以上に海や漁業は厳しかった。また、すばらしさも予想以上であった。
・このような研修事業があり、漁業就業といった夢をつかむチャンスができた。個人的に受入先を探したことがあるが、とても難しい状況だった。非常に良い機会だと思う。
・「野母んあじ」の素晴らしさを感じた。アジに関する認識が変わった。

（２）研修で得られた物

・海の上での精神力。プロの漁師の精神力の強さや遊漁との違いを感じた。
・魚を商品として扱う気持ち。
・プロの漁師の漁法、また、技術力の高さを実感。

（３）研修上での問題点･改善点

・研修を進めるにあたっての期間毎の目標設定が必要だと思った。期間ごとに目標があれば研修自体にめりはりがあったと思う。
・操船やポイントへのアンカー打ちについてもっと指導を受けたかった。研修時間が短いとも感じた。
・漁業経営等について踏み込んだ話しが聞きたかった。
・ 居住や交通利便性等、生活面で不便な部分があった。
・夜焚き釣りの体験は作業効率性を考えさせられた。他業種の体験は一本釣りを外から見る良い機会なので、数多く経験できればと感じた。

（４）今回の地元への漁業就業に関する部分

「就業できなかった研修生」

・研修を通してアジ一本釣り漁業を見てきたが、生活費を稼ぐ自信まで持てなかった。
・漁業就業した場合、ある程度の蓄えは必要。スタート時の資金がなければ漁業就業、特に将来独立可能な漁船漁業への就業は困難。
・家族の理解を完全に得られていない。自分の熱意のままに参加。

「就業を決意した研修生」

・夏場のアジが釣れない時期には収入面に不安を感じたが、他の漁業を複合的に行えば何とか生活できると感じた。不漁なりに工夫次第で収入は確保できると感じた。他の漁業も身に付けたい。
・現時点である程度の蓄えや下地があり、漁船購入等の設備投資が可能。
・当初家族の反対はあったが、漁業就業への熱意を伝え、最終的に理解を得ている。

『振興会』

（１）研修受入決定について

・樺島での研修希望者がいるのか半信半疑で募集フェアに参加したが、希望が多く参加者の真剣さを感じ受入を決めた。
・アジ一本釣りは１人乗りより複数の方が漁獲効率が良いため、１人乗りから２人乗りへといった考えもあった。

（２）研修全体について

・ 面接はしたものの、どのような人物がくるのか不安でもあったし、自分たちが指導できるか否かといった不安もあった。しかし、研修受入は各漁業者にとっても、振興会にとっても良い機会となった。刺激となり活性化に繋がった。

（３）研修受入で得られたもの

・漁業者間の交流が深まった。情報交換も頻繁になり、漁業技術の向上にも繋がった。
・後継者育成に関しての具体的な取り組みは初めてで、漁業者を育てることとの難しさ、よろこびといった経験が得られた。

（４）研修受入で変化したもの

・指導的立場に立ち責任感を持つようになった。特に１人乗りの漁船の場合は出漁時間などルーズになりがちであったが、研修生を乗せるようになり、朝早く出るようになった。

・研修生に釣らせることが一番の研修になると考えていたので、とにかく釣らせようと必死な気持ちになっていた。

・時化の時間を利用して陸上研修を行ったが、時間の有効利用が図れた。

（５）振興会への影響

・研修を通して後継者を育てるといった共通の目的を持ったことで、団結心が強まり、また、交流も深まり会の活性化に繋がった。

・漁具作成の指導では、独自の技術が研修生に伝習されるとともに、それが同時に指導者間での技術交流ともなり全体的な漁業技術の向上に繋がった。

（６）研修上での問題点・改善点

・漁業就業ができないと思った時点で、研修から退かせるべき。残らないと解っていて、指導する側も気持ちが入らないのは正直なところ。

・研修を進めるにり指導方法の勉強会が必要と思われる。

・ 研修では期間毎の目標を決めた方が指導しやすい。

・ 研修生には是非自炊をして欲しい。

（７）後継者育成、今後の研修受入

・後継者については、確保していかないと漁業や地域が衰退すると解っている。しかし、これだけ魚が少なくなれば、後継者ができライバルが増えるのも不安である。正直なところ複雑な気持ち。

・今回の研修では第Ⅰ期Ⅱ期を合わせて５名の受入となったが、多すぎた感じであった。２名程度であれば振興会としても無理ない対応ができたと感じた。２名程度の人数であれば今後も受入を考えていきたい。

４）まとめ

上記、また調査結果全体を見てみると、地元に就業した研修生も就業しなかった研修生も漁業に対する強いあこがれや思いは同じであり、また、研修参加が非常に良い経験であったといった意見も同じでした。ただ、就業と未就業の分かれ目となったのは、

１．アジー本釣りが商売に成りうるか否かの判断の差
（複合漁業まで視野に入れた判断ができたか？）

２．就業時点でのある程度の蓄えや下地の有無、漁船購入等の設備投資の可否

３．家族の理解の有無

以上の３点であったと考えられました。解決が難しい問題でもありますが、今後の後継者育成を考えた場合、真剣に捉えていく点と感じました。資金面や家族の理解に関しては、私たちではどのようにすることもできませんが、アジー本釣りが商売に成りうるか否かやアジ釣に魅力を感じてもらうことは、私たちの「流通の取り組み」や「漁業技術の向上」でなんとかできる部分だと確信しています。

振興会対象の調査では、研修受入がプラス要因として働き、活性化が図られたことがよく解りました。また、後継者確保問題と漁獲量減少といった相反する部分での複雑な心境を会員から聞くことができました。

今回は自由漁業への受入となりましたが、就業した研修生は複合漁業を視野に入れています。将来的には「自由漁業だけでなく許可漁業へ」といった考えも出てくるでしょう。この時にいかに地元が理解を示すか、また、どのような対応をするかといった部分も他地区からの新規漁業者受入の大きな問題だと思われます。

私たちが実施した研修受入により後継者確保の難しさ、また、このような取り組みがもたらす効果などを認識でき、次への検討材料も得ることができました。また、樺島一本釣振興会全体として今回の結果を認識できたことが大きな財産として残ったと思います。

また、もう一つの大きな財産として樺島に新米漁師２名を得ることができました。この２名を一人前の漁師として育て上げ、野母崎の樺島にいけばりっぱな漁師になれるといった実績を残すことが一番の後継対策になると考えています。

魚価の低迷対策としてブランド魚「野母んあじ」を育てあげることに会が一丸となって取り組み、何とか魚価の維持が図れました。新米漁師２名はこの「野母んあじ」の素晴らしさを理解してくれ、また、この魚の可能性にかけ残ってくれました。。

振興会では今後も「野母んあじ」を日本一のブランド魚として育て上げるとともに、この２名を「野母ん漁師」に育てていきたいと考えています。