

これからの魚類養殖経営を考える！

- 多魚種少量養殖 -

外津漁業協同組合

山口 寛敏

①地域の概要

私が魚類養殖を行っている玄海町は、佐賀県の北西部に位置し、沖合には対馬暖流が流れる玄界灘が広がっている。海岸線はリアス式海岸を形成しており、玄海国定公園にも指定されている風光明媚な漁業と農業の町である（図1）。

②漁業の概要

私が所属する外津漁業協同組合の正組合員数は71名で、魚類養殖、イカ釣り漁業、採貝漁業を主体とした漁業を行っている。魚類養殖は、地先に広がる外津浦で昭和43年頃からマダイとブリ養殖が盛んに行われてきた。現在は、6経営体がマダイ、ブリ、マアジを中心に養殖している。

外津浦でも、これまで無理な養殖管理や漁場行使による自家汚染で悩まされてきた。しかし、私たちはこれらの問題を自らが引き起こした問題として認識し、平成6年には「きれいな漁場をいつまでも」を合い言葉に、毎週水曜日と日曜日を無給餌にすること、潮流れをよくするため筏の台数を111台から68台に削減することを決めて実行した。その結果、漁場環境の指標ともなる赤潮発生件数は、近年減少傾向にある。今後も「きれいな漁場をいつまでも」を常に念頭に置き、みんなで漁場保全に取り組みたいと考えている。

③研究・実践活動課題選定の動機

ところで、近年、漁場環境や魚病問題にかわって新しい問題が生じてきた。それは、第1に餌料コストの増加、第2に魚の価格低迷、第3に出荷量の減少という3つの問題である。それまで魚類養殖は、「餌としての安いマイワシがたくさん漁獲されていた。」ことに支えられていたわけであるが、マイワシの水揚げが減少した平成7年頃からは、マサバ、マアジ、配合飼料などの高い餌しか使えなくなった。また、海外からの安い魚の輸入増加と養殖魚の過剰生産、さらに景気低迷により魚の価格低下と出荷量の減少がみられている。

漁場環境問題をクリアーし、立派な魚づくりに専念できると思ったら、今度は経営や販売に問題が生じてきたわけである。私は、現在40歳であるからあと少なくとも20年間は稼がなくてはいけないが、今のような状態が続くことを考えると不安でたまらない。

④研究・実践活動の状況及び成果

そこで、漁場環境問題を解決したときのように魚類養殖仲間が集まり対策を考えた。まず「餌料コストの増加」に対しては、給餌量を減らすことしか対策はないので、思い切って減らした。その結果、日曜日と水曜日を無給餌にしたこともあり、餌代は約1割節約できた。しかしこれでもまだ健全な経営状態ではなかった。

次に「魚の価格低下と出荷量の減少」について考えた。しかし、今まで「とりあえずマダイ、ブリでも作れば売れる」時代を経験してきた仲間や、養殖経験が浅い私にはとって

は、何から手を着けてよいのかさえわからなかった。そのようなある日、ある一冊の本に農業で成功をおさめた人の体験談があり、そこには、「これからの農業で働く人も物を作るだけではない、新しい商品の開発や新しい売り方を考えなくてはならない！」と非常に厳しい言葉があった。考えてみると確かに、今までの私たちの販売意識は受け身であったようで、「積極的に売る」ということについては考えたことがなかった。さらに、その本には、「高付加価値型商品」、「ダイレクトメール」、「産直」、「契約栽培」、「営業活動」、「インターネット通販」、「営業活動」、「体験型農業」、「生産者の顔」、「消費者との交流」などのキーワードがたくさんあった。養殖業者もこれからは魚を作るだけではなく、積極的に売るための工夫、努力をしなくては生き残れないのである。

そこで、次に私は魚類養殖業者として「たくさんの魚を少しでも高く売る」ためにはどのような工夫、努力が必要かについて考え、家族、市場関係者、活魚業者などにも積極的に話を聞いた。そのなかである活魚業者から「マダイ、ブリの出荷先は量販店が中心だから、1年中安定出荷できる大規模養殖組合には勝てないよ」とか「今までのような養殖では生き残れないよ」と聞かされた。まさに活魚業者から「のけ者」にされているような気がしてショックだった。しかし、このとき活魚業者は私たちが今後生き残るための何かのヒントを持っているのではと思い、活魚業者を対象にアンケート調査を試みることにした。

アンケート対象者は、地元の中小業者9社と大消費地福岡市の大手業者1社の計10社とした。調査項目は、1番目に「魚種別の集荷先」、2番目に「現在の集荷先から購入している理由」、3番目に「新しく集荷先を選ぶときの条件」、4番目に「配達先からの要望」の4項目とした(表1)。回答は、中小業者の1社を除く9社からあり、その結果は次のとおりであった。

まず、1番目の「魚種別の集荷先」に関しては、大手業者は距離的には佐賀が近いにも関わらず南九州などの遠方から、また中小業者は地元から集荷していることがわかった(図2)。

2番目の「現在の集荷先から購入している理由」に関しては、大手業者の回答は「遠方で輸送コストがかかっても1年中安定して供給が受けられるから」、中小業者の多かった回答は「多くの魚種が一度に揃うから」であった(図3)。

3番目の「新しく集荷先を選ぶときの条件」に関しては、大手業者は、現在の理由と同じく「安定供給が受けられること」であったが、中小業者は「現在よりさらに多くの魚種が一度に揃うこと」であった(図4)。

4番目の「配達先からの要望」に関しては、流通量が少ない魚種を要望する声が多く、料亭、料理屋などがカワハギ、カサゴ、オニオコゼ、イシダイなどを欲しがっているということであった。

これらのアンケート調査結果から、大手業者を相手にする場合には「安定して大量供給できる養殖」を、また中小業者を相手にする場合には「多魚種少量養殖」を実行すれば、販路拡大が開けるのではないかと考えた。

では、「安定して大量供給できる養殖」と「多魚種少量養殖」のどちらを選択するか。「安定して大量供給できる養殖」を私たちの狭い外津浦で行ったら、また漁場環境悪化が起こるのは目にみえている。したがって、私たちの「きれいな海をいつまでも」を守りつつ、漁業経

営を安定させるには「多魚種少量養殖」しかないのである。

私は、それまで養殖していたマダイ、ブリ、マアジ、ヒラマサの尾数を減らして、新魚種として平成7年からカワハギ、平成8年からカサゴ、クロダイ、そして平成9年からシマアジ、ヒラメを加え、現在9魚種を養殖している（図5）。その結果、次のような好結果が得られた。

- 1)新しい魚種を求めて私の出荷作業所にくる活魚業者さんが増えた。
- 2)流通量が少ないカサゴやカワハギなどを買いに来た活魚業者さんがマダイ、ブリなども他の漁場より高い値段で買ってくれる。
- 3)いくつかの魚種の価格が低下しても、他の魚種を販売することで影響を最小限に押さえられる。
- 4)昭和63年の水揚げ額を100とした指数で見ると、魚種を増やした平成7年には180、平成8年には225、平成9年には266となった（図6）。

⑤今後の問題点

このように「多魚種少量養殖」は私たちの魚類養殖経営を立て直してくれたが、カワハギ、クロダイの天然種苗を毎年安定して確保することが難しいなどの問題点が残っている。

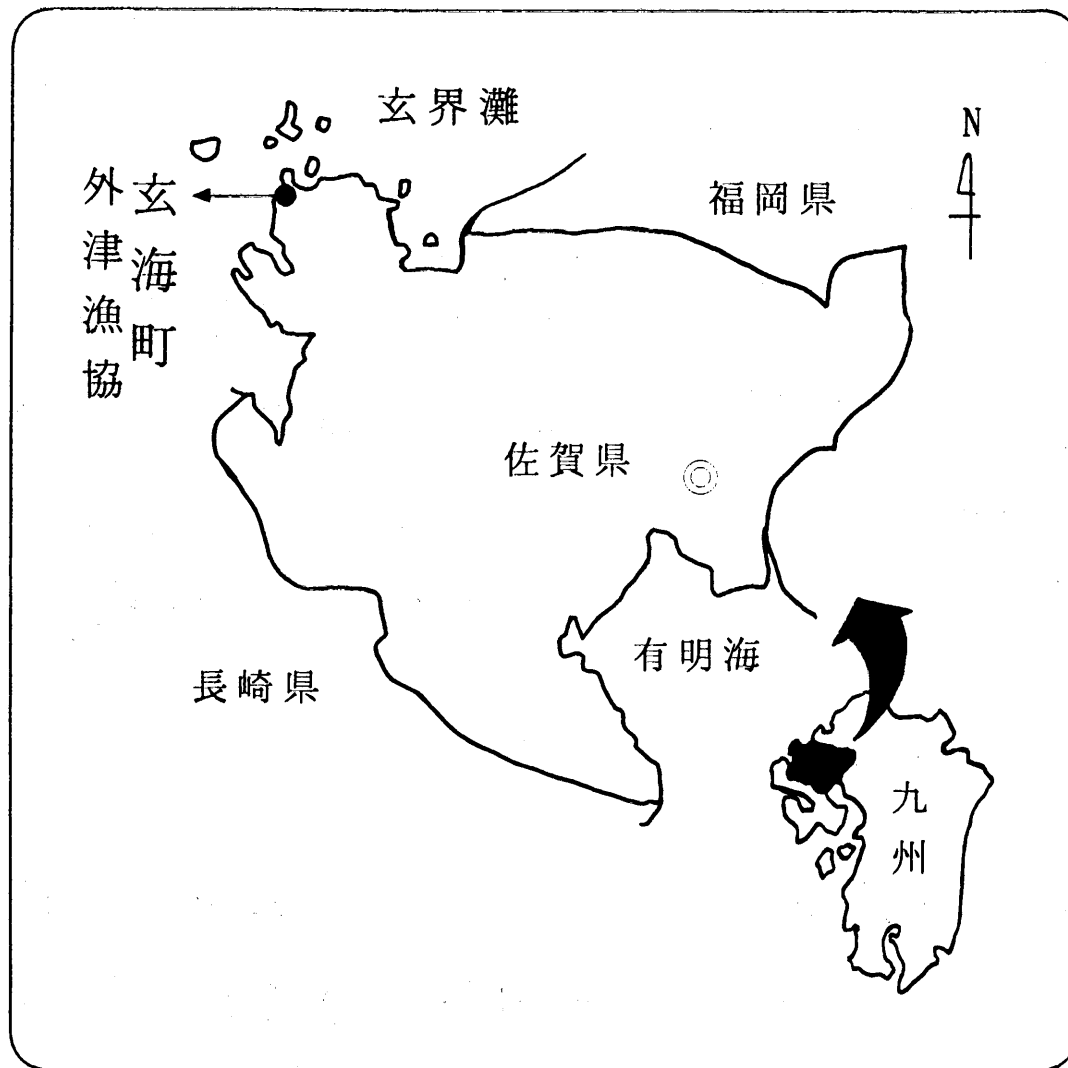


図1 玄海町、外津漁協の位置

表-1 アンケート内容

調査対象 : 大手活魚業者 (福岡県) 1社
 : 中小活魚業者 (唐津市・東松浦郡) 9社

調査項目 : 1.魚種別の集荷先
 : 2.現在の集荷先から購入している理由
 : 3.新しく集荷先を選ぶときの条件
 : 4.配達先からの要望

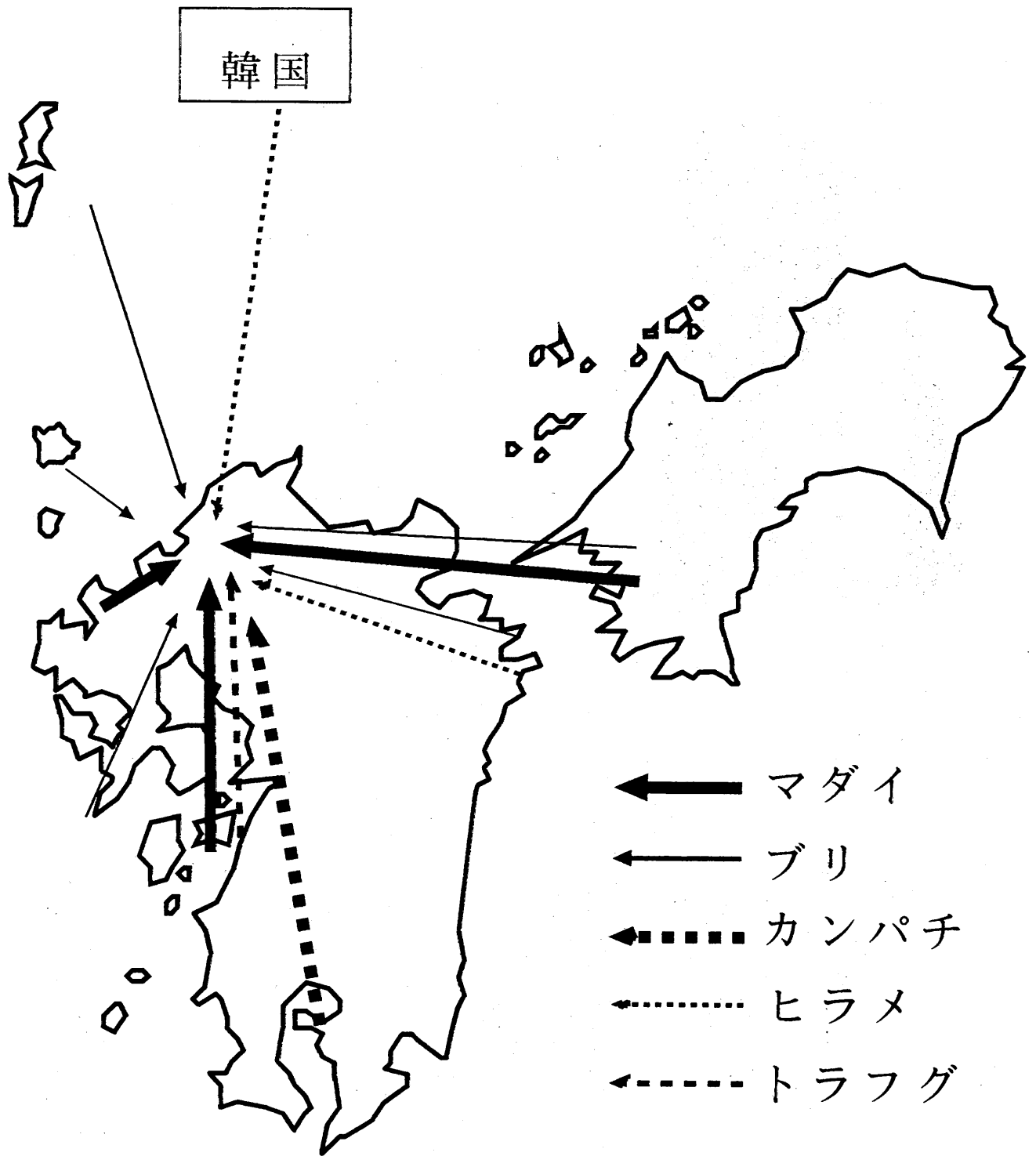


図-2 福岡へ集荷される活魚の集荷先

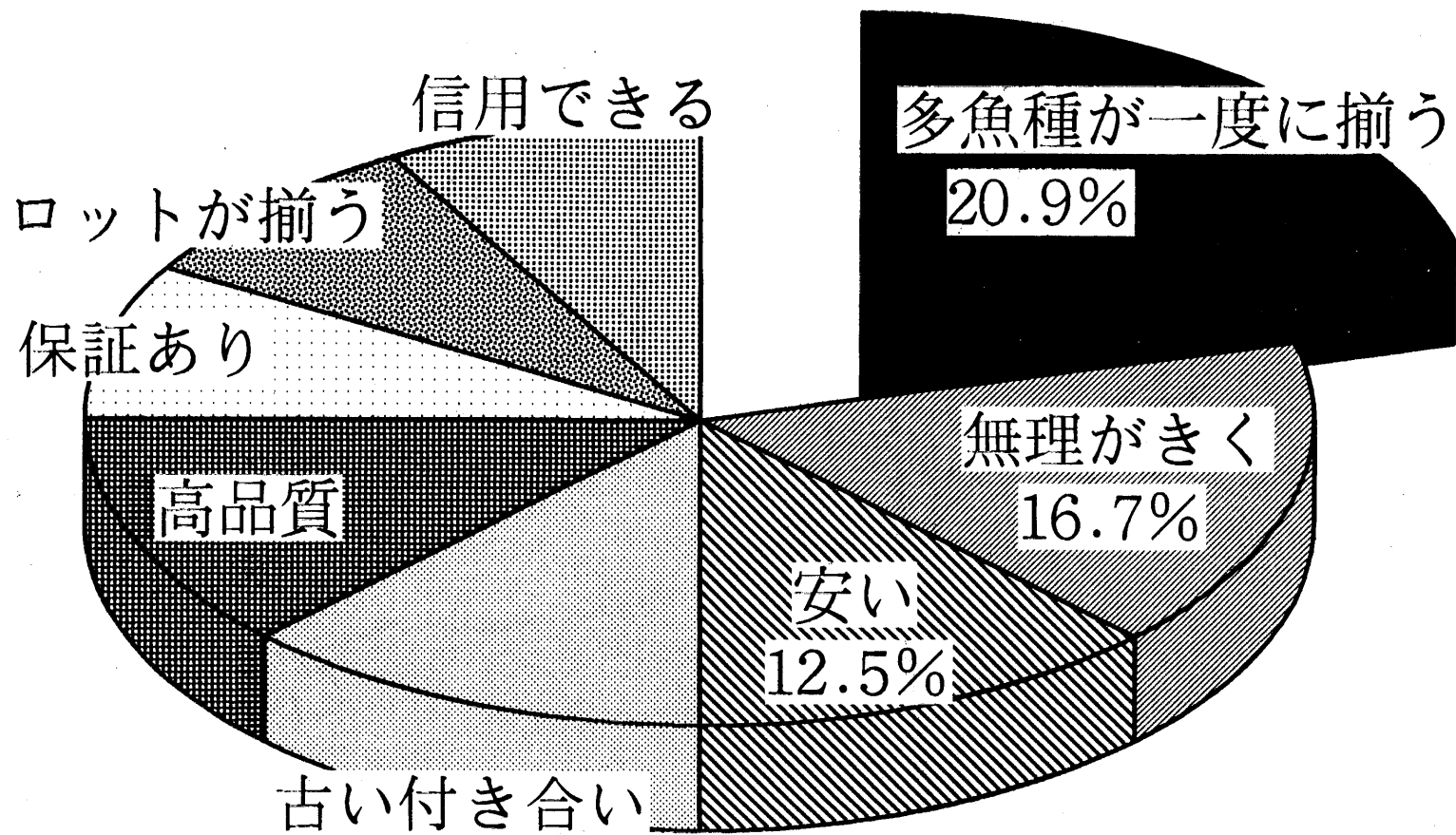


図-3 現在の集荷先からの購入理由

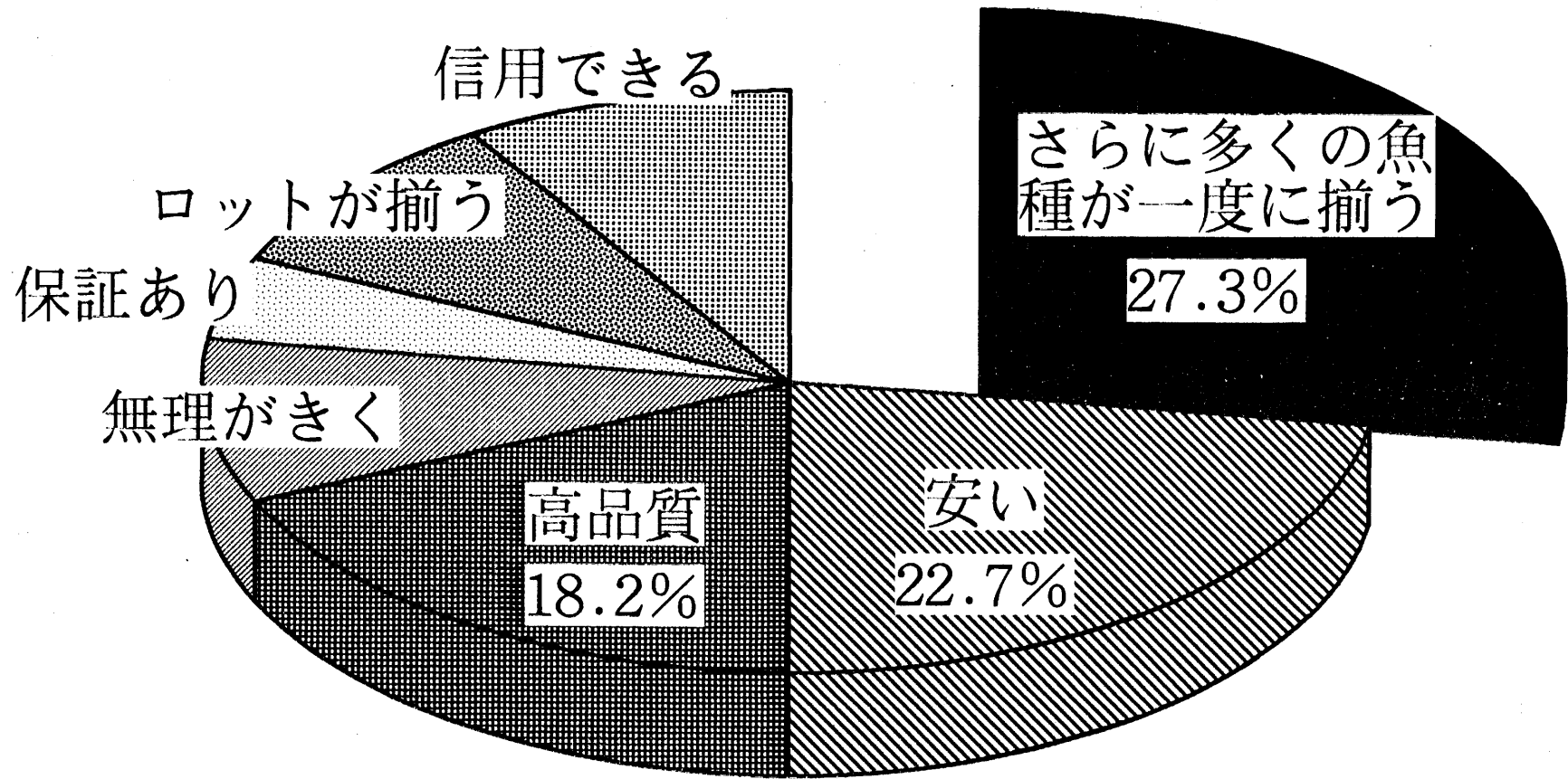


図-4 新しく集荷先を選ぶときの条件

..... H. 6年 H. 7年 H. 8年 H. 9年 H. 10年

-150-

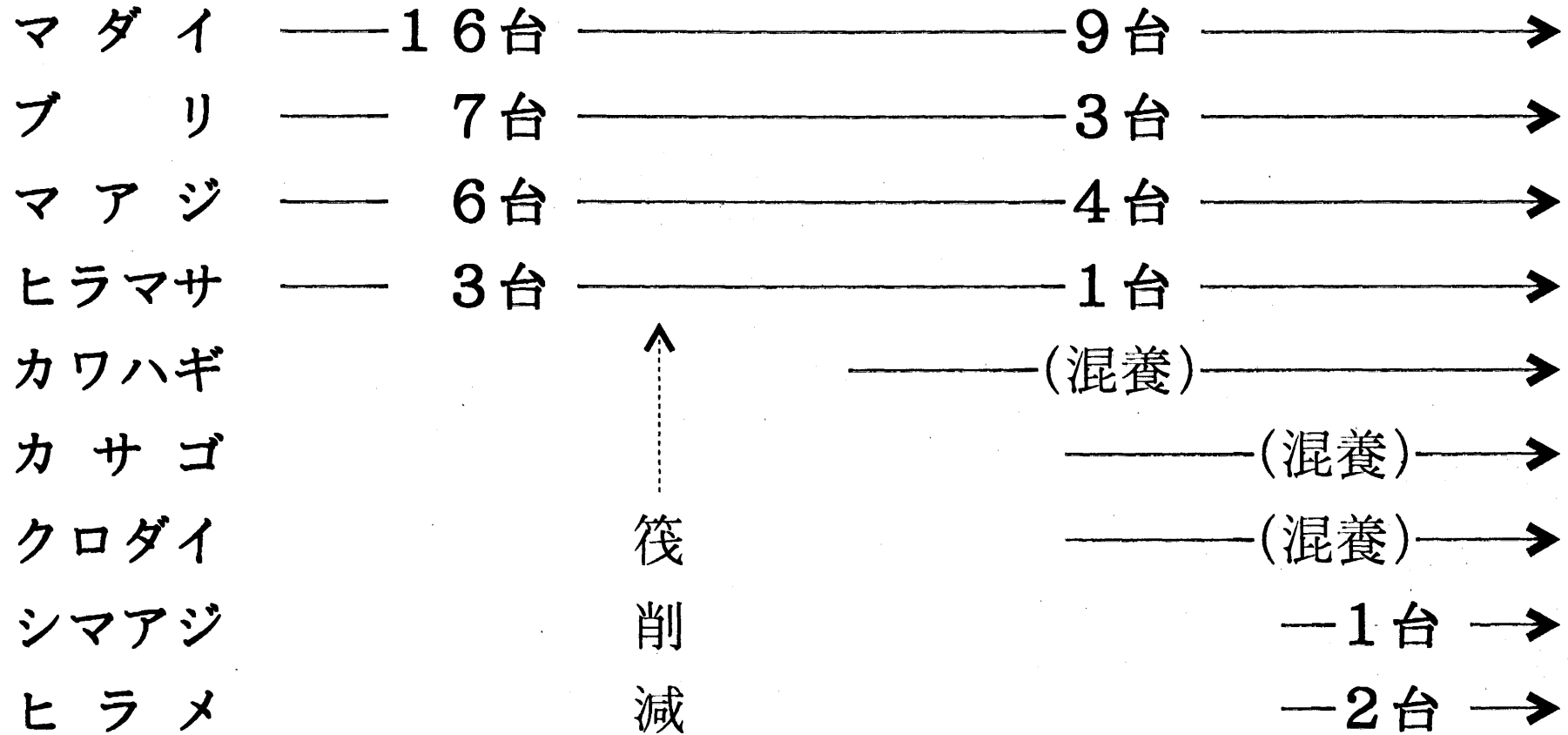


図-5 新魚種導入経緯と筏台数

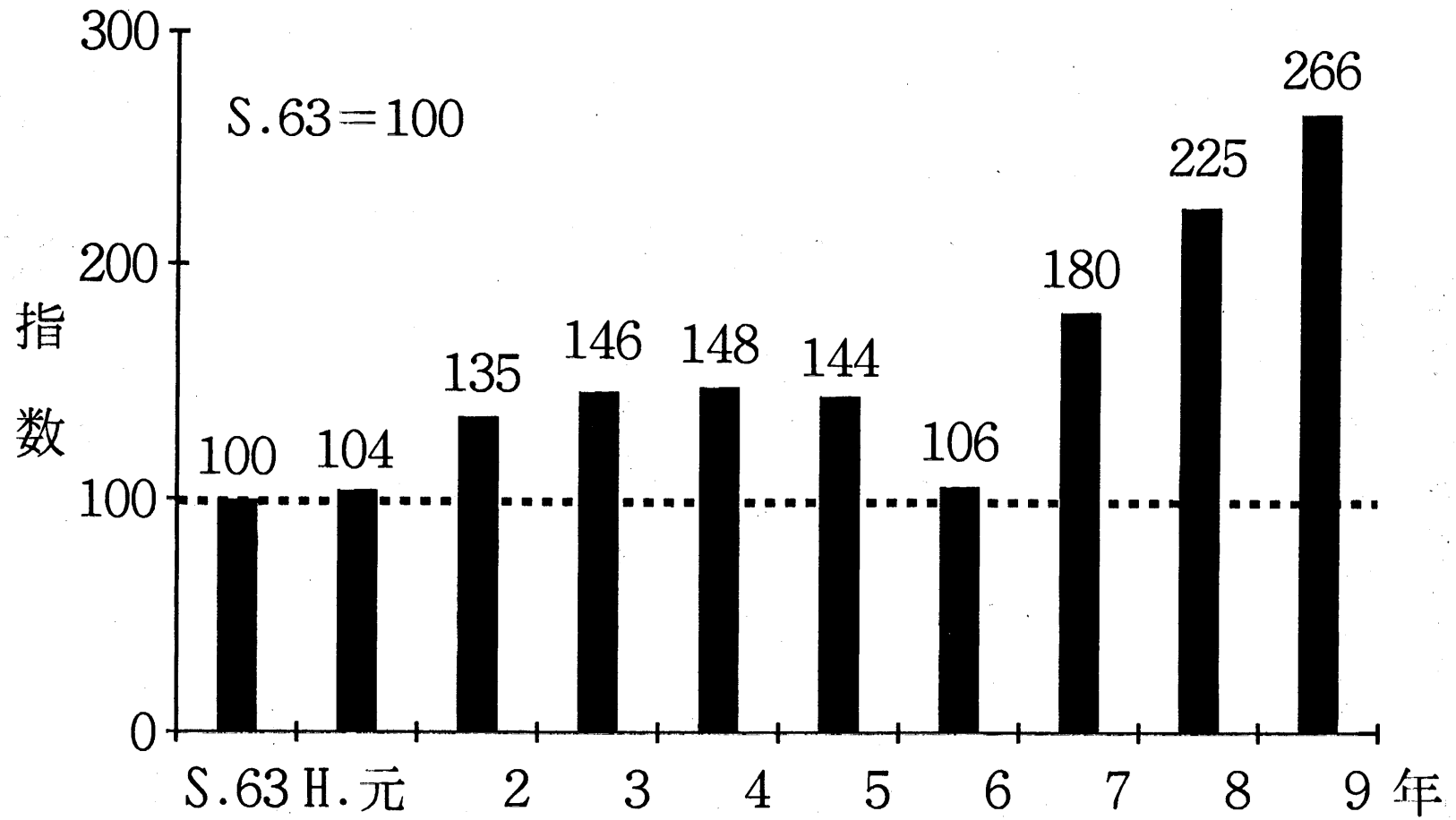


図-6 多魚種少量養殖後の経営