

## 信頼がもたらした漁業経営の安定

～ 一本釣漁業を続けるために ～

温泉津町一本釣協議会

板木 勝也

### 1. 地域の概要

私の所属する温泉津町漁協は島根県の中部に位置し、近年は静かな温泉郷として観光客が訪れ、知名度が高い。

当漁協は一本釣、定置網、小型底曳網等が盛んであり、これらの漁業種類で総漁獲量の80%を占める（平成10年）。当漁協の組合員は正組合員40名、准組合員209名である。

### 2. 取り組みに至った経緯

現在、私は一本釣漁業専業である。一本釣漁業は中高級魚を丁寧に漁獲できる反面、網漁業に比べて漁業効率が低いので漁獲効率をいかに高くするのが重要なことである。そのため私は通年一本釣のみで安定経営できるように比較的魚価の良い魚種を対象を絞り、集中して操業し、技術の確立を図った。私がおその対象魚種を絞る際の基準は経費があまりかからないこと、その釣自体に興味を持って取り組めるかということである。以上のことを踏まえて、近年は特にヒラメ、サワラ、アマダイに絞って操業している（表1）。

また当漁協では一本釣協議会を組織し、漁獲向上のために漁具漁法の研究や改良を重ねてきた。当漁協の漁業者は成果をあげた技術を漁業者間で交換しあい漁業者全体の漁業技術の向上に努めてきた。そして、漁獲物の付加価値向上策として活魚出荷に取り組み、仲買人から信頼を得、魚価向上が図れた。

### 3. 実践活動状況

#### (1) ヒラメの漁具・漁法

漁具の概要は（図1）の通りである。まず目に付くのは仕掛け全体の細さである。これは潮の影響を低減し狙った場所に仕掛けを落とすためやヒラメの食い込みを良くするための工夫である。仕掛けが細いのでキズ等に注意を払い、こまめに交換することを心がけている。また、仕掛けが燃れると食いが悪くなるのでそれを防ぐためにボールベアリングサルカンを2カ所つけている。これにより仕掛けの燃れを低減している。

活餌は季節によりカマスやアジも使うが最も良いのはサバである。これは針に付けたときのサバの激しい動きがヒラメに良く目立つからであると思われる。そして活餌の付け方であるが、アジの場合には誘導式のエダバリがアジの鼻孔を貫通するように取り付け三本錨針を使用し、その内一本をアジの尻鰭の前にある棘の付け根後方に刺し、残り二本をそ

のまま出しておく方法が最も活きがよく成果を挙げている（図2）。

次に漁法についてであるが、最も大切なことは潮上から仕掛けを流すことである。一本釣に共通して言えることであるがこの底潮の把握ができるか否かで水揚げに大きく差が出るのである。

その成果を示したのが平成7～10年におけるヒラメの漁獲量・金額（温泉津町漁協一本釣漁業者ヒラメ水揚上位5名）（図3）である。年間一人当たり約400kg、160万円ヒラメを漁獲しており、当漁協一本釣漁業者の技術の高さを自負している。これはヒラメが漁獲対象魚種の中心であるためでもあるが当地区の漁獲技術が向上した結果であるとも言える。

## （2）活魚出荷への取り組み

網漁業等に比較し漁獲効率の低い一本釣漁業を経営する者にとって、少ない漁獲物をいかに高い値段で取り引きされるかが重要である。かつて当漁協ではヒラメを沖でしめて出荷していたが単価が低かった。その当時消費者間の活魚ブームを背景に活魚の需要が高まり、当漁協では活魚出荷に非常に高い関心を示し、漁獲物の付加価値向上策としての活魚出荷に期待が高まった。そこで当協議会では活魚出荷実現を視野に入れ、情報収集や技術の習得に努めた。

そしていまから16～17年前、一部の仲買人から活魚でのヒラメ出荷を勧められ、試験的に活魚出荷を始めた。その当時、沖でしめたヒラメが2,000円/kg程であったのが活魚出荷では4,000円/kg程であり、活魚ということが予想以上に価格に反映されることがわかった。また、活魚需要に合わせて活魚出荷量も増えて、元々あった活魚水槽では対応しきれなくなったため、平成3年に新規で活魚水槽（500lが6基と1000lが14基）を当漁協が設置した。これにより、以前よりも多くの活魚をより丁寧に扱えるようになった。この施設導入に伴い、一本釣漁業者だけでなく定置網、底曳網漁業者もより積極的に活魚出荷に取り組めることになった。

その成果として魚価安が全国的に叫ばれる中、当漁協の活ヒラメは仲買人からの高い信頼に支えられ現在でも平均単価は4,000円/kg程で下げ止まっており、活ヒラメの温泉津ブランドができつつある。しかし、この仲買人から得た高い評価はただ単純に活魚水槽を導入し、活魚を出荷したことによるものだけではない。この評価を得たポイントとして以下の2点が挙げられる。

1. 釣り針を飲んだヒラメは活魚出荷しないように組合員に徹底した（品質の統一）。
2. 市況が悪くても継続して出荷した（安定供給）。

つまり、仲買人へ活魚出荷した後に魚が弱ったり死んだりするとイメージダウンは避けられない。中高級魚を丁寧に扱える一本釣漁業の利点を生かし、品質の良い魚を提供し続けることが肝心であると考えた。そこで針を飲み込んだヒラメは生きていても活魚で出荷

せずに沖メにすることや船の活け間に氷を浮かべて水温の上昇を防ぐことなどに取り組んでいる。また近年、漁獲量の減少や活魚の価格低下が続き、最盛期には活魚を扱う仲買人が10名以上集まっていたが年々減少してきた。しかし、あまり水揚げが良くなくても高品質な活ヒラメの出荷を地道に継続してきた結果、現在では7名の活魚を扱う仲買人が当漁協市場に集まり、「温泉津のヒラメなら安心だ」と言われるようになり、高い評価を得るまでになった。

このような取り組みを周知徹底するにあたり、一本釣漁業者間での統一した出荷規定は特に設けていないが出荷者間での紳士協定により取り組みの方針の徹底を心がけてきた。しかし、中には針を飲み込んだ魚を活魚出荷する漁業者もいたが根気強く周知徹底を凶った。そして現在、この取り組みを漁業者間に周知徹底できたが、それは当漁協が小規模であり、一本釣漁業者が少ないことにあると思われる。つまり、少人数であることを不利であると考えずに活魚出荷の取り組みへの徹底した意志統一を行った成果だと思われる。

つまり、漁業者間で品質保持と安定供給を常に心がけ、活魚出荷に対する仲買人の信頼を得たことが当漁協の活ヒラメの高い評価の要因であると思われる。

#### 4. これからの取り組み（提案）

当漁協のヒラメの平均単価は他地区のヒラメに比べて高い値を保ってきたが、近年の魚価安のあおりを受けて当漁協のヒラメの単価も徐々に低下してきた（図4）。その原因として、バブル崩壊後の経済不況による高級魚の価格低迷、活魚ブームの終焉による活魚の需要低下、仲買人の高齢化や後継者不足による仲買人数の減少、それに伴う適正な魚価形成難等が考えられる。

そのためにこれまでの漁獲技術の向上といった漁業者個人の努力や活魚の取り組みといった付加価値の向上策だけで現在の状況を改善できることは考えにくい。これまでの漁業者個人の努力だけでなく、組合員が現状に危機感を持ち、個人個人がリスクを負うぐらいの気構えを持ち、組織的に対策を練る必要があると思われる。

現在のところ当漁協では具体的な取り組みを行っていないが、最近特に漁業者間に流通問題への関心が高まり、漁協の理事会でも議論し具体策を模索している。それに取り組むことにより見込まれる利点として、良い魚を提供することで当地区のヒラメのブランド化がさらに進み、安定した価格で取引されることが期待できる。そして市場に良い魚を提供しているという自信が付き、仕事に張り合い出ることが考えられる。

しかし、実際にそれらを開始するにはいくつかの問題点がある。例えば、最も懸念される点は仲買人との信頼関係を失う可能性があることである。それに伴い漁協市場での買い受けを拒否され、他漁業種にも迷惑をかける可能性がある。また、大漁の時には処理仕切れないといったことも考えられる。このように流通問題に手を付けることはハイリスク・ハイリターンであり、漁業経営の根幹に触れる問題なので、流通問題に取り組む場合には、まず現在抱えている問題点について生産者が共通認識を持ち、慎重に対応することが必要である。

当漁協組合員はこれまでの漁具・漁法を隠さずに公開する精神、漁業者間の意志統一がもたらした当漁協の活魚に対する信頼からもわかるように組合員の漁業に対する前向きさが感じられる。また、組合が小規模であるという点を不利であると考えず、意志統一が図りやすいというメリットとしてとらえ、今後具体的な取り組みを実施し安定した漁業経営に努めたい。

## 5. 最後に

これまでを振り返ると安定した漁業経営を図れた重要な要点はいくつかあるがそれらはすべて「信頼」に基づいたものであると思われる。漁具漁法の公開によって技術向上を図れたのはお互いの信頼関係がもたらしたものである。また、安全操業を常に心がけおよその操業位置については確認し合っている。仮に沖で何かがあれば互いに駆けつけるように申し合わせているので常に安心して操業できる。

漁獲向上には技術向上と安全操業があってこそであり、これらの実現には「信頼」が大切である。いかなる仕事にも通じることであるが、このような信頼のおける仲間の存在は大切なことであり、また互いの技術を向上させ安心して操業に集中できると思う。

また、活魚出荷の取り組みにおいても高い評価を得、魚価安定をもたらした最も大きな要因は仲買人との信頼関係である。

これからの時代、漁獲量の減少や魚価低迷は避けられず、漁業経営の存続にも危機感を覚える。漁具漁法を公開しない秘密主義、漁獲情報の非公開性、流通問題に対する無関心といった昔ながらの考え方ではこれからの漁業を取り巻く様々な難局を乗り切ることが難しいと思う。今後漁業者が生き残るためには昔ながらの考え方を改め、そして当漁協でみられたような「信頼」に基づき漁業経営の安定を図ることが今後一本釣漁業、ひいては漁業を続けるうえで大切なことであると思う。

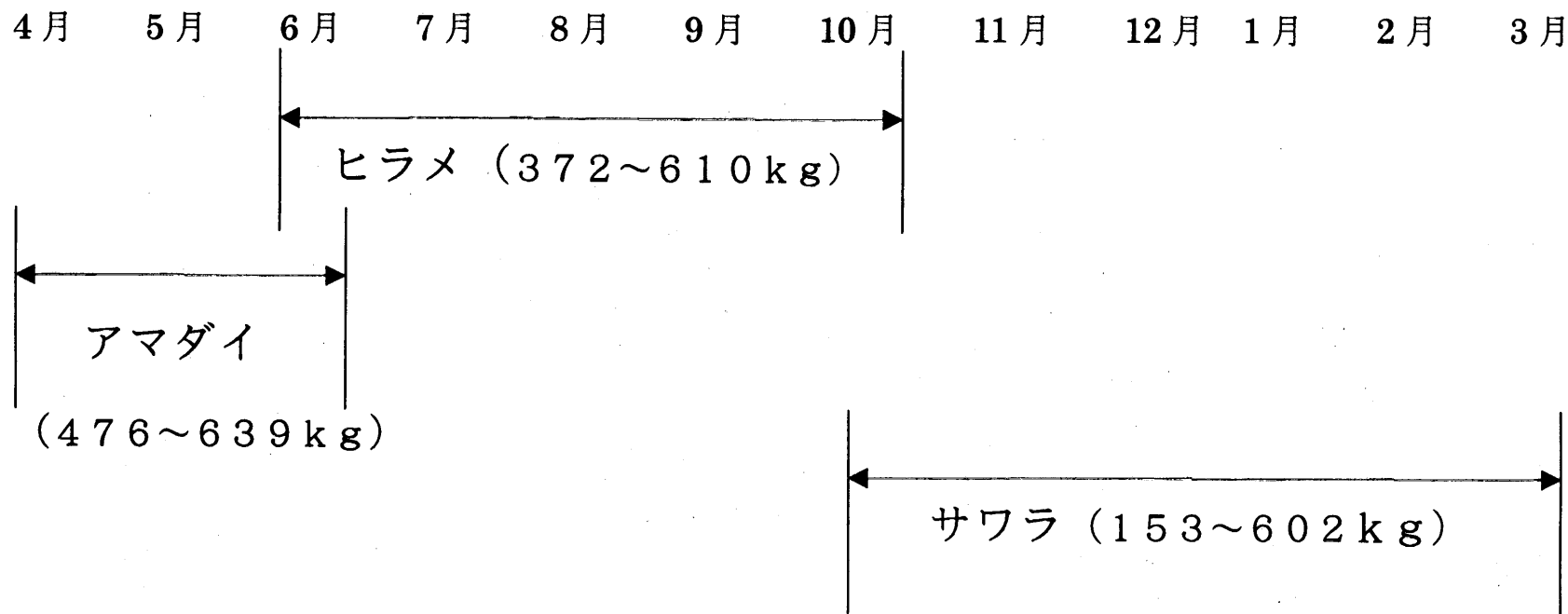


表1. 私の年間スケジュールと各漁獲量 (平成7~10年)

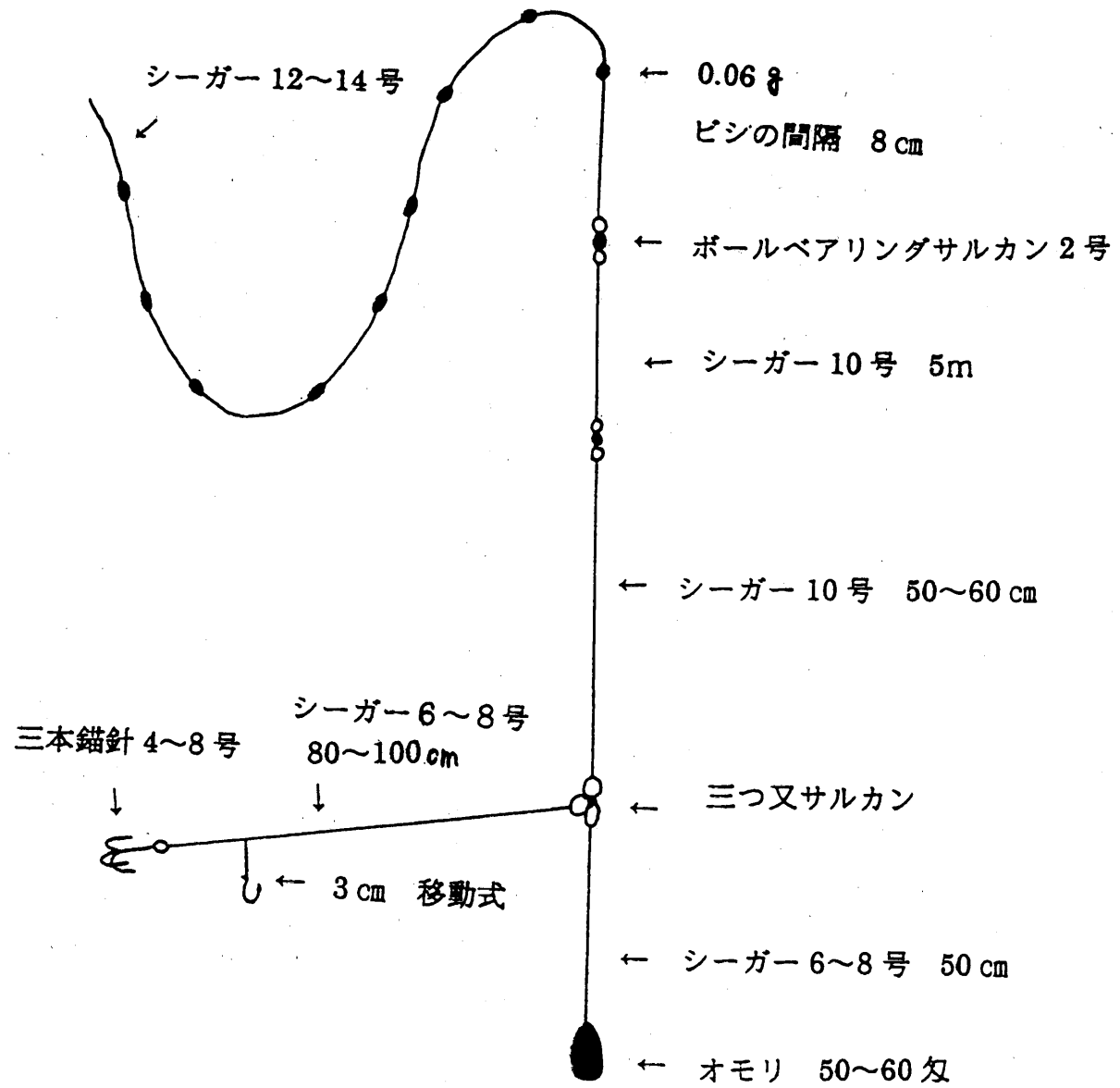


図 1. ヒラメの漁具

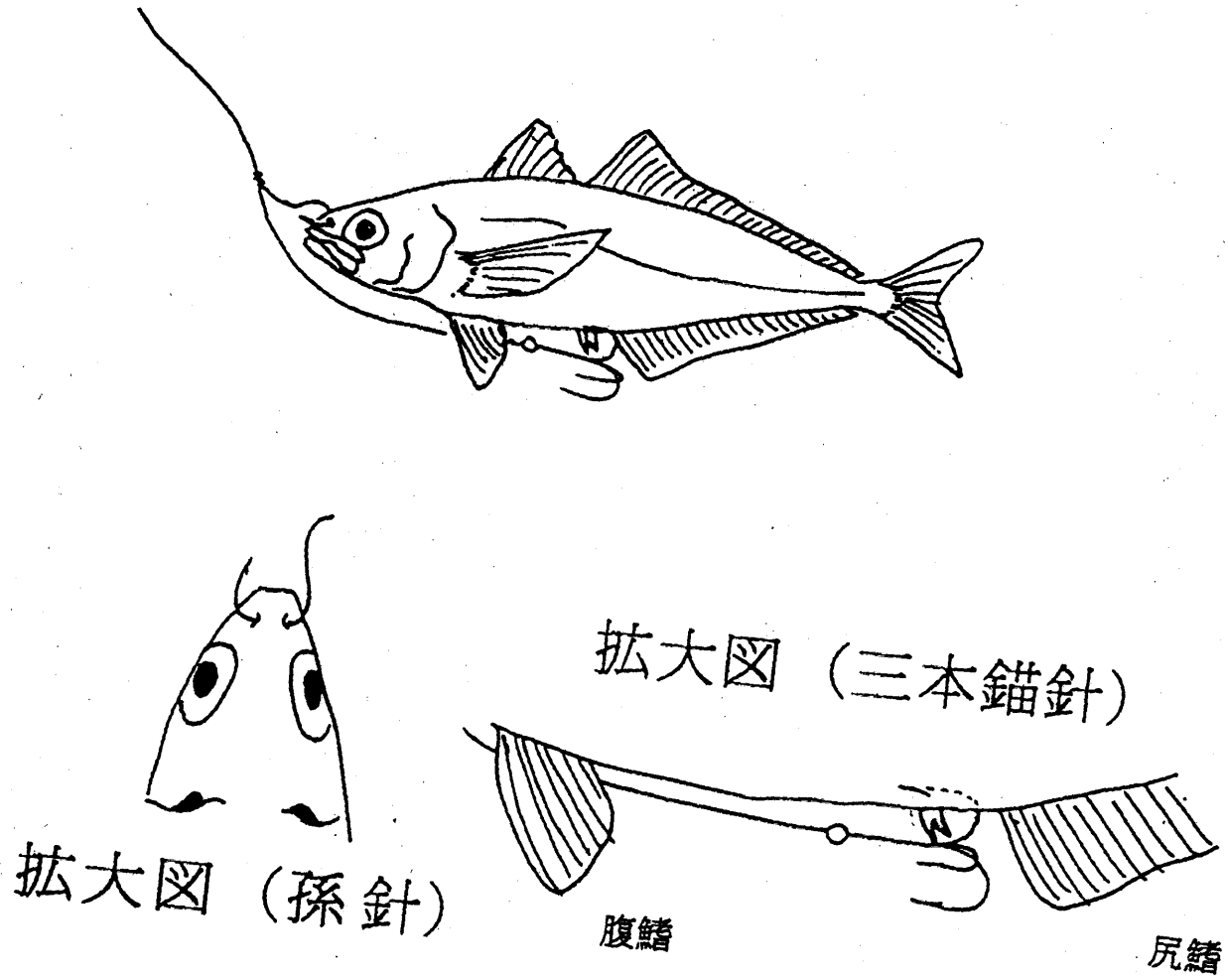


図 2. アジの付け方

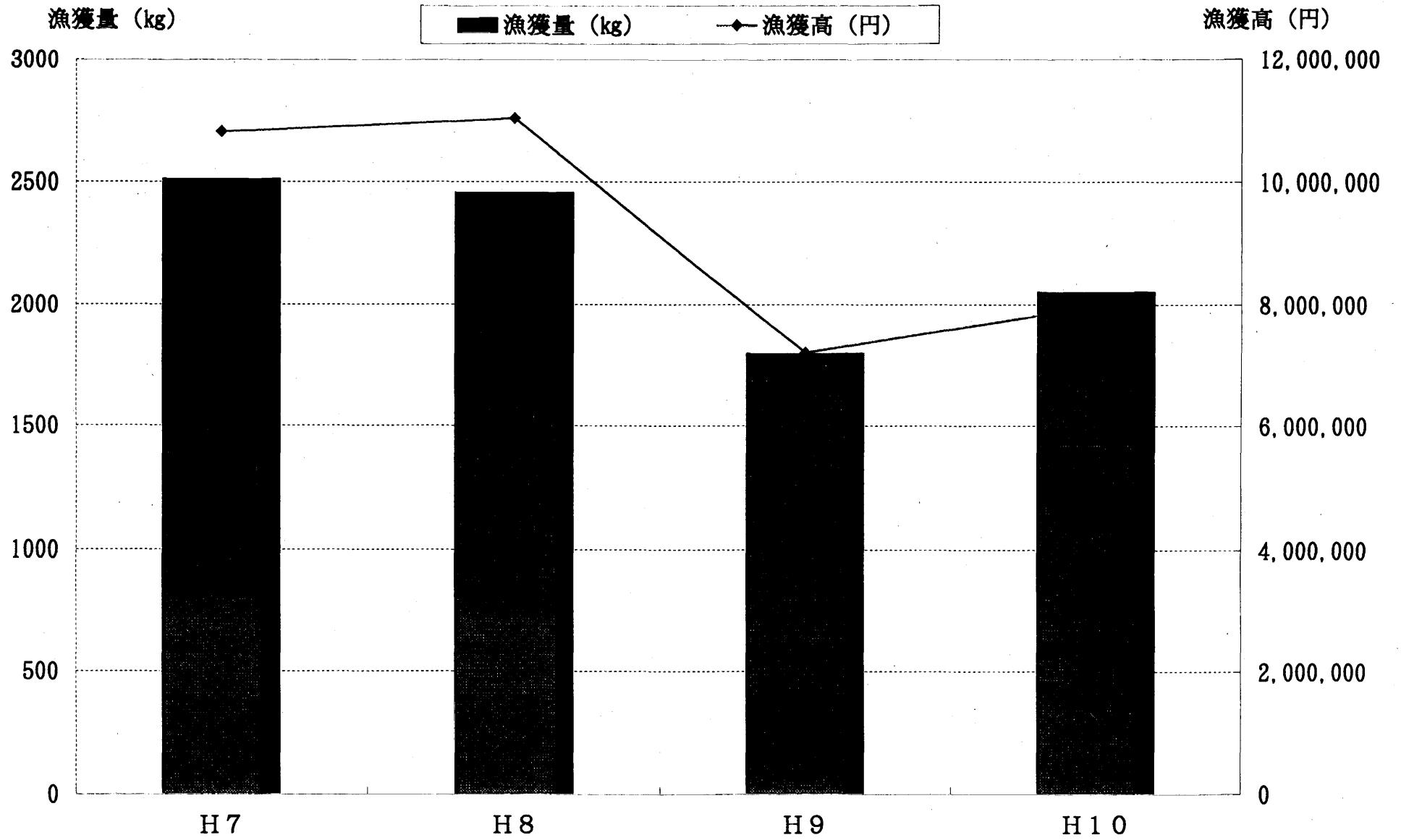


図3. ヒラメの漁獲量・金額  
(温泉津町漁協一本釣漁業者ヒラメ水揚上位5名)

単価 (円/kg)

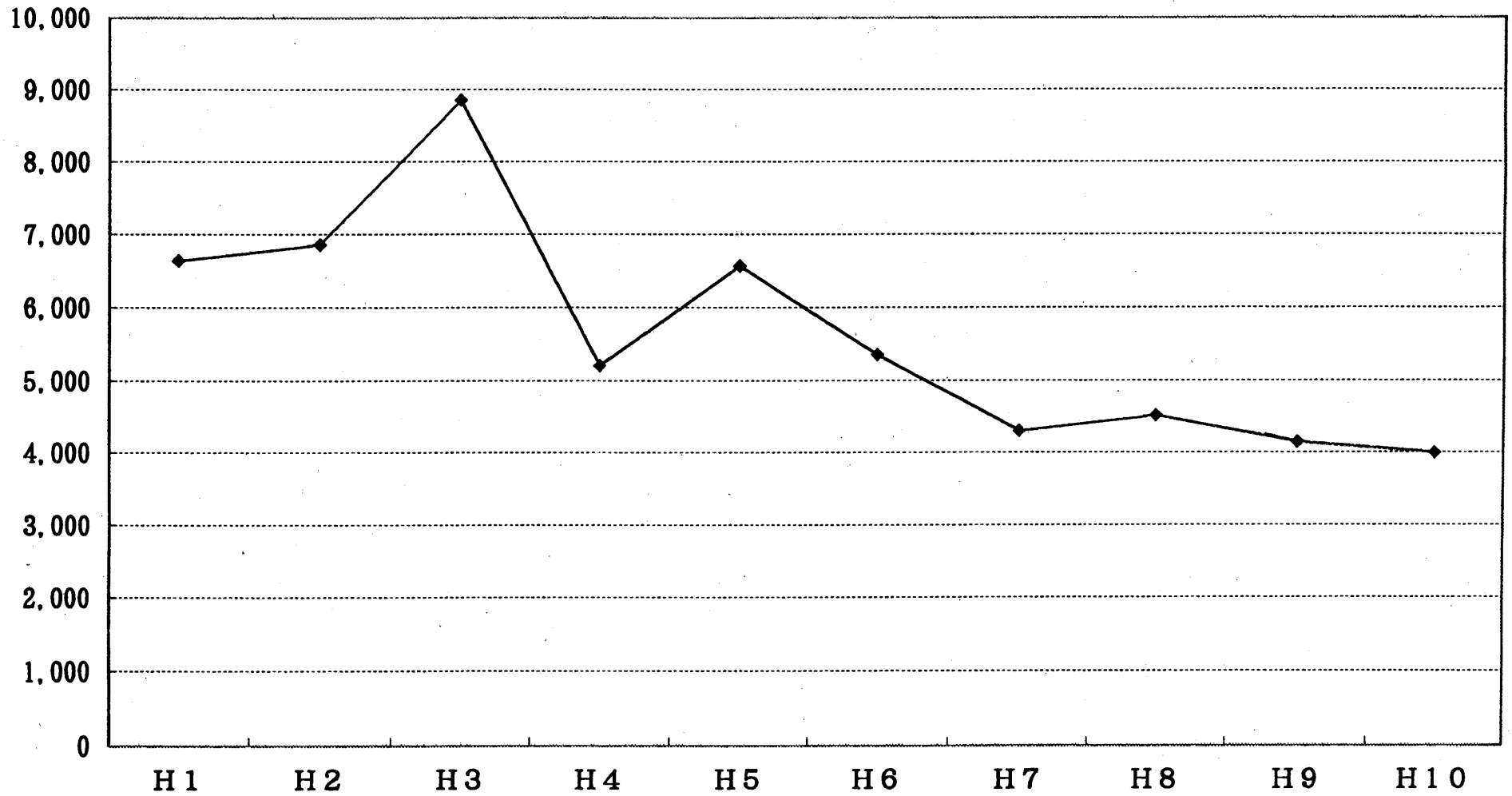


図4. 温泉津町漁協の一本釣・延縄で漁獲されたヒラメの単価の推移