

小型エビ類の新たな出荷への取り組み — 地域に馴染んだ出荷体制の構築による漁業収入増 —

宇島漁業協同組合青壮年部

吉田 仁

1. 地域の概要

私の所属する宇島漁協は、九州の北東部、福岡県と大分県の県境付近の豊前市に位置し、瀬戸内海西部の豊前海を漁場とし、各種漁業を営んでいる。豊前市は、古くから修験のメッカとして栄えた求菩提山や犬ヶ岳、そこから流れる岩岳川を中心に市街地が広がり、「歴史と自然」が調和した町である（図1）。

2. 漁業の概要

宇島漁協の組合員は130名で、主な漁業として、小型底びき網漁業（図2）、小型定置網漁業、刺網漁業、かご漁業、カキ養殖業などを営んでおり、クルマエビ、シャコ、ガザミなど多種多様な魚介類を水揚げしている。主に漁場としている豊前海は、水深が15m以浅と浅く、砂泥質の底質となっている。

3. 研究グループの組織及び運営

豊前海区には17の漁業協同組合があり、そのうち柄杓田、恒見、曾根、蓑島、杵尾、稲童、宇島、吉富の8漁協に青壮年部が組織されている。

宇島漁協青壮年部には20名が所属しており、主な活動として、クルマエビ、ヨシエビ、ガザミの放流事業や漁場清掃、地域の祭りへの参加などに積極的に取り組んでいる。特に、近年ではクルマエビやヨシエビなどの放流効果を上げるため、中間育成後の大型種苗に対し、新たに囲い網（図3）を導入するなど、青壮年部一丸となって資源の回復に努めている。

4. 研究・実践活動課題選定の動機

宇島漁協の基幹漁業は小型底びき網漁業で、主に1人で操業し、季節により2種のえびこぎ網と3種のけた網を使い分け、エビ、シャコ、カレイなどを漁獲し、地元の産地魚市場に出荷している。平成元年当時、宇島漁協には129隻の小型底びき網漁船が所属していたが、水産資源の減少、魚価の低迷などの影響を受け、今では46隻までに減少した。

その間、対策として栽培漁業や資源管理型漁業などを実践し、小型魚の再放流や漁具改良などに取り組んだ。また、出荷方法も全国に先駆け、海水シャワー装置を導入するなど、私たち自らできることから改善し、活魚での出荷も技術的に可能となった。

しかし、出荷先が価格形成能力の弱い産地魚市場に限られているため、漁獲量や出荷魚の鮮度をあげても、それに見合うだけの価格で競られないと言った問題が浮上し、十分な収入が得られない状況に陥った。このことは、私たちの漁業意欲を低下させるだけでなく、

漁村活力の低下をも招きかねない出来事ではないかと危惧された（図4）。

そこで、宇島漁協青壮年部では、この魚価問題を解決することが最優先課題と考え、当地域でも実践可能な魚価対策について検討し、実践活動に取り組むことにした。

5. 研究・実践活動状況及び成果

1) これまでの活動状況

平成10年頃から、魚価に対する対策として、何度も福岡県水産海洋技術センター豊前海研究所などで会議を開催し、鐘崎漁協の「玄ちゃんアジ」や糸島漁協の「伊都の花エビ」など優良事例を参考に協議検討を重ねた（図5）。また、福岡県豊前海区の小型底びき網漁業者で組織している福岡県豊前海区小型底びき網漁業者協議会が行っている福岡市魚市場等、地元以外の市場への試験出荷にも積極的に参加した。

2) 問題点の整理と利用可能な漁業資源の検討

そこで、宇島漁協の立地条件等を全国の優良事例と比較しながら（表1）、当地域における問題点や利用可能な漁業資源等について検討を行った。

その結果、大きく分けて3つの問題点があることがわかった。まず、1点目は地元消費があまり望めないということである。現在、朝市等直販活動を行っているが、直販では宇島漁協で水揚げされる量を補うだけの量が捌けないのが現状である。次いで、2点目は大きな需要が見込める大消費地との距離が遠いということである。九州最大の消費地である福岡市まで、県内でありながら自動車でも最低でも2時間程掛かる。これでは、漁業者自身で漁と出荷を両立することができない。3点目は豊前市内には旅館や飲食店など産地で消費できる様な施設等が少なく、「呼子のイカ」や「太良の竹崎ガニ」の様に、地産地消のような取り組みができないということである。

次に、利用可能な漁業資源について検討した。その結果、豊前海は多種多様な魚介類が水揚げされるが、なかでも一般的に高級魚と呼ばれるエビ類やガザミ、スズキなどの水揚げが多く、その競り値は安いのが特徴であり現状である。そのような魚介類を漁業資源として、うまく活用し、漁業収入増に繋げたいとの意見でまとまった。これまで、これらの魚介類は、地元の産地市場を主体に出荷していたため、予想以上に安く取引されるケースがあり、漁業者全員がその価格に不満を持っていた。具体的な魚価対策として、直販、蓄養、加工など意見があったが、私たちでも安価で着手し易く、実用化できる魚価対策に主点をおき、地元の産地市場以外に新たな販路を開拓し、その価格差による収入増効果を期待し、活動に取り組んだ（表2）。

3) 福岡県漁連とのタイアップによる新たな出荷先の確保（契約出荷）

ちょうどその頃、福岡県漁連に相談したところ、福岡県漁連も新たな食材として、福岡県産の魚介類を探していたことから、両者の意見が一致し、平成15年に新たな販路として、県漁連への出荷を開始した。

まず最初に、取り扱う魚種や期間、単価等の決定を行った。私たち漁業者の希望としては、取り扱う魚種が多く、期間も長く、単価が高い方が良いが、今回初めての取り組みであり、成功させ継続発展させることが最も重要なことと考え、相手先の福岡県漁連の希望

を十分に考慮して、両者が損をしない方法で行うことにした。出荷する魚種は、加工食材として需要の見込まれる小型エビ類のみに限定し、取り扱う期間も小型エビ類が大量に漁獲されて産地価格が安くなる7月に限定した。取扱量も県漁連の受入可能量から換算し、1日あたりの受入数量を1トンと決め、期間を通して1kgあたり250円の定額で出荷することにした。なお、例年地元の産地市場の7月の小型エビ類の平均単価は1kgあたりおよそ約180円である。それから、その他の出荷基準も次のとおり詳細に定めた(図6)。参加する各漁業者の取扱量は比例配分とし、毎日、一定量を選別した後、ネットに入れて海水で洗浄してから、発泡スチロールボックスで氷冷保管という方法を採用し、できる限り同じ品質の小型エビ類を出荷することにした。さらに、集荷場所は1カ所、集荷時間も15時と決め、福岡県漁連のトラックが集荷しやすい方法を採用した。

次に参加者の募集を行った。参加者は厳しい出荷基準が守れる漁業者のみとし、活動前に青壮年だけでなく、小型底びき網の全漁業者に漁協を通じて募集を行った。その結果、46隻中30隻の漁業者が参加することになった。

次に、今までの活動の経験から、期間中の時化の場合の対応や私たち漁業者間のトラブルの調整を行う責任者が必要と考え、参加者の中から責任者を選出した。

このように、福岡県漁連との契約、出荷基準及び地元の出荷体制を整えてから、福岡県漁連へ出荷を開始した。

3) 成果

福岡県漁連への1日あたりの出荷量を1トンとしたため、参加者1人あたり1日30kgを上限として、7月7日から出荷を開始した。出荷基準や責任者を設けていたため、期間中大きなトラブルは無く、出荷は順調に行われ、7月28日までの延べ12日間で、約11トンを出荷した(表3)。1日あたりに換算すると、約0.9トンになる。なお、期間中は、宇島漁協だけで1日あたり3~4トンもの小型エビ類の水揚げがあったことから、出荷量の増量希望や途中から参加を希望する漁業者がいたが、出荷は1日あたり1トンという福岡県漁連との契約を遵守し、今回は認めなかった。

次に、活動期間中の小型エビ類の水揚げを1人あたりに換算すると、期間中は1人あたり1日約100kg程の水揚げがあったことから、単純に小型エビ類の価格差で試算すると、参加者は1人あたり1日2,100円の収入増に繋がり、期間を通すと、1ヶ月間で25,200円の収入増となる見込みであった(図7、表4)。しかし、実際はこれだけではなく、予想を上回る効果がみられた。

予想を上回る効果として、最も大きい効果は、契約出荷期間中に小型エビ類に対する地元の産地市場価格が上がったということである。活動前は1kgあたり約180円が相場であったのに対し、活動期間中は200円が相場となった。次に今回の取り組みでは、福岡県漁連のトラックに直接集荷したことから、通常経費として必要な箱代が掛からなかった。さらに、出荷基準を設け、参加者全員同じ基準で作業を行ったことから、参加者同士が互いに注意を払い、小型エビ類に対する取扱い方が向上した。また、活動後すぐに収入増という目に見える形で効果が現れたことから、家族の協力も得られやすく、浜全体での取り組みへと広がった。

これらの効果をまとめて試算すると、活動期間中の約1ヶ月間で参加者1人あたり、小

型エビ類の出荷で 42,000 円の収入増と箱代として 16,200 円の経費節減ができ、合計すると 58,200 円の収入増に繋がった（図 8、表 5）。

さらに、注目すべき点は、今回参加しなかった漁業者も期間中、地元の小型エビ類の相場が上がったことから、単純に価格差のみで試算すると、1 人あたり 24,000 円の収入増に繋がったことが分かった（図 9、表 6）。

6. 波及効果

このように、今回の取り組みは、参加者だけでなく、非参加者や宇島地域にとってもプラスの効果が現れた（図 10）。このことは、私たち青壮年部の活性化と自信へと繋がった。既に、今後も小型エビ類の出荷を行うことが決まっており、現在、福岡県漁連等と協議しているところである。その際は、再度、参加者の募集を行い、参加しなかった漁業者も参加するように働きかけていきたいと考えている。また、同じような問題を抱えている周辺漁協も今回の様な出荷活動の希望があると聞いている。このような活動に対しても、できるだけ協力したいと考えている。

7. 今後の課題や計画と問題点

今回、地元以外の新たな出荷先を確保し、地元の産地市場と漁獲物を分散する手法で漁業収入増という成果を得ることができた。今後の課題として、最も重要なことは、活動を継続させることである。来年度も活動が計画されているが、継続させることが最も難しいことと思われるため、根気強く活動を続けて行く予定である。活動を続けることにより、出荷体制が整備されるだけでなく、お互いの関係や商品の信用も増し、さらに販路が拡大されるところと考えている。豊前海は小型エビ類以外にも自信を持って提供できる魚介類が豊富なため、小型エビ類の出荷で体制を構築した後には、スズキやガザミ類など対象魚種を拡げて行きたいと考えている。

最後に私の希望としては、近い将来この取り組みを豊前海全域へと発展させ、魚価安に悩む豊前海の漁業者の収入増に繋がりたいと考えている。

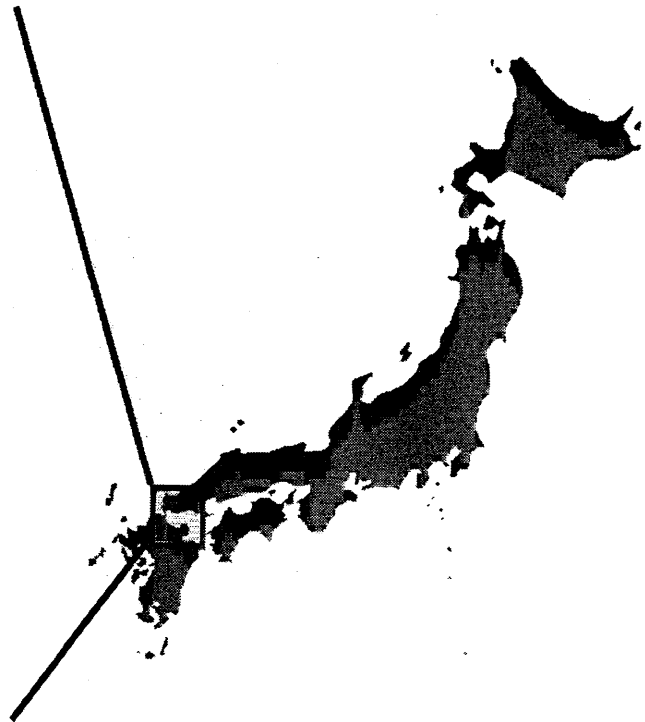
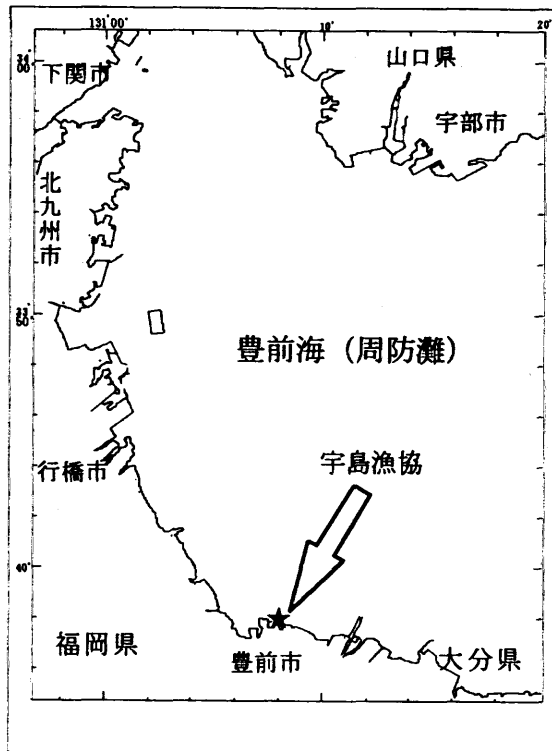


図1 宇島漁協位置図

図2 小型底びき網漁船 (宇島漁港)

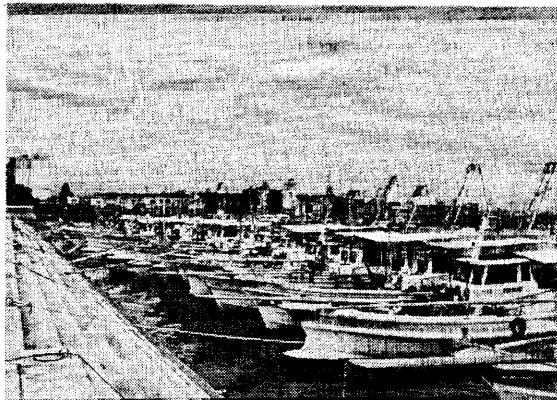


図3 宇島漁協青壮年部活動風景

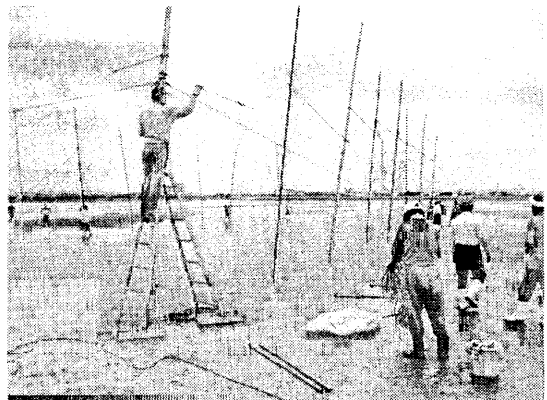


図4 宇島漁協小型底びき網漁業の出荷実態

宇島漁協小型底びき網漁業の出荷実態

漁獲物(9割以上が地元出荷)

・海水シャワー等普及により鮮度向上

現状

- ・鮮度を上げても、漁獲物が集中するため、安値で取引される
- ・漁業意欲の低下、漁村活力の低下を招く



図5 魚価対策に関する会議風景



表1 宇島漁協の立地条件と優良事例との比較

優良事例		評価
地元で消費する方法 (例:朝市、玄ちゃんアジ)	・消費能力が小さい(豊前市の人口約2.7千人) ・地元市民が新鮮な魚介類に馴れている	×
消費者等への宅配 (例:豊前海一粒かき)	・天然資源を漁獲するため、漁獲が不安定 ・魚類、甲殻類が中心で鮮度維持技術が必要	△
市外者を集客する方法 (例:呼子イカ、竹崎ガニ)	・地元飲食店や旅館が少ない ・観光業界とのタイアップが困難	×

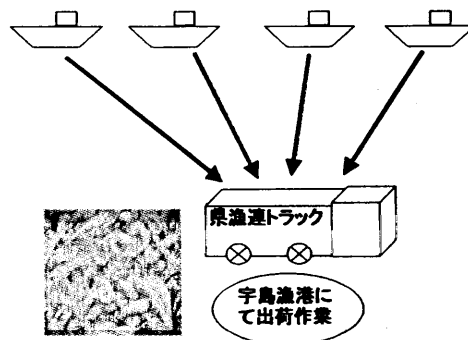
表2 宇島漁協青壮年部で検討した魚価対策

項目		評価
直販(朝市、夕市等)	・グループでの取り組みが困難 ・消費者の確保が必要 ・鮮度保持技術の習得が必要	×
蓄養	・グループでの取り組みは困難 ・蓄養技術の習得が必要 ・施設が必要	×
加工	・青壮年部では困難 ・漁獲量が捌けない ・施設が必要	×
販路開拓 (新たな出荷先確保)	・グループでの取り組みが可能 ・取りかかりの資金が安価または不要	○

図6 福岡県漁連への出荷までの流れ

次年度以降も継続させることを目標に出荷基準を設定

- ①取り扱う魚種の決定
 - ・需要の見込まれる小型エビ類に限定
- ②取扱い期間の決定
 - ・大量に漁獲される7月に限定
- ③取扱量の決定
 - ・県漁連の受入可能量から、1日の受入数量を1トに限定
- ④単価の決定
 - ・250円/kgの定額で出荷(地元相場180円/kg)
- ⑤その他詳細な基準について決定



その他出荷基準

- ・出荷量は、参加者全員で比例配分
- ・各自、30kg/1日までとする
- ・各自、選別、海水洗浄、氷冷保管等により、一定以上の品質に揃える
- ・集荷は15:00から行う

⑥参加者の募集

- ・小型底びき網全漁業者に呼びかけ
- ・46隻中30隻の漁業者が参加

⑦現場責任者の選定

- ・参加者の中から選定



出荷基準、出荷体制を整え、出荷活動開始

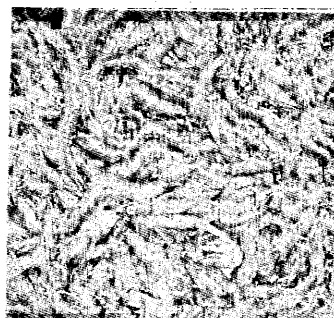


表3 福岡県漁連への小型エビ類出荷実績

出荷日	出荷量(kg)
7月7日	856
7月9日	897
7月10日	840
7月11日	870
7月13日	870
7月15日	900
7月16日	990
7月22日	924
7月23日	861
7月25日	900
7月27日	957
7月28日	930
合計	10,795

図7. 参加者1人あたりの収入増見込み

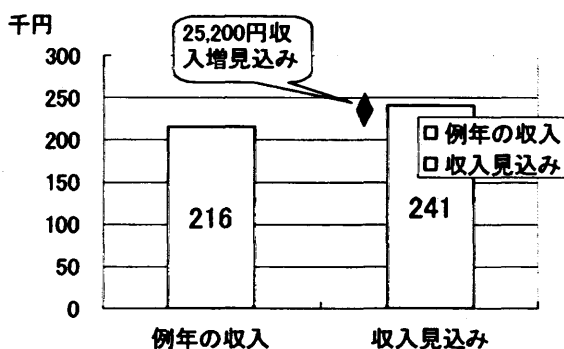


表4 参加者1人あたりの収入増見込み (試算)

	漁獲量(kg)	単価(kg/円)	日数	円
漁連出荷分	30	250	12	90,000
地元出荷分	70	180	12	151,200
小計				241,200
例年の場合 (活動無し)	100	180	12	216,000
収入増見込み	A	-	B =	25,200

図8. 参加者1人あたりの収入増結果

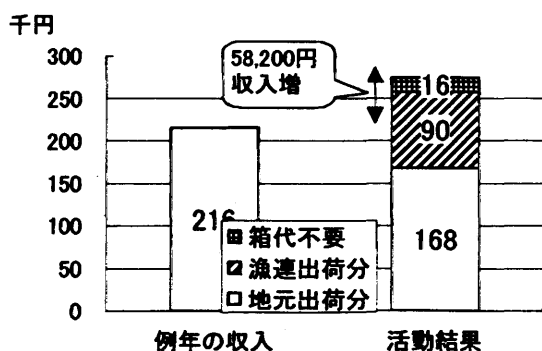


表5 参加者1人あたりの収入増結果

	漁獲量(kg)	単価(kg/円)	日数	円
漁連出荷分	30	250	12	90,000
地元出荷分	70	200	12	168,000
箱代節減	15	90	12	16,200
小計				274,200
例年の場合 (活動無し)	100	180	12	216,000
収入増結果	A	-	B =	58,200

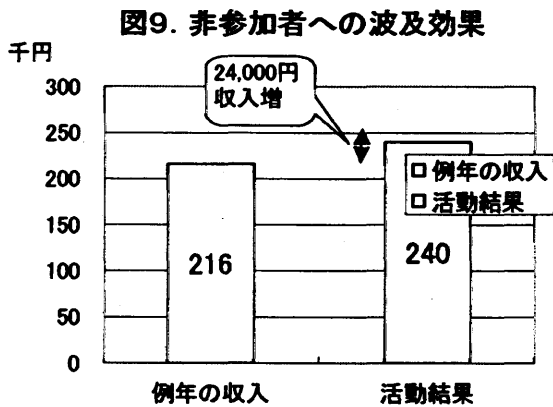
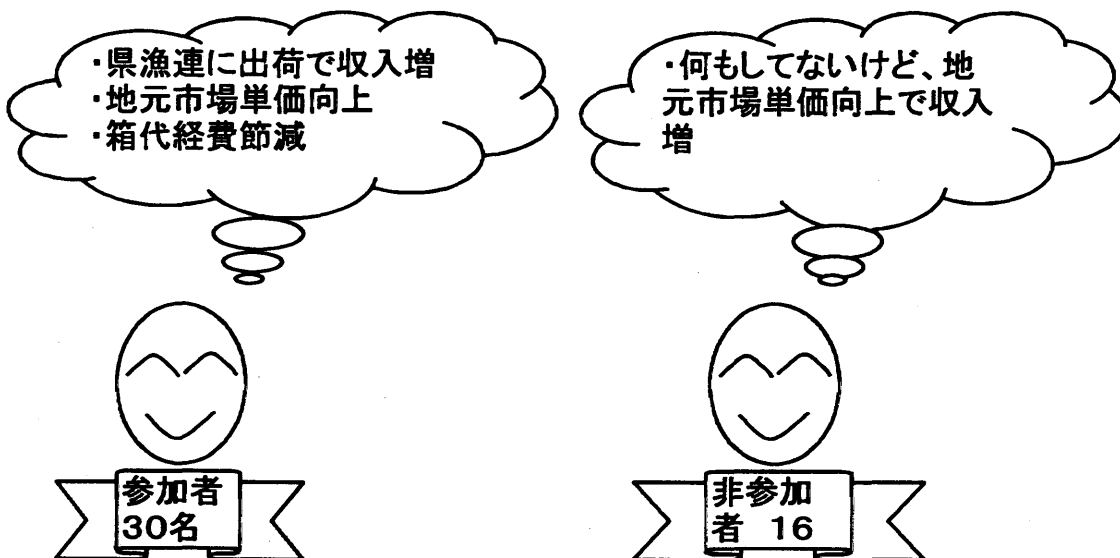


表6 非参加者への波及効果

	漁獲量(kg)	単価(kg/円)	日数	円
地元出荷分 (活動有り)	100	200	12	240,000
例年の場合 (活動無し)	100	180	12	216,000
収入増結果	A	-	B =	24,000

図10 宇島漁協青壮年部活動の結果（小型底びき網に対して）



参加者1人あたり	58,200円増、30名で	1,746,000円増
非参加者1人あたり	24,000円増、16名で	384,000円増
宇島地域全体で		2,130,000円増