

多魚種養殖による経営の安定化

—バランスの良い養殖を目指して—

鹿屋市漁業協同組合

柿内 隆幸

1. 地域の概要

私が住む鹿屋市は、鹿児島県の東部に位置する大隅半島のほぼ中央に位置し（図1）、人口は県内で3番目に多く、大隅地域の交通・経済・文化の拠点となっている。

一方で、市の北部には、日本自然百選にも選ばれている壮大な高隈山系が連なり、西部は、内湾でありながら200メートル級の深海を有する鹿児島湾に面しており、自然豊かな街である。

温暖な気候を生かした一次産業は盛んで、中でも肉用牛、豚、カンパチなどは、国内トップクラスの産出額を誇っている。



図1 鹿屋市位置図

2. 漁業の概要

私の所属する鹿屋市漁業協同組合は、正組合員107人、准組合員101人で構成され、主な漁業種類は、魚類養殖業、小型底びき網、一本釣りなどである。令和元年度の水揚げ量は、3,878トン、水揚げ金額は、49億7,490万円となっており、県内でも有数の水揚げを誇っている。特に、カンパチを主体とした養殖業が盛んで、水揚げ量の98%、水揚げ金額の99%を占めている（図2）。

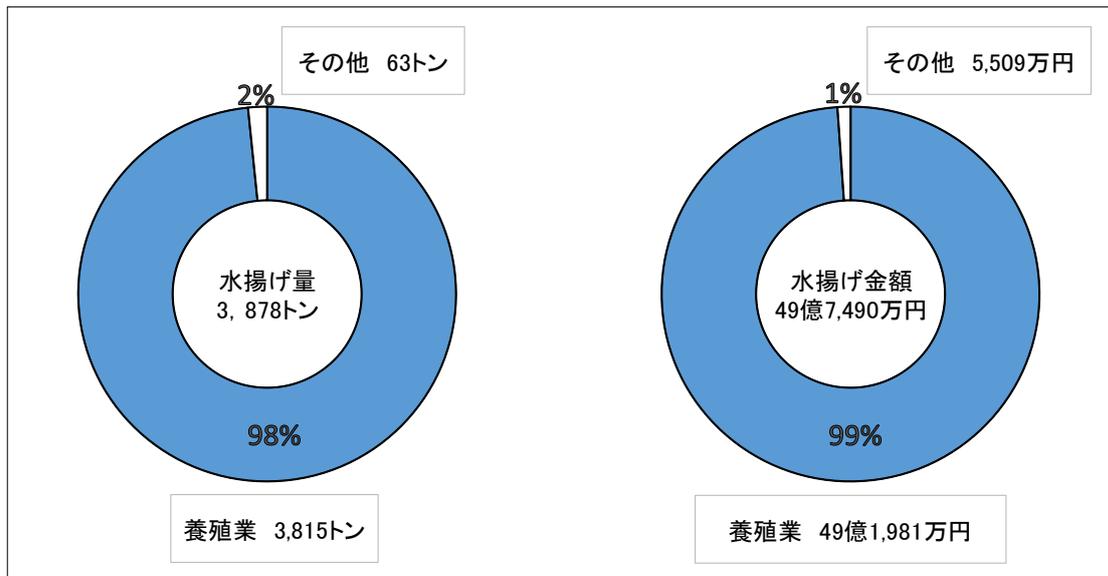


図2 令和元年度水揚げ量・金額（鹿屋市漁協）

3. 研究グループの組織と運営

私の実家は祖父の代から養殖業を営んでおり、父も祖父と一緒に働いていた。そのような家に生まれ、海には親しみを持っていたものの、祖父と父だけでなく、叔父（父の兄）2人も養殖に従事し、盤石の体制だったことから、高校卒業後は、養殖とは全く別の機器メンテナンスの仕事に就いた。

当時は、養殖をすることはないものと思っており、この仕事で食っていこうと必死に頑張った。そして、数年が経過し、仕事が楽しくなってきた頃、祖父が現場を離れたこともあってか、父から帰って家業を手伝うように要請があった。当時、仕事にやりがいを感じており、正直「えーっ」という感じで、戻る気持ちはなく、一度は断った。しかし、結局、父の熱意に押され、一足先に呼び戻された弟と共に24歳の時に養殖に従事することになった。

そして、四苦八苦ししながら、あれよあれよと時は過ぎ、平成23年、31歳の時、祖父が亡くなったのを機に、父の兄弟がそれぞれで会社を経営することになり、平成24年5月に株式会社康成丸水産を立ち上げ、父、弟、従業員1人の4人で新たなスタートを切った。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

平成24年に4人での経営がスタートした際は、カンパチを主体にし、ヒラマサも少し養殖していた。人手は足りず、本当に早朝から晩まで休みなく働いていた。後に述べるが、当時は、カンパチ魚価の低迷に苦しんでおり、何かしないといけないという危機感もあったが、そういったものよりも何かチャレンジしたいという前向きな気持ちが身体の中をパンパンにしていた。

働く喜びは何か？「おいしいものを作り届けて、おいしいって言われたい！！」自分にとっては、これに尽きる！！おいしいって言ってもらえるように働きたい！かといって経営も考えないと.....今育てているヒラマサはおいしいよな～カンパチに偏った養殖ではなく、ヒラマサの割合を増やしてバランスを取れば経営も安定するのではないかな？ よし、やってみよう！

そのように考えたことが、「おいしいっ」と経営を両立させるために、複数魚種をバランス良く養殖するという試みのきっかけになった。

5. 研究・実践活動状況及び成果

(1) ヒラマサ養殖

平成24年、会社を立ち上げた年から、徐々にヒラマサ種苗の導入数を増やした。当時、主体であるカンパチの価格が低迷しており、キロ600～700円台で生産原価（当時キロ900円）割れの状態で非常に苦しい経営を強いられていた。一方で、ヒラマサは、キロ900円台をキープしており、経営を助けていた。

平成24年に約15トンだったヒラマサ生産量は順調に増え、平成27年には100トンを超え、現在も約100トンを生産する体制となっている。

カンパチとヒラマサは同じブリ類とはいえ、疾病に対する感受性は全く異なり、この点においても経営安定に寄与している。カンパチについては、平成30年と令和元年は、

高水温のせい、ハダムシの付着がひどく、生残率に大きく影響が出たが、ヒラマサは疾病の影響を受けることはなかった。

(2) ブリ養殖

平成28年、ヒラマサの生産が安定し、少しほっとしていたところに、鹿屋市漁協からブリを生産してみないかとお誘いがあった。当時、漁協内の2業者が主に量販店向けに、飼料を統一して、こだわりのブリを販売していたのだが、味はもちろん、血合いが色変わりしにくい点など、品質の良さが評価され、販売先より増産の要請があったのだ。新たにおいしい魚の生産にチャレンジできると思い、喜んでやりますと返事し、漁協内の他4業者と共に、翌年にはブリの種苗を導入、翌々年の令和元年には出荷を始めた。その年には、漁協として、こだわりのブリを「かのやぶり」と命名し(図3)、売り出しを始め、平成28年に漁協全体で93トンだった販売量は、3年後の令和元年には約7倍の676トンとなっており、売れ行きは好調である。

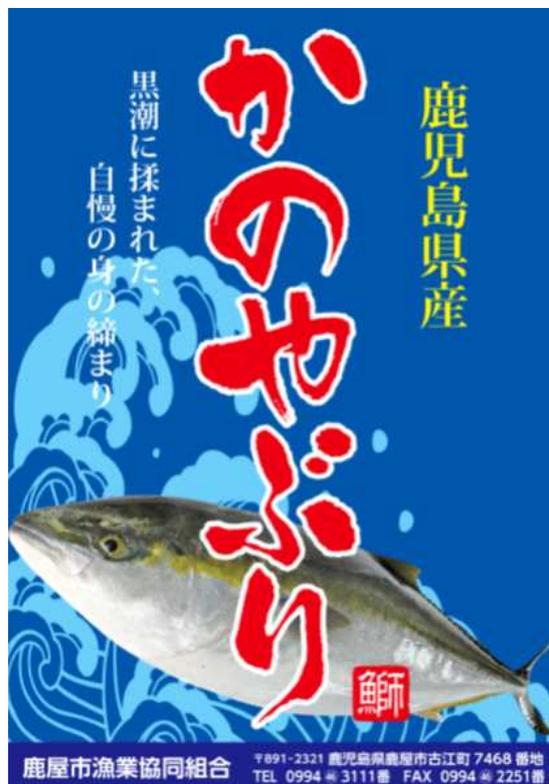


図3 かのやぶりポスター

また、昨年3月から、新型コロナウイルスの影響で、首都圏などの外食産業における消費が落ち込み、カンパチ・ヒラマサの販売が大きく落ち込む一方で、量販店へのブリの販売量は前年と変わらず、堅調で、数魚種を養殖することのメリットがここでも発揮された。

(3) 取組の成果

カンパチ一極集中の状態を改善したことで、順調に生産量も伸び、平成24年には224トンであったものが、令和元年には486トンとなり、8年で2倍以上に増加し、販売金額については3倍以上に増加した(図4)。

平成24年は、カンパチ生産量が全体の90%以上を占めていたが、全体の生産量が増加する中で、平成27年度からはおおよそ60~70%台で推移しており、3魚種でバランスの取れた経営を実現している(図5)。

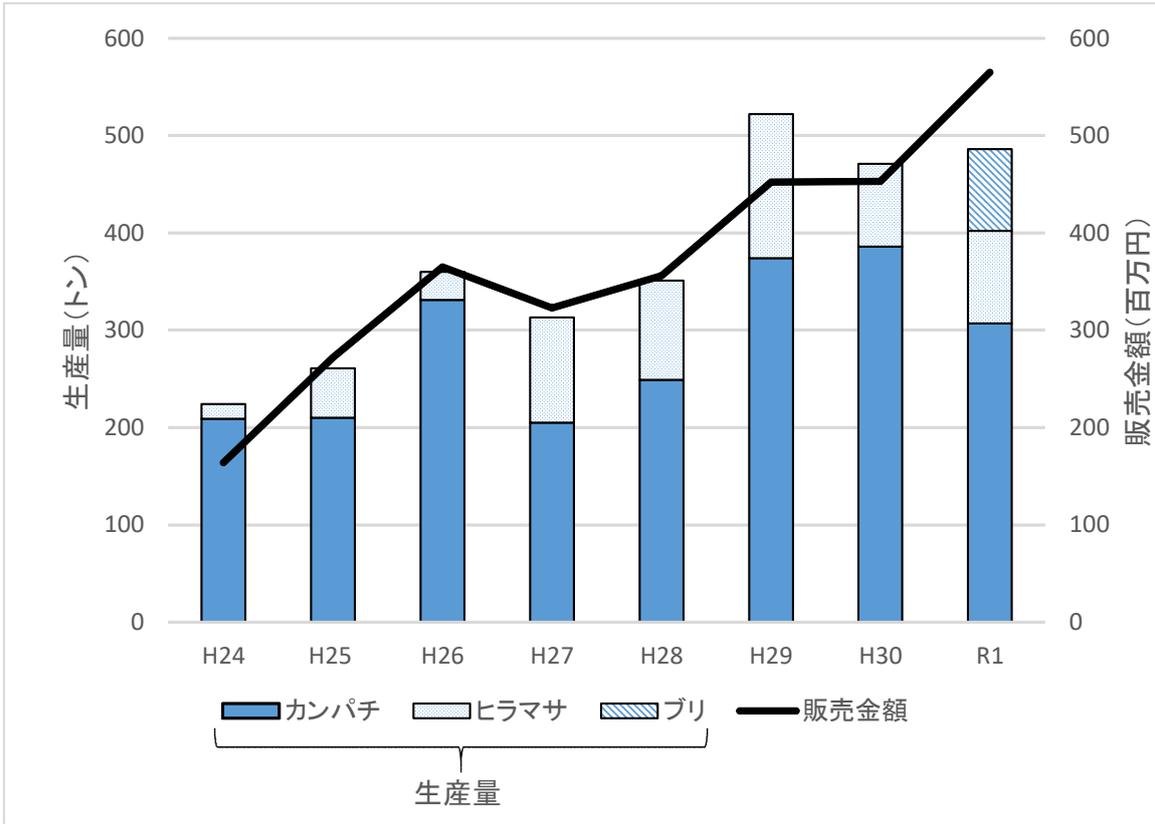


図4 生産量と販売金額の推移（康成丸水産）

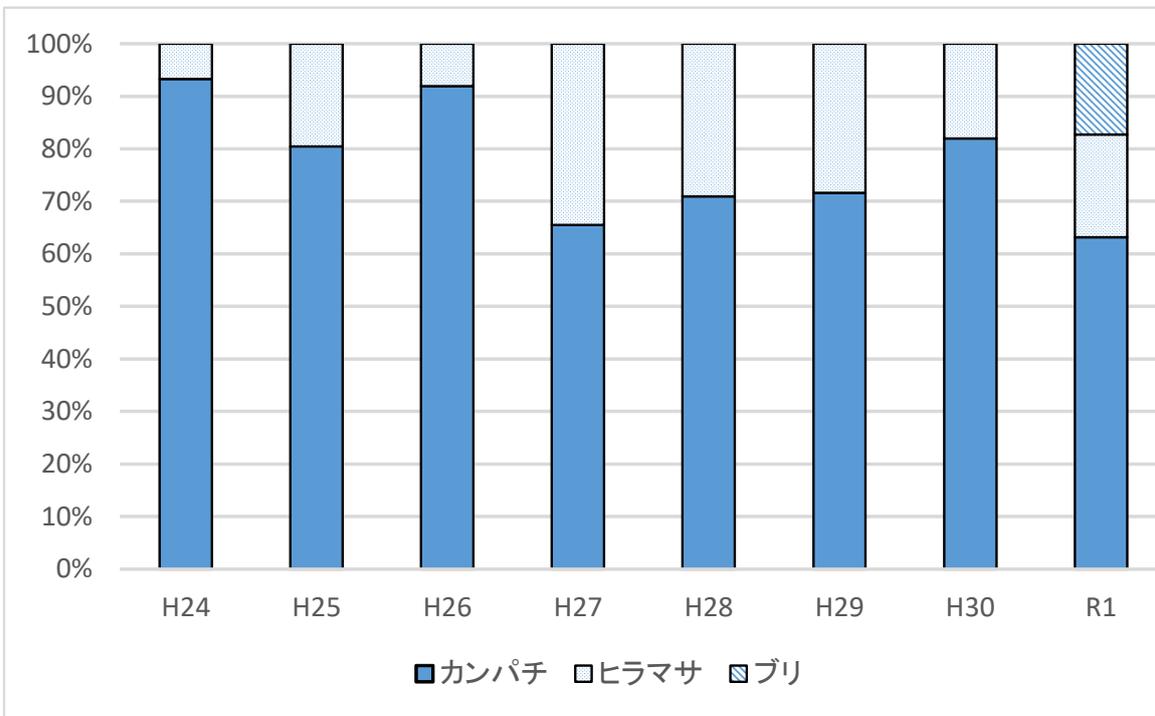


図5 カンパチ・ヒラマサ・ブリの生産量の割合（康成丸水産）

6. 波及効果

(1) 漁協内での協力体制の構築

ほとんどカンパチしか養殖していなかった状況から、魚種を増やしていく過程で、飼育について、さまざまな困難があった。それらを一つ一つ解決するため、漁協内の他の養殖業者に教えてもらうことも多かった。そうしていくうちに、ライバルではありながらも仲間なんだという意識が芽生え、自分も聞かれたら情報提供するといったような形で協力体制ができていった。今では、情報だけでなく、魚の供給でも協力体制ができています。お客さまから、魚が欲しいと言われたときに、出荷に適したサイズがない場合は、他業者をお願いしたり、逆に同様のお願いを他業者から引き受けたりしている。養殖業者からするとサイズが小さいまま出荷すると売り上げ減少に直結するため、非常に助かっている。また、養殖業者同士で協力し、切れ目なく魚を供給することで、信頼が生まれ、継続的な取引につながっている。

令和元年度には、販売先から、かのやぶりを夏場にも販売してほしいと漁協に依頼があった。ブリは春に産卵するため、体重が戻りきらない夏場の出荷は、養殖業者にとっては、おいしい話ではなく、基本的には対応していなかった。どうしてものは初めからブリ生産をしていた業者が苦しい状況の中、話を受けていたのだが、今回は自分が引き受けることに決めた。それは、最初からブリ生産を頑張り、販売先を作ってくれた仲間への感謝と少しでも助けになりたいという思いからであったし、通年で売ること、漁協として売り先をがっちりキープしたいという全体を考えての判断であった。

(2) チャレンジ機会の創出

養殖魚種を追加し、経営が安定化したことで、新しくチャレンジする余裕が生まれた。現在は、①アカバラ（8kg以上の大型カンパチ。通常は3.5～4kgで出荷。）養殖、②完全養殖カンパチにチャレンジしている。

個人的には、カンパチは、大きいほどおいしいと思っている！ よりおいしいものを届けたいという思いで、少量ではあるが平成30年よりアカバラを出荷し始めた（図6）。通常のカンパチより、2年長く飼わないといけない分、コストがかかる（アカバラ3.5～4年。通常1.5～2年）。また、換金するまでに時間がかかり、台風や疾病で失われると、より損失が大きいというリスクがあるが、以前と比べると経営的に少し余裕があるため、なんとか継続できている。さらに、漁協内にもう1人、生産者がおり、売り先や魚の供給など、協力し合う体制ができています。漁協直営のみならず食堂でも限定でアカバラを提供しているが、お客さんの「おいしいっ」が非常にうれしい（図7、8）。

完全養殖カンパチは、世界的に進んでいく資源管理の流れと天然種苗の高騰への対応として、将来にわたっても継続的にカンパチを供給するために、平成30年に導入を始めた。今までの天然種苗の扱い方では、うまくいかず、試行錯誤しているところではあるが、徐々に導入尾数を増やしていきたいと考えている。



図6 大きく育ったアカバラ



図7 鹿屋市漁協直営みなと食堂



図8 数量限定！アカバラ丼定食

7. 今後の課題や計画と問題点

康成丸水産を立ち上げてから、必死に走ってきて、やっと経営が安定してきた矢先に、新型コロナウイルスが流行し、養殖に限った話ではないが、今までの全てがひっくり返されるような影響が出てきている。先も見通しづらい状況ではあるが、できることをコツコツやっっていこうと思う。

まずは輸出である。将来的に日本の人口が減少し、マーケットが縮小することは、間違いなく、輸出は必須と考えている。ブリは北米向けに出て行くものの、カンパチ・ヒラマサはほとんど海外に輸出されておらず、これらの魚種にもチャンスはあるのではないかと考えている。鹿屋市漁協は、輸出拡大を見据え、令和2年2月にカンパチ・ブリ・ヒラマサの全漁場でMEL（水産エコラベル）認証を取得した。取得や維持にかかる費用は全養殖業者で按分すると、年間約10万円ほどで負担は小さい。また、各業者が普段からしっかりした管理ができていたこともあり、取得に当たり特段新たな作業は生じなかった。漁協には、管理ができていることを証明してもらうため、各種書類の作成など、非常に苦勞をかけた。取得したからには、これを生かせるよう、養殖業者同士で協力しながら、輸出に取り組んでいこうと考えている。

そして、忘れてはならない、一番大切だと考えていることが一つある。それは、おい

しいものを作り届けて、「おいしいっ」で言われたい！！ という気持ちを忘れないことだ。経営が厳しくなると、思考が経営のことだけになりがちだが、おいしいと思ってもらえなければ、結局は将来的に売れなくなる。必ずおいしいものを作るというプライドだけは捨てずに、今後も頑張っていきたい。