

漁獲物の短期畜養による経営改善

－出荷調整で単価 UP！－

佐賀玄海漁業協同組合波多津支所 青壮年部
橋口 政邦

1. 地域の概要

私たちが住んでいる佐賀県伊万里市波多津地区は、佐賀県北西部の伊万里湾に面している(図1)。目の前には、長崎県の福島があり、それが天然の防波堤となるため、波多津の海は比較的静穏である。

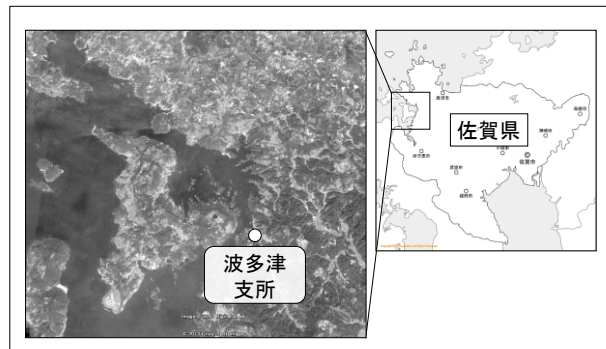


図1 佐賀玄海漁協波多津支所の位置

2. 漁業の概要

私たちが所属する佐賀玄海漁協波多津支所は、現在、正組合員数17名、準組合員数32名で構成される。

漁業種類は、漁船漁業では、はえ縄漁が多く、他には釣りや採貝、採藻などが行われている。また、地先の静穏な海域特性を活かし、トラフグ、ブリ、マダイなどの魚類養殖業も行われている。

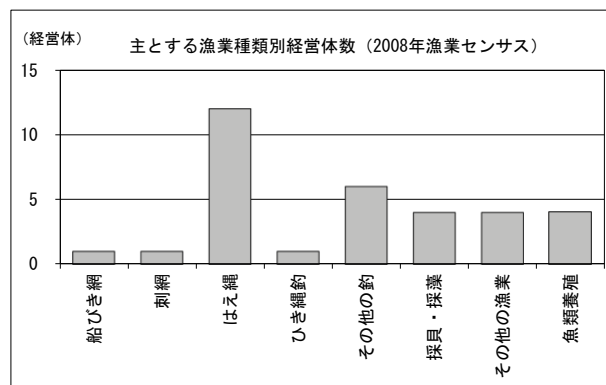


図2 佐賀玄海漁協波多津支所における漁業種類別経営体数

3. 研究グループの組織と運営

波多津支所青壮年部は、現在8名で活動している。部員の漁業種類は、はえ縄、船びき網、魚類養殖となっている。主な活動は海岸清掃や学習会、視察である。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私の家では、季節によって、煮干しやちりめん用のイワシを狙う「船びき網漁」と、マアジなどを狙う「棒受け網漁」を行っている。合わせて、自家製のイリコやちりめん、佃煮などの加工品を直売している。

今回は、棒受け網漁で漁獲したマアジの短期蓄養による付加価値向上に取り組んだ。マアジの出荷先である佐賀玄海漁協魚市場における平均競り値は、おおよそ1万円/箱(1箱15kg程度)であるが、ある時、36,000円/箱と、通常の3倍以上の高値を付けたことがあった。なぜこのような高値になったのかということ、その日にマ

アジを出荷したのは私だけだったからだ。この時は、台風の接近により時化気味であり、定置網や釣りなどが出漁していない中、私は比較的静穏な伊万里湾で漁を行っているため、この時はたまたま出漁することができたのである。ここまでの高値は珍しいが、出荷量が少ない時であれば、通常より1.5~2倍程度の高値を付けることは珍しくない。つまり、時化などで出荷が少ない時は、価格向上のチャンスとなる。

しかし、比較的静穏な伊万里湾で漁を行っているとはいえ、時化で漁に出られないことは多々ある。いくら価格向上のチャンスであっても、時化の際に危険を冒してまで毎回漁に行くことはできない。

時化という価格向上のチャンスを、どのように活用すればよいかと考えていたところ、青壮年部員である養殖漁業者から、「魚の取り扱い方を教えるので、蓄養してみたら？」というアドバイスを頂いた。これまで、漁獲物の蓄養に取り組んだことがなく、うまくいくかどうか不安であったが、魚の取り扱いに慣れた養殖業者のサポートが得られるということで、今回、短期蓄養に取り組むこととした。

短期蓄養とは、一週間程度の短期間、海上網イケスなどを使い、漁獲物をストレスのない活力の良い状態で活かしておくことである。船の狭いイケマや、提灯カゴなどでは、活力よく蓄養することはできない。

短期蓄養のメリットとして、まずは、相場に応じて出荷可能になることがあげられる。市場では、多くの魚が水揚げされれば競り値は下落する。逆に、水揚げが少ない時や休日前などには、競り値が向上する。このような高値が期待できるときに出荷を行うことで、価格を向上させることが可能となる。

2つ目は、注文に応じて出荷ができることである。天然魚を相手にする漁船漁業者は、その漁獲量が安定しないため、鮮魚商や小売り、飲食店などと安定的な直接取引を行うことが難しい。蓄養によりストックしておくことで、活魚のまま直接取引が可能となる。

3つ目は、あまり手間がかからないということである。海上イケスの設置や網替えを除き、蓄養作業や出荷作業は、作業量的に軽微である。

最後は、海上イケスの設置費用以外には、ほとんど経費が掛からないことである。養殖と違い、餌などの経費がかからないため、海上イケスの初期投資あるいは更新以外は、ほとんど経費が掛からない。

以上のことから、平成24年より短期蓄養に取り組んだ。

5. 研究・実践活動状況及び成果（または効果）

棒受け網漁は夜間に行う。漁の工程は、魚群探知機によるマアジの群れの探索、漁灯による集魚、投網および揚網である。以上の工程を、一晩で何回か繰り返す（写真）。

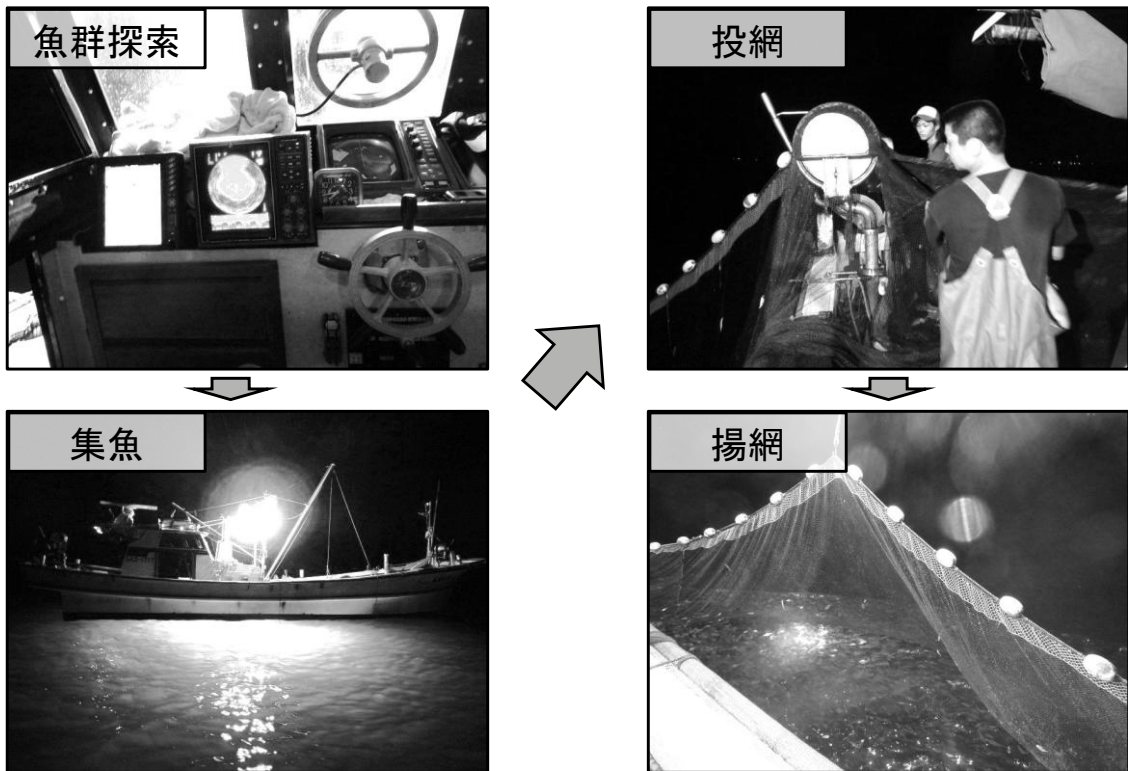


写真 棒受け網の操業風景

蓄養には、海上に設置した網イケスを使用した。漁獲したマアジは、蓄養魚の在庫や相場の状況により、一部、あるいは全部を蓄養した。

出荷は、相場の上昇が想定されるタイミングで行った。なお、マアジの場合は、月夜や時化の日に相場が上がることが多い。出荷の際は、高鮮度出荷を心がけ、水揚げ後すぐに氷締めした。

平成24年の成果を示す(表1)。143箱を出荷し、箱あたりの平均価格は1万6,000円/箱を超えた。通常は、1万円/箱程度なので、6割程度の単価向上となった。蓄養マアジの合計出荷額は、約230万円となり、通常出荷した場合と比較し、88万円の増収となった。

経費として、筏およびイケス網の設置費用、燃料代などが必要であった。筏は、70万円程度の費用により、10m筏を2台、5m筏を1台、計3台を準備した。波多津支所青壮年部の協力で、安価に仕上げる事ができた。イケス網は、80万円程度の費用により、10m網を2枚、5m網を3枚、計5枚を準備した。その他、燃料費、雑費として2万円程度必要であった。なお、筏は10年程度、イケス網は15年程度使用可能

表1 蓄養マアジ出荷状況(平成24年)

出荷月	状況	出荷箱数 (15kg/箱)	単価 (円/箱)	合計出荷額 (円)	蓄養による 増収額 (円)
6月	月夜	8	13,000	104,000	24,000
9月	台風	60	16,000	960,000	360,000
10月	月夜	75	16,627	1,247,000	497,000
	計・平均	143	16,161	2,311,000	881,000

であると考えている。

以上より収支を試算した。筏およびイケス網の設置が必要な1年目、筏およびイケス網の更新が必要な10年目、15年目を除き、1年あたり80万円程度の利益となる。よって、15年間では、およそ1,000万円の利益になる見込みである(表2)。

表2 蓄養による収支の試算

	1年目	2-9年目計	10年目	11-14年目計	15年目	合計(15年間)
収入(蓄養による増収額)	88万円	704万円	88万円	352万円	88万円	1,320万円
支出(蓄養にかかる経費)	152万円	18万円	72万円	8万円	82万円	332万円
うち設備(筏・イケス網)	150万円	0円	70万円	0円	80万円	300万円
うちその他(手間賃・燃料代)	2万円	18万円	2万円	8万円	2万円	32万円
蓄養による利益(収入-支出)	△64万円	686万円	16万円	344万円	6万円	988万円

なお、今回の取り組みを行うにあたっては、筏の製作から蓄養技術まで、支所青壮年部に所属する養殖業者の指導を受けた。この場をお借りし、お礼申し上げます。

6. 波及効果

出荷調整による魚価向上は、多くの魚種で取り組み可能である。佐賀玄海漁協魚市場における競り価格を見ると、水揚げの多少により、マダイでは2.5倍、イサキでは1.7倍、ブリでは1.4倍、ヒラマサでは1.3倍の価格差がある。多くの魚種、漁業種類で蓄養を行うことで、玄海地区漁業者の所得向上につながる。

蓄養の波及効果は、漁業者の所得向上だけではない。市場、仲買人、飲食店、小売店などにとっても、天然魚の安定確保につながる。このことにより、地元産天然魚の利用拡大、新たな地産消費メニューの開発など、玄海地区水産業全体の発展にも貢献可能であると考えている。

7. 今後の課題や計画と問題点

蓄養による「活け越し効果」、すなわち、疲労回復などによる品質向上によってブランド化に取り組む例がみられる。今後は、蓄養による品質向上をうまくPRし、さらなる価格向上に取り組むたいと考えている。

近年、水産業を取り巻く現状は、ますます厳しさを増している。私は、これまで、船びき網と棒受け網という2つの漁業を行いながら、加工や直売にも取り組んできた。このような中、今回は新たに蓄養に取り組み、ある程度の成果を得たところである。しかしながら、今後の見通しを考えると、現在の取り組みだけでは、まだまだ十分ではない。これからも、現在のような収入を得るためには、今までの取り組みに加え、さらなる単価向上やコスト対策など、既存漁業の改善に取り組んでいく必要がある。加えて、養殖、加工、観光などの複合的な取り組みも、今以上に重要性を増してくるだろう。

これからも、漁業者として生活していくために、青壮年部で協力しながら、できることから少しずつ取り組んでいきたいと考えている。