

「協業だからできた！」
～ 私達の長期安定化戦略～

下松漁業協同組合 中核的漁業者協業体
代表 村上静香

(1) 地域の概要

下松市は山口県西部の瀬戸内海に位置し、工業、商業地が広がる平野部と、漁村が点在する島嶼部からなる。

(2) 漁業の概要

下松漁協は、正組合員数 59 名、年間水揚金額約 2.6 億円で、定置網漁業と魚類養殖が水揚高の約 75 % を占める主幹漁業である。

(3) 研究グループの組織と運営

下松漁協中核的漁業者協業体は、平成 12 年に、5 経営体 10 名を構成員として設立され、漁協、下松市栽培漁業センター、県、市をオブザーバーとしている。

(4) 研究・実践活動取組課題選定の動機

私は、平成 3 年に、神奈川県から Uターンして、ヒラメ養殖と定置網漁業に着業した。経営は、当初、順調に推移したが、間もなく、バブルが崩壊し、魚価全体の相場は大きく下落した。

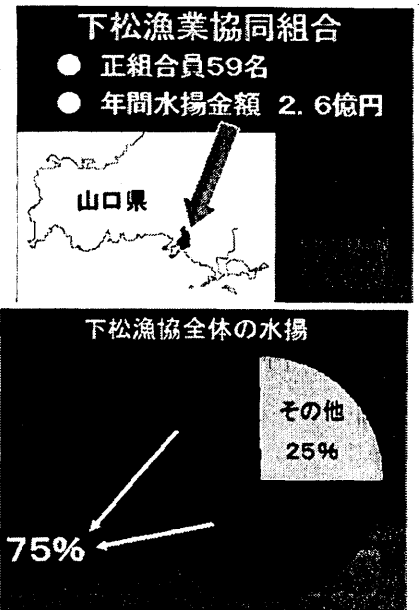
特に、ヒラメ養殖では、生餌を過度に投餌する等で漁場管理への認識が低かった上に、飼育管理の未熟さも重なって成長不良へと繋がり、それを栄養剤で補おうとしたが明確な効果は得られなかった。

また、販売面でも決定的な対策は打てなかったため、結局、ヒラメ養殖からは撤退を余儀なくされ、経営は一変して窮地に追い込まれた。

この経験で、私は、漁業経営の長期安定化のためには、「漁場管理」と「飼育管理」の徹底、そして、販売する力、即ち「販売力」が必要であることを痛感させられた。

その経験を踏まえて、新たに、高値で取引されていたトラフグ養殖に取り組むこととした。

飼育方法を試行錯誤した結果、何とか採算は確保することができた。



必要性!

- 漁場管理
- 飼育管理
- 販売力

A black box with a white oval at the top containing the word '必要性!' (Necessity!). Below the oval are three bullet points, each with a white arrowhead pointing to the right, listing '漁場管理' (Fishery Management), '飼育管理' (Aquaculture Management), and '販売力' (Sales Power).

とトラフグ養殖の複合経営を行う同年代の仲間が10名程現れた。

そして、意見交換を重ねていくうちに、常々、私が必要性を感じていた「漁場管理」と「飼育管理」、そして「販売力」について、「個人では限界があるが、協業して力を合わせれば達成できることが沢山ある！」との結論に至った。

そこで、私達10人は、平成12年に協業体を形成し具体的な取組を開始し、更に平成14年からは、中核的漁業者協業体育成事業を導入して取組を本格化させた。



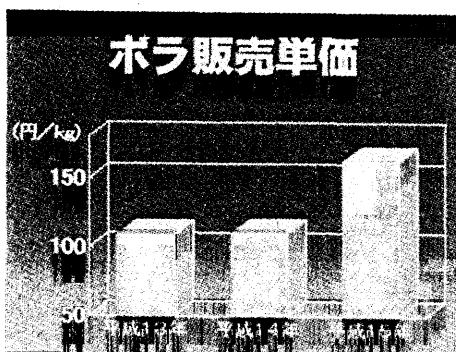
(5) 研究・実践活動の状況及び成果

① 地産地消の普及

私達は、販売力の向上を目標に、定置網で獲れた漁獲物の地元消費を促進するため、料理教室の開催に取り組んだ。その結果、様々なレシピが提示できたこともあり、料理教室は毎回好評を得るようになり、昨年



からは、市の生涯学習講座に登録されるまでになった。

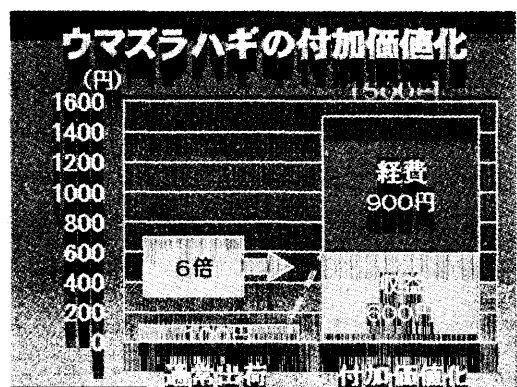


その甲斐があって、昨年からは、市内の小売店では、丸のままのボラが販売されはじめ、ボラの出荷単価は、この数年で1.5倍に上昇した。

② 低利用資源の付加価値化

定置網には、小型のウマズラハギが大量に水揚げされるが、加工して出荷してもキロ200円程度と安価な扱いであった。

そこで、協業を契機に、複合経営にある魚類養殖に種苗として本格的な導入を行い、飼育方法等を試行錯誤した結果、平成15年には、1経営体当たり、年に400キロ程度の出荷体制を整えることができた。



昨年、これを、キロ1,500円で出荷した。

キロ当たりの経費は900円だったので、600円の収益が得られたことになる。

従来、加工してキロ200円で出荷していた時は、加工により重量が半減していたことを加味すると、実質的な単価は100円程度であり、約6倍の付加価値化に成功したことになる。

③ E P 飼料への統一

私達は「漁場管理」のため、生餌より環境への負荷の少ない E P 飼料を使用することを決め、協業体全体で生餌の使用量を以前の 1 / 3 に減少させた。

そして、その結果は着実に環境の改善へと結びつき、飼育漁場の C O D の値について、協業化以後の 5 年間で 1 / 3 に減少させることに成功した。

また、環境が改善されたことで、栄養剤に頼らない飼育が可能となったことから、平成 15 年には、遂に栄養剤の使用量がゼロとなり、経費の削減にも繋がった。



④ 養殖日誌の記帳と給餌の適量化

私達は、飼料メーカーから、飼料効率等の情報提供を受けていたが、飼育の記録が正しい加減で、飼育重量等の正確な計算が出来きなかったことから、餌料の適量が試算できなかつたため、全経費の 6 割を占める餌料費を削減できなかつた。

そこで、平成 14 年に、各経営体でパソコンを導入して、統一した様式に基づき日誌の記帳を開始し、下松市栽培漁業センターの指導により日誌を元に給餌の適量を試算したところ、1.5 倍もの過度な給餌の実態が判明した。

そこで、早速、適量給餌を実施した結果、出荷重量を減らすことなく餌料費を 2 / 3 に減少させることに成功し、経営改革が大きく進んだ。

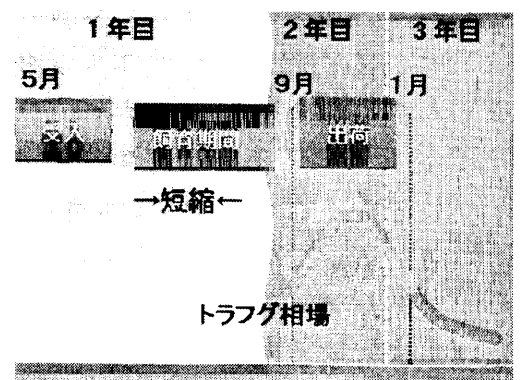
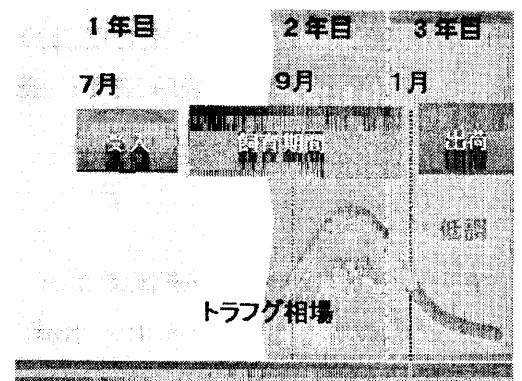


⑤ 早期種苗の導入

下松地区では、7月に受け入れした種苗を、翌々年の1月に出荷するのが一般的であったが、このパターンだと期間が長期化する上に、フグの相場が低調になる1月からの出荷になるという致命的な欠点があった。

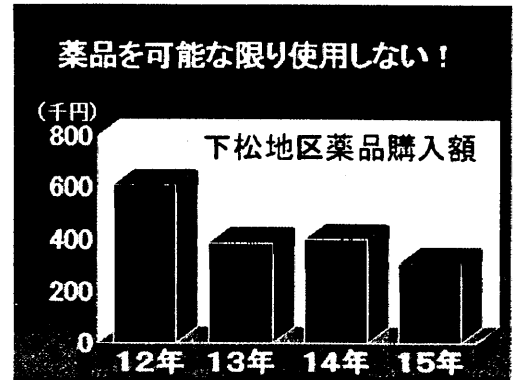
そこで、平成 12 年に、協業体を形成してすぐ、従来より 2 ヶ月早い 5 月に受け入れできる早期種苗を導入した結果、出荷時期が早まり、比較的単価の高い秋口から、年末に出荷がほぼ終了する体制をとることが出来た。

更に、飼育期間も 3 ヶ月短縮でき、6 割だった歩留まりを 7 割に向上するという副次効果ももたらした。



⑥薬品の不使用

私達は、「消費者から信頼が得られない生産物は長い目で見れば販売力を失うことになる」との思いがあり、ホルマリン不使用の徹底は勿論のこと、法的に許可されている薬品についても可能な限り使用しない取り決めを行った。その結果、協業化以後、下松地区の漁場環境が改善されてきたこともあり、薬品に頼らない飼育が可能となり、その使用を半減させることに成功した。



⑦共同出荷体制の構築

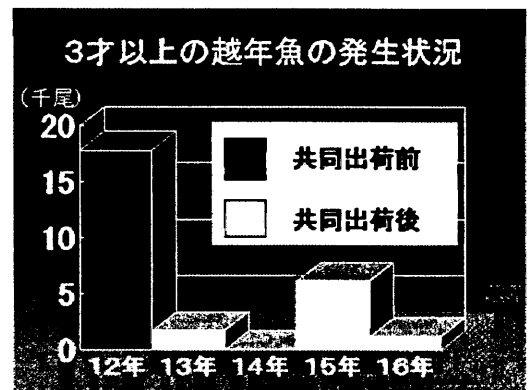
通常、取引業者は、輸送コストの関係で大型活魚車によって品受けに来るため、最低でも 500 kg 以上の出荷が要求される。

しかし、私達は 1 経営体当たり 3,000 尾程度の飼育規模なので、1 経営体だけでは、注文に対応することが難しく、この障壁から、出荷時期を逃がし、3 才魚以上の越年魚の大量発生につながっていた。

越年魚は飼育中の斃死の危険性や、次年度以降も生け簀が占用されるなど、不利益をもたらすことが多いため、投げ売り状態を誘発しやすく、結果的に収益の減少を招いていた。

そこで、平成 13 年、私達は、小規模な出荷尾数を解消するため、販売窓口を漁協に集約して、業者からの注文に、協業体の全体で調整しあえる体制を整えた。

その結果、総体的に販売が促進され、共同出荷する以前と比較すると、3 才以上の越年魚の発生を 1 / 3 以下と大幅に削減でき、経営の大きな改革となった。



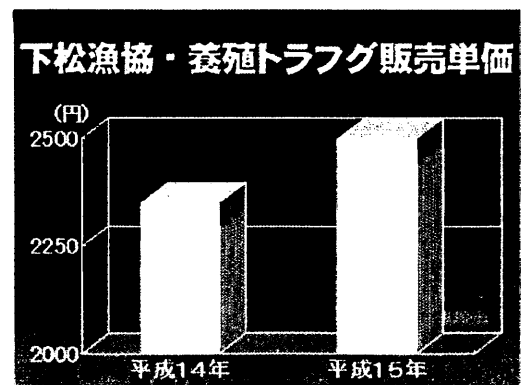
⑧履歴表示

平成 15 年、大規模産地のホルマリン使用の実態が報道され、BSE 問題で消費者の安全・安心の意識が高まる中、出荷先から養殖履歴表示の提出を求められた。

しかし、そんな事態になっても全然あわてる必要がなかった。

これまでの取り組みで、薬品の適正使用については徹底していたし、パソコンを使用して養殖日誌を記載していたため、そのデータが、そのまま出荷先に提出する履歴表示に使用でき、履歴表示を生産者の責任で明確に行える体制が整っていたのだ。

このため、この事態に迅速に対応することができ、全国的に相場が下落する中で、下松地区では出荷単価を上昇することができた。



(6) 今後の課題

一昨年、Uターンにより仲間が一人増えた。

私達は、彼の着業に当たって、運営面の計画樹立に様々な助言を行った。

また、私達は、月1回定例集会を開催し、魚類養殖のマニュアル化の作業を行っている。

現時点では、データ量が少ないことから、解析できる段階まで至っていないが、今後とも継続的にデータ収集を行い、マニュアル化を進め、彼を含めた新規着業者の経営安定の一助になればと期待している。

私達は、今後とも、漁協や、下松市栽培漁業センターの力をかりながら、新規着業者をサポートして下松地区の担い手として大きく育てていくつもりである。

