

## 見せましょう 浜の女の底力を！

～篤姫の里 指宿岩本船団を陸で支えて～

指宿漁協瀬もの一本釣りグループ女性部・浜っ娘 高橋智子

### 1 地域の概要



図1 指宿漁協岩本支所の位置

私たちが住む指宿市は、人口は約4万4,000人、花と緑にあふれ、「天然砂むし温泉」に代表される豊富な温泉を有する食と健康の町である。主な産業は、日本を代表するオクラ・ソラマメ・カツオ節、そして観光である。その中でも私たちが拠点としている指宿市岩本は、薩摩半島の南に位置し、鹿児島市から錦江湾沿いに約30kmほど南に下った薩摩今和泉にあり、大河ドラマの主人公「篤姫」が幼少の頃を過ごしたといわれるゆかりの地でもある（図1）。

### 2 漁業の概要

私の夫が加入している指宿漁業協同組合は、平成18年に指宿市漁協と指宿市岩本漁協が合併してできた漁協で、正組合員138名、准組合員83名、養殖業を除く主な漁業種類は、一本釣り、小型定置、小型底びき、刺網などで、平成24年の水揚げ量は449トン、水揚げ金額は3億3,503万円となっている（図2）。

その中で岩本地区は、アオダイ、ハマダイ、ヒメダイといった瀬物（マチ類）やマグロ類を追って、トカラ列島から遠くは沖縄、小笠原諸島までを漁場とする19t型漁船による瀬物一本釣り漁業、沿岸まぐろ延縄漁業、鹿児島湾内から薩南海域を漁場とする小型底びき網漁業等が営まれており、その高度な漁労技術と広い操業範囲から、県内漁船漁業の雄として一目置かれる存在となっている（図3、4）。

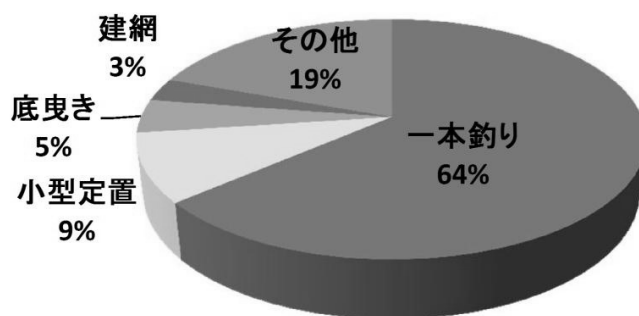


図2 平成24年度指宿漁協の漁船漁業生産量



### 3 研究グループの組織と運営

私の夫が機関長を務める栄丸は、指宿漁協岩本地区の19 t 型の瀬物一本釣り漁船である。6人が乗り組み、7～10月はトカラ列島近海、11～6月は沖縄近海から小笠原諸島近海を漁場とし、1年の半分以上は、沖縄をはじめとする県内外の港を基地としながら1航海10日程度の操業を行っている（図5、6）。

昭和の時代は、魚価もよく、燃油代も安く、最盛期には岩本地区にも16隻の瀬物一本釣り漁船が在籍し、多くの地元の若者が船に乗った（図7）。

平成に入ると水産業を取り巻く状況は一変、魚価の低迷、燃油の高騰に伴い、漁船の数も徐々に減少し、漁業から条件の良い農業へ転向する事例も見られるようになり、現在では岩本地区の瀬物一本釣り漁船は5隻まで減ってしまった。

「このままでは、篤姫ゆかりの地から沖へ沖へと漁場を拡大してきた瀬物一本釣りの伝統は無くなってしまう」。将来を危惧した夫たちは漁協、市、県と相談し、岩本地区の瀬物一本釣り漁船5隻に加え、同じ問題を抱えていた指宿地区瀬物一本釣り漁船1隻、沿岸まぐる延縄漁船1隻及び小型底びき網漁船1隻も加わり、経営の安定化を目指し平成22年に「指宿漁協瀬もの一本釣りグループ」を発足した。

私たち「浜っ娘」13名は、瀬もの一本釣りグループの女性部として、夫たちが苦勞して獲ってきた質のいいおいしい魚を多くの人に分かってもらえるように、新商品の開発や、試食会の開催、イベントでの販売など内助の役割を一生懸命させてもらっている。



図5 操業中の栄丸



図6 操業状況



図7 昭和50年代後半の指宿漁協岩本支所

#### 4 研究・実践活動取り組み課題選定の動機

瀬物一本釣りは、広い海から魚のいる瀬を探りながら、ピンポイントで一尾一尾を釣り上げていく漁である。魚がいても餌に食いつかないこともあるし、自然条件に大きく左右される。希少価値のある魚を対象とするため、大規模で効率的な大量生産する漁業に比べ、水揚げが不安定になる（図8）。町の魚屋さんが元気な頃は、私たちのような少量多品種の魚も情報を伝えながら売ってくれたため、魚の名前も知られ、高級魚として流通した。しかし、定時、定量、定品質という効率的な流通の形になってくると、それに対応しにくい私たちの魚は、小売りの現場で見られることが少なくなり、魚価も安くなり魚価の安定向上のためには従来の瀬物の評価に加えさらに付加価値の向上が必要であると考えた（図9）。また、燃油の高騰といった出費が増すと、経営維持のためには、価格が安くなった魚を多く釣らなくてはならなくなるため、資源の減少や労力の増加にもつながることからさらなる経営の安定に取り組む必要があると考えた。

夫たちは、一旦、指宿を出港すると、盆と正月を含めた年に数回しか地元には帰って来ない。しかし、陸で留守を守る私たちも沖で漁をする夫たちも地域の漁業の今後を心配する気持ちは同じである。私たち「浜っ娘」も夫たちと一体となって付加価値向上や経営安定の取り組みに積極的に参加することとした。夫たちを支えてきた私たちのこれまでの取り組みを紹介する。

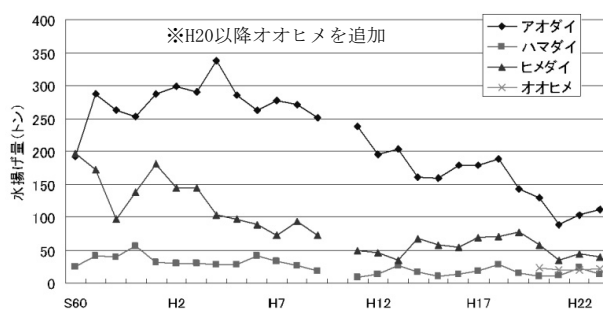


図8 指宿漁協岩本支所所属船マチ類漁獲量推移

県水産技術開発センター調べ

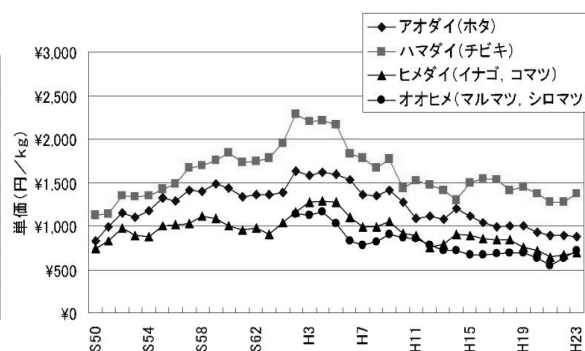


図9 鹿児島市中央卸売市場マチ類平均単価

県水産技術開発センター調べ

#### 5 研究・実践活動の状況及び成果

##### (1) 付加価値向上への取り組み

「浜っ娘」が最も力を入れているのは、付加価値向上の取り組みである。

一つ目は多様なニーズに対応した商品開発である。

小型底びき網で漁獲されたヒゲナガエビは体色の変化が早い。また、瀬物は鮮魚として冷蔵で流通してきたが、多様な顧客のニーズに対応して販路を広げるためには冷凍商品の開発も必要である。これらに対応するため、国の経営改善グループ支援事業を活用し、最新の液体凍結機（図10）を導入、タカエビや瀬物の冷凍品が、より商品価値の高いものになるように努めている。この液体凍結機は、従来の空冷の凍結機より効率的で早い凍結が行えることから、エビでは体色の変化が抑えられ、瀬物では長期間の保存が可能な冷凍フイレーを開発することができた（図11）。無駄なく、おいしく食べてもらうことを考慮し、一般消費者向けには、1回の料理で無駄なく使い切れるものに、一方、飲食店等のプロ向けには、必要な時に必要なだけ使えるものになったと考えている。



図10 液体凍結機



図11  
液体凍結機で  
冷凍したヒゲナガエビと  
アオダイ

二つ目は、夫たちの生産する魚のPRである。現在、一般の方たちに普段私たちが、呼び名として使っているホタ（アオダイ）とかチビキ（ハマダイ）とか、瀬物の一般的な名前を言っても知らない人が多い。まずは、県内での知名度、特に地元での知名度の向上を図るため、飲食店や旅館業の関係者を対象にした試食会を開催することにした（図12、13）。

平成23年11月23日に開催した第1回目の試食会には、地元の旅館業関係者や飲食店、行政関係者など総勢70名余りに参加して頂いた。メニューはホタの刺身や焼き切り、規格外のホタを使ったフライやあんかけ、タカエビ（ヒゲナガエビ）のボイルなど計10品を用意した（図14、15）。試食会では料理を提供するだけでなく、魚種ごとにグループの代表者から漁と魚の説明を行い、「浜っ娘」からも料理の説明を行った。初めてホタを知ったという参加者もあり、反応は良好で地魚のいいPRができたのではないかと思います。



図12 試食会の準備を整えたところ



図13 試食会の開催状況



図14 ホタの刺身、焼き切り



図15 ホタのフライ

平成24年11月に開催した第2回目の試食会では、魚ごとに特徴を記載した資料を配付し、食材を気に入った来場者の要望に応えるために、鮮魚の即売も行った。また、地元の方にも充分知ってもらうために、地区の公民館長を招待し、年末年始の贈答用にPRしたところ、お歳暮用として地域住民から多くの注文をもらうことが出来た。

第3回目となった平成25年10月の試食会では、指宿市内の、特に居酒屋で使ってもらうことを意識して関係者に案内を出し、14業者に参加して頂いた。過去2回の試食会では多彩な料理に利用できることを意識して多くのメニューを提供したが、今回は高級魚である瀬物の本来の使い方で、素材そのものの味がよくわかる刺身をメインに提供した。飲食店にとっての使い易さを意識して、保存がきく冷凍品を解凍して刺身にしたものも提供した。試食した参加者からは、「冷凍品でも十分おいしく、商品として提供できる」という意見を頂き、私たちが開発した冷凍品への手応えを感じることができた。

これまで計3回の試食会を行ってきたが、最初の試食会で参加者に対して実施したアンケートでは、タカエビを86%の参加者が知っていたのに対し、ホタを知っていたのは58%と地元の飲食店・旅館業関係者でも知らない人が半分近くいることには驚いた。しかし、試食会を重ねた結果、テレビ番組の取材が入ったり、地元の料理人等で構成される料理研究会で瀬物やタカエビが取り上げられたり、少しずつではあるが、地元の飲食店でも使われるようになっており、指宿の地魚として認知度が増してきていると思われる。

## (2) 経営安定への取り組み

私たち「浜っ娘」も夫たちの瀬もの一本釣りグループの話し合いに参加している。その結果、グループでは経営安定の取り組みとして、次のような対策に取り組んでいる。

瀬物一本釣りは、1年の半分は主に沖縄を基地とすることから、本土への輸送費のコストを削減するため、共同出荷することによりコンテナに空きスペースが出ないようにして、輸送コストを削減している。共同出荷を行う際には、自船の魚が良くないと他船の魚も悪い評価を受けてしまうため、個人で出荷する時以上に魚の鮮度や大きさに気をつける必要がある。グループでは魚倉での冷蔵方法などの扱いを話し合い、品質の向上と均一化を図っている。また、個人では不安定な漁獲を、互いに補い合うことができるので、市場が求めるサイズや魚種など、臨機応変に対応できる事が以前よりも多くなった。

漁場においては、探査レンジの広い魚群探知機や、高性能のレーダーを設置したグループ内僚船の情報を、性能的に劣る仲間の船に伝えお互いに共有し、グループ全体として効率的な漁場探索や安全操業が図られるようになったと考えている。また、夜間、沖で休んでいる時も追尾機能のあるレーダーを装備した僚船が近くにいることで、衝突警報等の情報が得られるので、見張りなどの労力の軽減にも役立っている。

持続的な操業のためには自らの資源管理の取り組みも大事である。瀬物や小型底びき網では、現在定められているマチ類の資源回復計画等を遵守し、各々の瀬ごとに定められた禁漁期間や小型魚が多く漁獲される瀬では漁を中止し、漁場を変えるなどの取り組みを行っている。

## 6 波及効果

これまで手探りで行ってきた「浜っ娘」であるが、最近では、私たちの活動が少しずつ周りにも知られるようになってきたのか、グループ以外の方々からも助言や協力を頂けるようになってきた。

平成23年度からは、鹿児島県漁業協同組合連合会プロデュースで県内各地の地魚をPRする目的で実施されている「浜串」のキャンペーンに参加させてもらっている。価格の安い規格外の瀬物やタカエビなどを原料にした揚げ串「浜串」は、地域のイベント等において、毎回1,000本以上を売り上げ、私たちの取り組みの成果が出始めている事を実感している（図16）。

また、今年10月には、地域の信用金庫主催の商談会にも声をかけてもらい、招聘された県内外のバイヤーに対し、私たちの魚を発信することができた。



図16 指宿産業まつりでの浜串販売の様子

## 7 今後の課題や計画と問題点

これまで、瀬物一本釣りを始めとする漁船漁業では、一生懸命に漁獲さえすれば、魚価もよくそれなりの利益が得られてきた。しかし、徹底的なコストの削減を様々な分野に求められている現在、夫たちが働く沖も私たちがいる陸も一体となって、これにどのように対応していくかが最も大きな課題であると思う。

また、もう一つは後継者の問題である。それは、私たちだけの話ではない。地域の漁業者の年齢構成をみると50歳以上が8割を占めている。このまま若い後継者が加わらないと、

10年後、20年後は、加速度的に私たちの仲間が減っていくことは容易に想像できる。このままではいけない、イコールこれまでと同じようなことをしてはいけないということである。私たち「浜っ娘」に今後何ができるか真剣に考えていきたい。

私たちが生活の糧としている魚は、その特性上、定時、定量、定品質、定価格が難しく現在の効率的な大量生産の流通に対応しにくいことは先に述べた。しかし、どれも高級魚として名が通っている魚と比べても引けをとらない物ばかりである。その価値さえわかってももらえれば、必ず私たちの顧客となってくれる人たちがいるはずと信じている。そのために、もっと私たちの周りにいる人たちのニーズに耳を傾け、一つ一つ、問題を解決しつつ、私たちの魚にこれまでにない新しい価値を見つけることが大事であり、今後の漁業経営の安定化や、後継者の育成、持続的な漁業の存続につながっていくものと考えている。そのためにも、これまでの地道な活動の継続に加えてソーシャルネットワークといった新しいメディアを活用したPRを行っていかうと考えている(図17)。

昨年は、指宿市内の指宿漁協、山川町漁協、山川水産加工業協同組合と3協同組合が合同で、指宿



図17 Facebookでの情報発信

の水産物のPRプロジェクトとして「篤姫の台所」を商標登録しており、これらの団体とも協力しながら、「浜っ娘」も地域の水産物を積極的にPRしていきたい。

そして、ここに来て私たちの大きな不安の種となっているのが、尖閣諸島の国際情勢である。従来、瀬物一本釣り漁業は、尖閣諸島も貴重な漁場として出漁してきたが、平成25年2月4日には、グループの船が中国公船に追跡される事態が発生した。船に乗っているのは私たちの夫であり、陸で帰りを待っている私たち家族は本当に心配している。一日も早く、安心して操業ができるようになることを願っている。