

逆境を乗り越えて

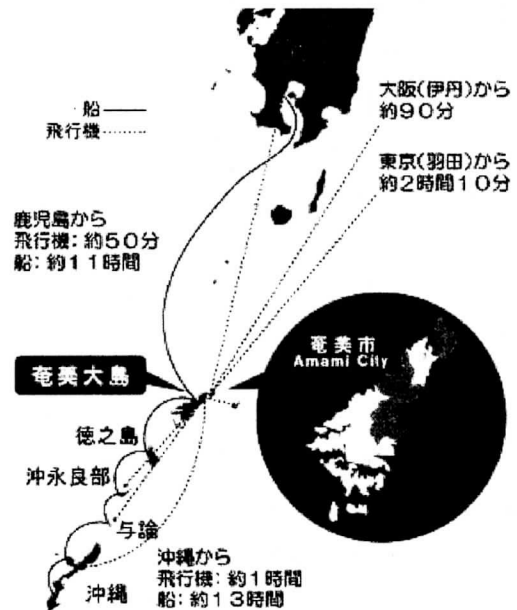
～宝勢丸鯉漁業生産組合の挑戦～

名瀬漁業協同組合 宝勢丸鯉漁業生産組合

徳田 努

1 地域の概要

奄美大島は、鹿児島県本土から南に380kmにある人口7万人の奄美群島最大の島で、温暖な気候と豊かな自然に恵まれ、伝統文化が息づく美しい島である。私が住んでいる奄美市は、島内最大の町で、政治、経済、文化の中心になっている。



(奄美市HPより)

2 漁業の概要

奄美大島の漁業経営体数は338 (H17) で、カツオ、マグロ等を対象とした一本釣漁業や、日本一の生産量を誇るクロマグロ養殖等、様々な漁業が盛んに行われている。

漁業生産量は、漁船漁業が34.5%、養殖業が65.5%になっている。漁船漁業の主な漁獲物はかつお・まぐろ類であり、全体の約7割を占めている。(図1, 2)

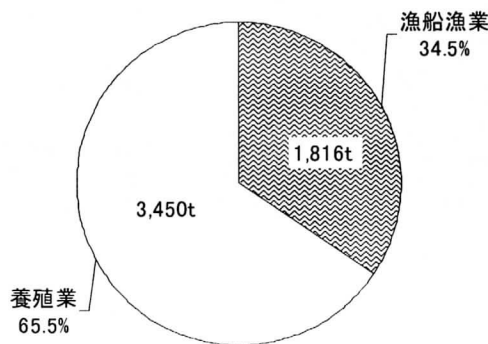


図1 奄美大島の漁船漁業と養殖業の生産量の割合(H17)

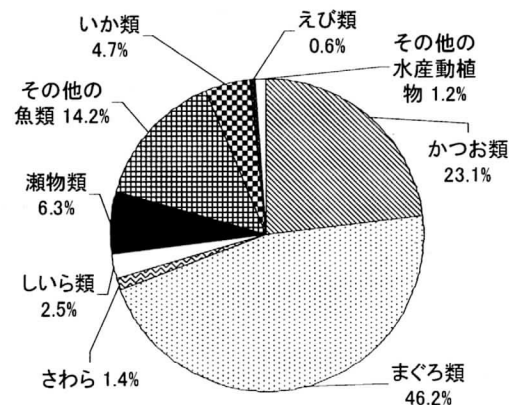


図2 奄美大島の魚種別生産量の割合(漁船漁業, H17)

3 研究グループの組織と運営

奄美大島におけるカツオ漁業は明治32年にはじまったとされている。私たち宝勢丸鯉漁業生産組合は大正11年に前身の「宝勢丸組合」として発足、昭和34年からは現在の漁業生産組合へ法人化し、今年で87年になる。

現在は組合員7名、パート6名の体制で、鯉一本釣漁業を行いながら、刺身、鯉節、惣菜等の加工販売を行っている。

4 研究・実践活動取組課題選定の動機

私は、大学卒業後、本土の家電量販店に就職したが、平成14年に新加工場の計画が持ち上がり、組合長でもある父の依頼で、計画書作りに協力したことがきっかけになって、平成15年にUターンし、組合の一員に加わった。

私が組合に入って感じたことは、奄美の海でも資源が減少しており、さらに燃油高騰などの経費の増大で、経営状況が想像以上に厳しいことであった。これらの逆境を乗り越えて、私たちの組合が生き残り、経営を続けていくために残された道は、漁獲物の付加価値

向上と徹底的なコスト削減しかない。今回、その具体的な課題として私たちが取り組んだ、新しい加工施設の整備と漁船の小型化による操業の再編等について述べたい。



写真1 捌き作業

5 研究・実践活動状況及び成果

1) 加工施設の整備

以前の加工場は築50年以上を数え、施設は老朽化し、加工作業にも支障をきたしていた。そこで県や市に相談したところ、私たちの生産組合が国の補助事業の事業主体となり、新たな施設を整備する話が持ち上がった。準備は大変だったが、平成17年3月には念願の鉄骨造り2階建ての施設が完成した。

新加工施設では、旧施設に比べ、大幅な「鮮度の向上」、「衛生管理の徹底」、「作業効率の向上」が図られた。

「鮮度保持」については、これまで屋外で行っていた原料魚の選別、水洗いを行う場所を屋内化するとともに、冷蔵庫への魚の出し入れがスムーズになるように配慮した。

「衛生管理」では、製品に仕上げる部屋を、削り節室と鮮魚加工室とに独立させ、入口にはクリーン室を設ける等、安心・安全な食べ物を作れる体制になった。

「作業効率」については、作業面積や動線を見直すとともに、新たな機器の導入により作業の流れが一新した。

2) 販売室での販売

新加工施設により、平成17年度から従来の刺身、たたき、削り節の販売だけでなく、新たに魚コロッケ等惣菜類の製造・販売などができるようになった。平成17年度には、惣菜

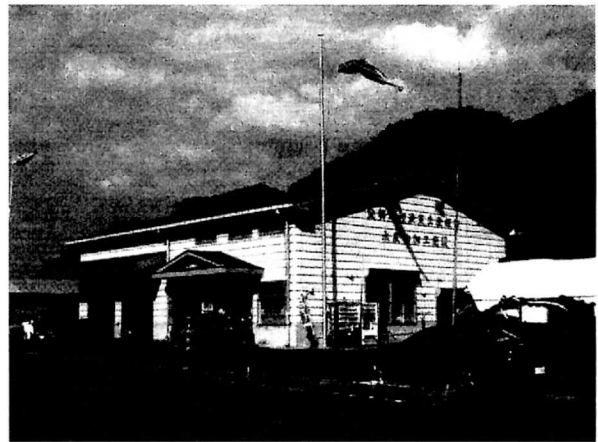


写真2 完成した新加工施設

類だけで660万円余りの売上げ増につながった(図3)。総売上高は、近年は1億4千万円で推移しているが、19年度は船の更新で、操業が制限され、総売上高が減っている。種別で見ると、近年のカツオ漁の不漁、魚価安のため、島外への出荷売上高が大きく減少している一方で、新施設により加工に係る作業効率が大幅に良くなった結果、「島内向け鮮魚と製品等の売上高」は増加した(図4)。その新加工施設稼働後の平均は、旧施設のものと比較して、約20%上昇した(表1)。(鮮魚とは、主に刺身のことで)

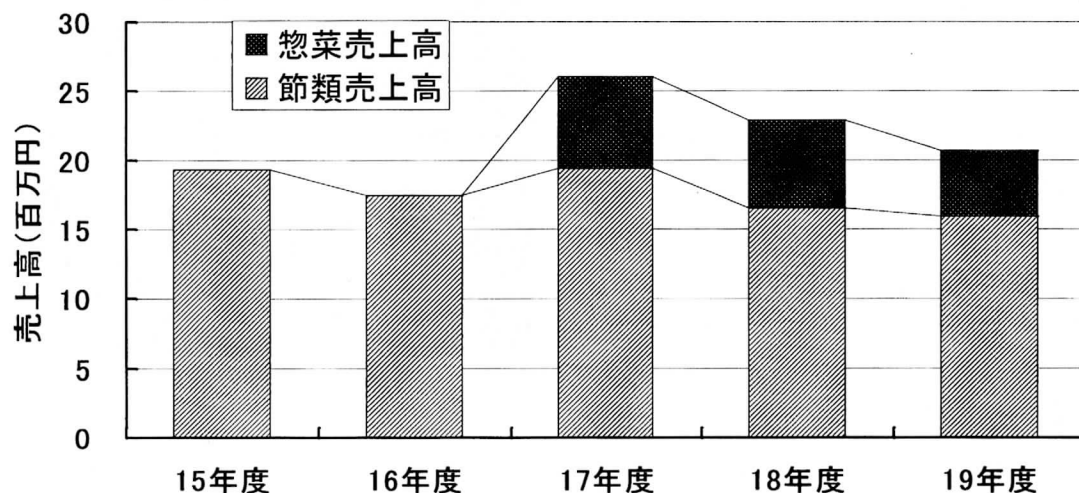


図3 節類と惣菜売上高の推移

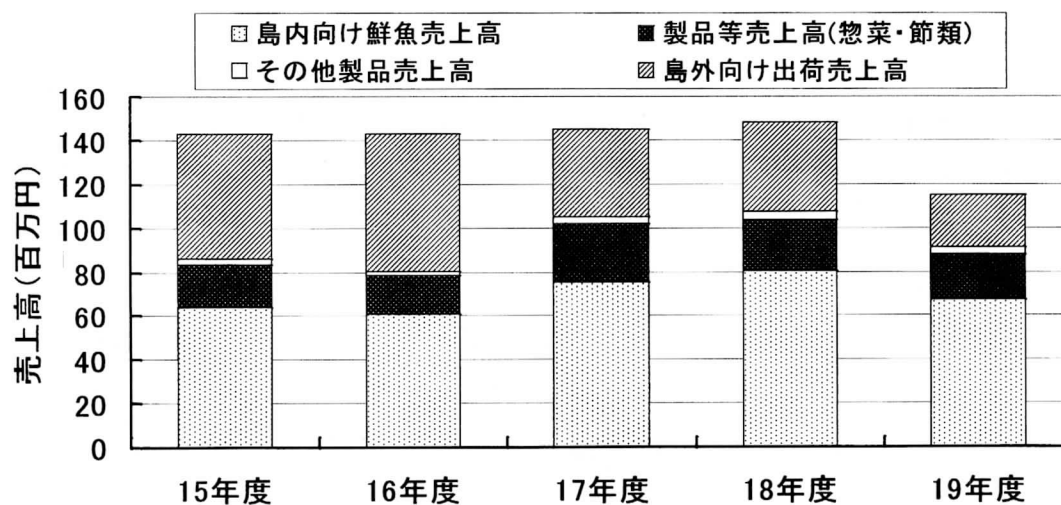


図4 総売上高の推移

表1 新旧加工施設における鮮魚売上高と製品等売上高平均との比較

	旧加工施設の H15, 16平均 (千円)	新加工施設の H17~19平均 (千円)	H17~19平均 /H15, 16平均
鮮魚売上高	62,438	74,356	119.1%
製品等売上高	18,346	23,214	126.5%
合計	80,784	97,570	120.8%

私たちの組合では、高くたなびく「鰹のぼり」が営業中のサインであり、お客様に対し、いつも新鮮で、安心・安全な製品を提供したいと考えている。私たちは製品に誇りを持つとともに、お客様の期待や信頼に答えるため、実力を伴った本当のブランドになるよう努力を続けていきたいと思っている。

3) ゼロ・エミッション

刺身、鰹節の製造過程では、頭、骨、内臓等の残滓が大量に発生し、その処理が問題となっていた。そこでそれらをただ廃棄するのではなく、有効利用できないか検討した。そこで新加工施設では専用の機器を導入し、残滓の一部を発酵させて処理している。処理した物は希望者に分けているが、養鶏用飼料や、野菜・柑橘類用の肥料として好評である。加工残滓を有効利用する「ゼロ・エミッション」として、今後も取り組んでいきたいと考えている。



写真3 残滓の発酵処理機

4) 漁船の小型化

私たちの組合は、装備の充実と操業の効率化を図るために昭和43年から大型化を図り、平成11年には94tにまでなった。一方、漁獲増を図るために、昭和59年から奄美でも浮魚礁が導入された。このことは、記録的不漁に苦しむ当時の漁民を救い、私たちの組合も、平成3年頃には2億円の水揚げを達成した。しかし、その後は魚価安に加えて漁獲量も減少し、さらに平成16年頃から燃油が高くなり始めた。

このままでは収支が悪化する一方であるため、経営改善の必要に迫られた。そこで、維持費が高く、燃費もかさむ釣り船の小型化と、操業の効率化のため、活餌（カタクチイワシ）の専用運搬船の導入を考えた。そして、平成19年に大型船を売却し、14tの一本釣り漁船と、19tの餌運搬船を購入し、12月から、まったく新しい体制による操業がスタートした。



写真4 一本釣り船（第八宝勢丸）

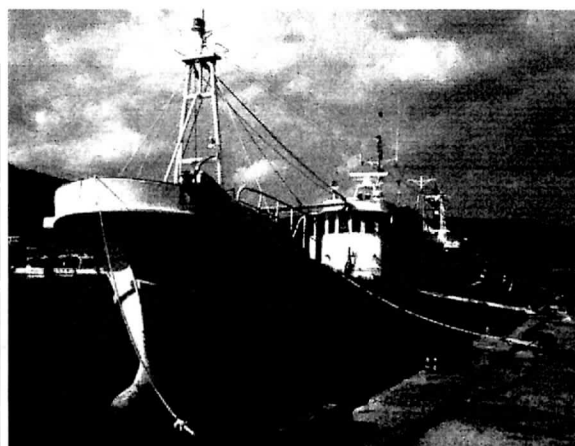


写真5 餌運搬船（第八満漁丸）

効果はすぐに現れた。まずコスト削減の効果だが、使用した燃料の使用量と金額を、大型船だった平成19年と、小型船2隻体制になった平成20年とで比較したところ、大型船の燃料費が約2,450万円であったのに対し、小型船2隻の燃料費は約2,280万円と、平成20年の方が燃油高騰の影響が大きかったにもかかわらず、170万円の削減を図ることができた。仮に平成20年も大型船であれば、燃料費は4,500万円以上だったと試算され、削減効果は絶大であった。(表2)

表2 1月～8月期の燃料使用量、金額の比較

	船名	使用量 (kl)	平均単価 (円/L)	金額 (千円)	備考
平成19年	第十八宝勢丸(94t)	339.4	69.2	24,526	A重油
平成20年	第八宝勢丸(14.07t)	127.5	101.6	13,500	軽油
	第八満漁丸(19t)	84.2		9,298	
	2隻合計	211.7		22,798	
削減効果(平成20年－平成19年)		△127.7		△1,728	

さらに大型船の検査料や修理費は高く、平成16年の定期検査では約2,100万円、平成14年の中間検査では約1,300万円もかかっていたが、小型船の検査料は2隻で約20万円と、ここでも大幅な削減となった。

次に操業効率化の効果は、以前は大型船1隻で本土への餌の買い付け、運搬、操業の全てを行っていたが、2隻体制になることで、餌運搬船が餌の買い付けに行っている間にも、釣り船は操業に専念できるようになり、操業回数は大型船の時より増える結果となった。

この他にも、釣り船を小型化することで、甲板が低いので魚を釣る時の乗組員の負担が少なくなり、また魚が警戒しないのか、船への魚の付きが良くなる効果もあった。

5) 奄美群島水産青年協議会の活動への協力

他に、若手漁業者の集まりである奄美群島水産青年協議会が主催する「新鮮なお魚まつり」が、平成19年度から私たちの組合前で開催されるようになり、組合施設の利用等の依頼には喜んで協力している。奄美市の中心から離れている地元の大熊地区で、このようなイベントが継続されることで、地域の活気が増すと同時に、「大熊にいけば新鮮な魚が買える」ことが、消費者に受け入れてもらえればと思っている。



写真6 新鮮なお魚まつり

6) 魚食普及への取り組み

魚食普及については、近くの小学校、中学校の給食で、「削り節パック」や「切身」を定期的に使用してもらっている他、新開発の「魚コロケ」も、学校給食用にどうかとの話がある。このことが、子供達が地元の水産業を知るいい機会になればと思っている。また最近、中学生の職場体験も年間数名受け入れており、魚にじかに触れることが、魚に親しむ第一歩で、子供達の「魚離れ」を少しでも防げればと考えている。

6 波及効果

これまでの取り組みにより、資源の減少、魚価安、経費の増大という逆境の中、経営を継続することができており、当初の付加価値向上とコスト削減の目標は達成することができた。

宝勢丸鯉漁業生産組合は、鯉一本釣漁業を営む組合員の協業体であり、操業、加工、製品開発、販路拡大等、各人がそれぞれ力を発揮しながら運営されている。一人では無理でも、皆で力を合わせることで、大きな事に取り組める。中でも新加工場の整備は、漁業生産組合であるからこそ実現できた、最大の成果であると考えている。

また、組合を取り巻く現状を分析した上で打ち出した漁船の小型化は、後退ではなく、コスト削減、効率化のための積極的な戦略として、地域産業に一石を投じたのではと考えている。

さらに新加工場を基盤とした魚食普及活動やイベント開催により、地域振興への波及効果も現れていると思う。

7 今後の課題や計画と問題点

近年の水産業を取り巻く環境は厳しく、特に昨年の世界的な原油高騰は、漁業経営に大きな負担を強いることになった。最近はやまりつつあるようだが、予断を許さない。これらの状況は、経営に影響を落としていることには変わりはなく、これからの発生するであろう問題点に対処し、組合経営を持続していくためには、今後も付加価値向上とコスト削減に取り組んでいく必要がある。

付加価値向上については、島外への販路拡大、鮮度保持や新たな加工品開発に積極的にチャレンジし、ゆるぎない宝勢丸ブランドをつくりあげていきたい。コスト削減については、燃料価格の動向や漁獲の状況を慎重に見極めながら、釣り船を増やすなど、操業方法を工夫していきたいと考えている。



写真7 「鯉のぼり」よ永遠に