

そんな遊びごとでメシが食えるか！

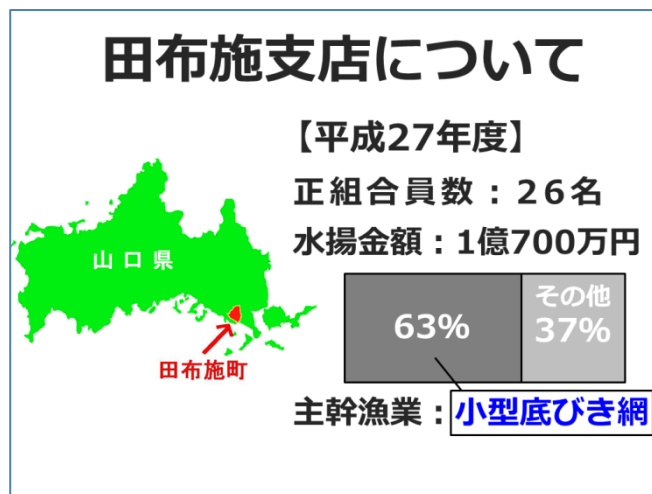
山口県漁業協同組合田布施（たぶせ）支店
大内 勝利

1. 地域の概要

私の住む田布施（たぶせ）町は山口県南東部にあり、人口1万5,000人ほどの小さな町である。

2. 漁業の概要

私が所属する山口県漁業協同組合田布施支店（以下「田布施支店」という。）は、平成27年度の正組合員数は26人、水揚金額は約1億700万円である。主幹漁業は小型底びき網で、支店全体の水揚金額の63%を占めている。



3. 実践活動取組課題選定の動機

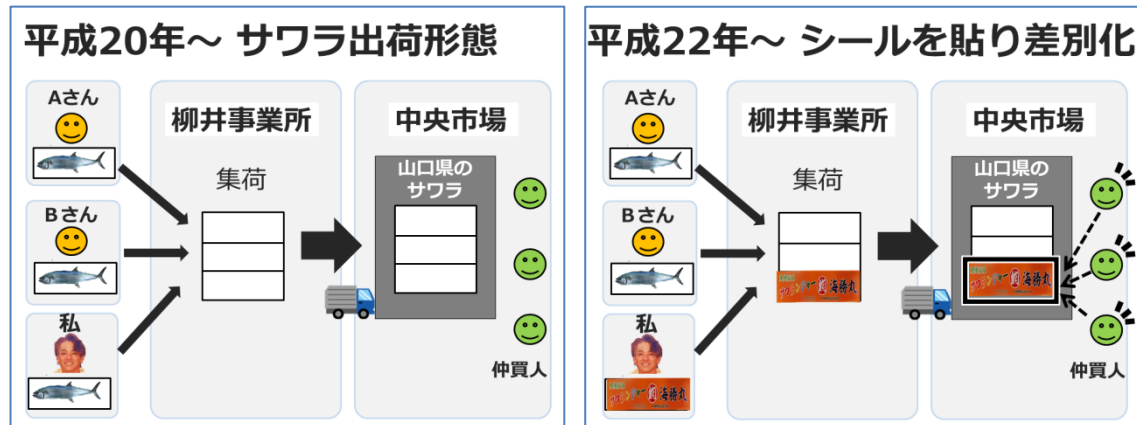
私は大阪出身で、30歳の時に田布施支店で新規就業者研修を受けて漁師となった。独立後は、研修で習った建網だけでは夏場の水揚が少ないためタチウオ曳き縄釣りを行っていたが、時折サワラが混じって釣れていた。そこで、大阪で漁師をしている父親にサワラの釣り方を聞いて平成17年からサワラ曳き縄を始めたところ、他に曳き縄をする人もいなかったため、おもしろいようにサワラが釣れた。

出身の関西方面では、サワラは刺身で食べる高級魚であり、サワラ専門の曳き縄漁業があった。しかし、そのころ山口県では、サワラは網で獲られる魚で、相場も安く、西京焼きなど加熱して食べる魚で、あまり刺身では食べられていなかった。

鮮度処理をきちんとして出荷すると、網で獲ったサワラよりも高単価で取引され、水揚金額も上がっていった。

平成 20 年から山口県漁協柳井事業所へサワラを出荷するようになった。漁業者がそれぞれ発砲スチロールの箱に入れたサワラは、柳井事業所に集荷された後に、京都や、大阪、広島方面の市場でセリにかけられる。

出荷されたサワラは、市場では「山口県のサワラ」としてひとまとめで競りにかけられる。当時は、鮮度処理をきちんとかけた私のサワラが他の人と同じ価格にされるのがおもしろくなかった。そのため、平成 22 年からシールを貼って他の人と差別化を図ることとした。



4. 実践活動状況及び成果

(1) 鮮度管理の徹底

自ら鮮度管理を徹底したサワラについて「曳縄船隊サワランジャー」と名付けて、船名の「海勝丸」を入れたオレンジ色のシールを作成し、箱にシールを貼るようになった。ここで「曳縄船隊サワランジャー」の「オレンジレンジャー」が誕生した。

シールを貼って出荷するサワラには、きちんとした鮮度処理のルール五カ条を定めた。

①サワラの魚体には触らない。

タモ網は使わずギャフを使って取り込みを行い、魚体には触らない。

②2カ所(延髄と尾の血管)を素早く締める。

エラから包丁を入れて、脊髄を切断して即殺し、さらに尾の血管を切って血抜きを行う。この際、魚は濡らしたスポンジマットの上において作業し、魚体に傷が入らないように注意する。

③海水氷で素早く冷やす。

締めたサワラは、クーラーボックスに作っておいた海水氷に入れて、冷やし込みを行う。魚体の冷却は、鮮度保持において一番大事な点である。

④魚を丁寧に扱う。

サワラの身割れを防ぐため、魚を箱詰めする際には、尻尾を持ってぶらさげたりせず、両手で丁寧に扱う。

⑤キズモノ、前日の魚にはシールを貼らない。

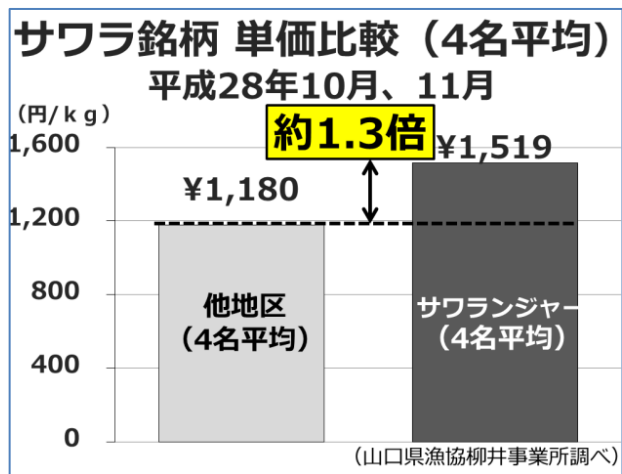
というものである。

シールを貼ってある私のサワラが
高い価格で取引されるようになるの
を見て、平成24年に、田布施支店の
2人が入隊を志願してきた。鮮度保
持のためのサワランジャー五カ条を
必ず守ることを前提に、シールの色
と船名を変えて船隊に加わることに
なり、青レンジャーと黒レンジャー
が誕生した。



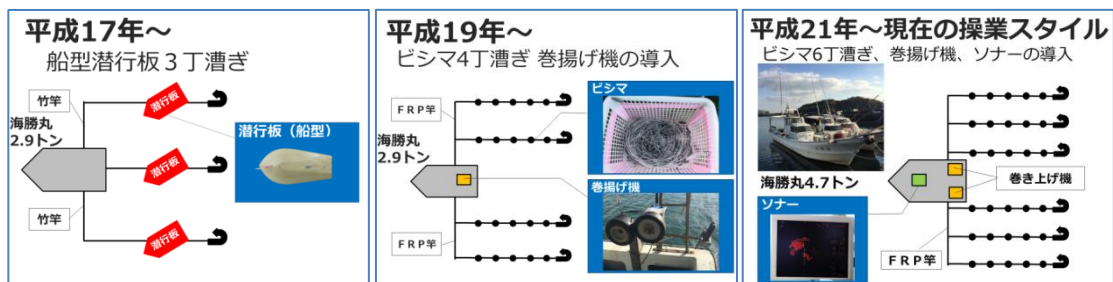
その後、平成26年に浮島支店から
赤レンジャーが加わり、さらに昨年、同じく浮島支店から、虹レンジャーが入隊した。
これで現在、「5人そろってサワランジャー！」となっている。

鮮度管理を徹底した結果、サワラ
ンジャーのサワラが周年を通して高
値で競られるようになった。平成28
年10月、11月に柳井事業所を通して、
中央市場等に出荷されたサワラ曳き
縄専門者のサワラ銘柄の平均単価を
比較した。平均単価で示すと、他地
区の4人に比べて、サワランジャー
のサワラは、約1.3倍も高く買われ
ている。仲買からサワランジャー銘
柄指定での注文もたびたび入るよ
うになった。

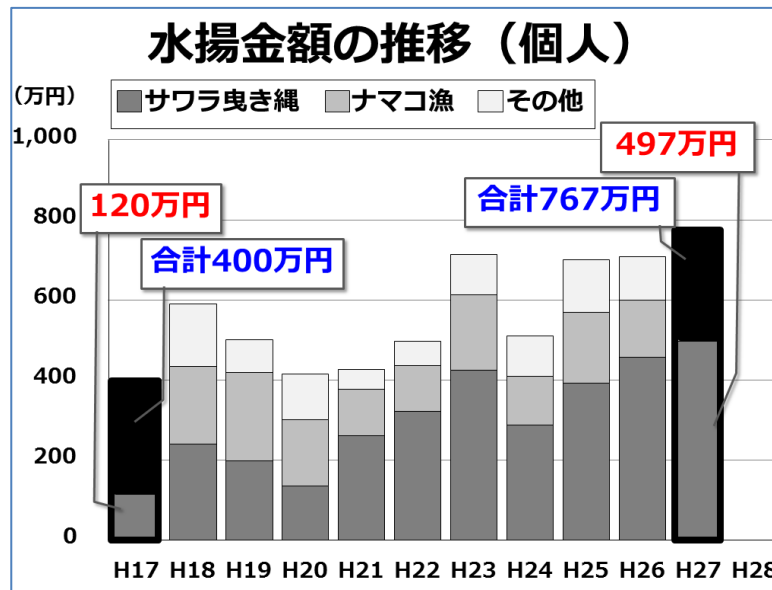


(2) 漁具および技術の改良

サワラ曳き縄の技術は、徳島、大阪、和歌山、茨城、山口県内など全国各地に教えを
請いに行き、試行錯誤を繰り返しながら改良を重ねてきた。



その結果、サワラ曳き縄を始めた当初の平成 17 年の曳き縄の水揚金額は、約 120 万円だったが、平成 27 年には約 4 倍の約 497 万円となった。



平成 27 年 9 月に山口県の日本海側へ研修に行き新しい技術による操業方法を学んだ。この技術により、冬場に深場に潜って食い渋り、今までは釣れなかったサワラを釣ることができるようになった。

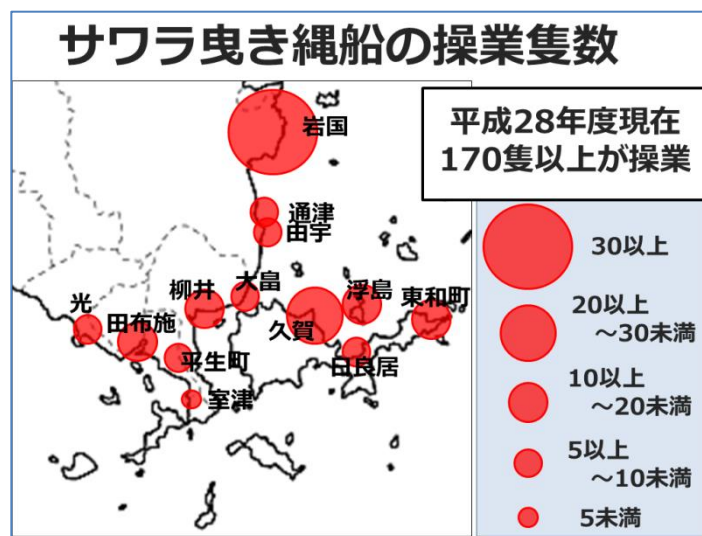
これにより、平成 28 年は、冬場にナマコ漁を行わなくても、全体の水揚金額が過去最高の 981 万円となり、そのうち曳き縄の水揚金額が 833 万円を占めるようになった。これで 5～6 月の産卵期を除いてほぼ周年サワラ曳き縄で生計が立つ見込みができた。

5. 波及効果

(1) サワラ曳き縄の技術伝達

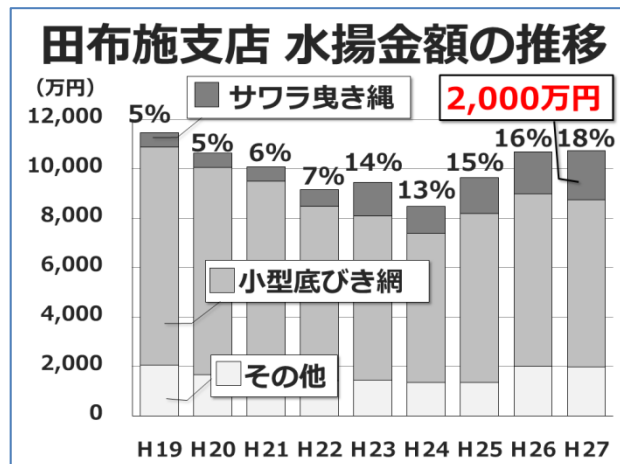
曳き縄は、操業中の情報交換が漁獲を左右するので、私は、ともに操業する仲間が増えた方が良いと考えている。そのため、人から曳き縄について聞かれたら、自分で開発した技術も含めて、全て教えてきた。

私の他にいなかったサワラ曳き縄が、現在では、兼業や季節的にする方を含めると柳井管内で 170 隻を超えたと聞いている。



(2) 田布施支店の水揚金額の推移

サワラ曳き縄を始めた当初は誰もやっていない漁業ということで「そんな遊びごとでメシが食えるか！」と厳しい意見を頂いたこともあった。しかし、品質の良いサワラを扱えば「儲かる漁業になる」という自信を持って続けてきた。その結果、田布施支店のサワラ曳き縄にかかる水揚金額は年々増加し、平成 27 年度には支店全体の水揚金額のうち 18%、約 2,000 万円を占めるまでになった。



6. 今後の課題や計画と問題点

私は、小さなサワラは、魚にさわらず、針を外して再放流をしている。

サワラ曳き縄が持続可能な漁業となるために「小型のサワラの再放流」といった取り組みを、曳き縄のみんなで行っていただければ、と考えている。

小型のサワラの再放流

