

磯根漁業経営に夢をかけて

—漁獲・加工・出荷の連携で家族経営の確立を！—

丹後町漁業協同組合

広瀬 義則

1 地域の概要

私が住む京都府京丹後市は農林漁業、機業、観光業を主な産業とし、人口6万3千人で日本海に面している（図1）。

2 漁業の概要

所属する丹後町漁協は、322名の組合員が釣り・延縄、採介藻、刺網、底曳網、定置網等を営み、403トン（うち採介藻は漁獲量27トン、6.7%）、4億9百万円（同38百万円、9.3%）を水揚げしている。

3 研究・実践活動課題選定の動機

私は、高校卒業後家業である漁業には就かずに地元の鉄工所に就職し、サラリーマン生活を10年あまり送ったが、ちりめん産業の不況のため自分の居た織機部門が廃業されることに決まり、改めてこれからの仕事を考えることになった。漁業ならサラリーマンと違って、自分が工夫すれば即その成果が水揚げにはね返ってくることで、そして何より自分は間人の海が好きなことを思い、鉄工所で習得した溶接技術等を活用しながら自分の知恵と力を思う存分発揮して、磯根漁業で自分たち家族の生計を立てる決意をした。

そこで、当時結婚した妻とともに、休日はワカメの加工・出荷等親父の手伝いをしながら、親しいベテラン漁師らが話す漁模様や漁獲物の相場等に耳を傾け、情報を集めた。

平成14年1月に鉄工所を退職、11月に丹後町漁協の組合員資格を得て、家に2隻あった船外機船のうちの1隻を自分用に修繕し、丹後町漁業協同組合の砂方水視組合員として操業を開始、漁協に自分名義の取引口座を設定して、私自身の漁業経営をスタートした。

4 研究・実践活動状況及び成果

(1) 磯根漁業の生産をあげ、売るための取組（経営戦略）

鉄工所を辞めて漁業を始めた時、子供も居るといふ失敗は許されない状況だったので、先輩漁師らの利用が減ってきて資源が豊富なこと、殻割り・洗浄等の手間を惜しまなければ確実に収入に繋がるものとして、ウニを経営の中心に据えることにした。

1～8月の間、ムラサキウニ、キタムラサキウニ、アカウニ、パフンウニと4種のウニを身入りの状況に応じて利用し、年間水揚げ金額の4～5割をあげて経営の支柱とした。同時に4～5月はワカメ、6～8月はモズクといった海藻を、12～8月はアワビ、また周年にわたってサザエを獲るといふのが私の基本的な操業スタイルである。海藻については、地域特産の板ワカメに加工して出荷するワカメを主力としているが、収穫量に年変動があるので、春から夏にかけてはモズクを、また今年度からはこの2年間の採取、加工の練習を踏まえて、冬から春先にかけてイワノリの加工・出荷にも取り組み、水揚げ金額の

確保に努めている（図2、3、4）。

なお、新米漁師の私は、できるだけ地元の市場に出かけて先輩漁師の出荷物を見るとともに、仲買人からの意見や注文をできるだけ聞くようにしている。それらをもとに、獲り方、出荷の仕方を改善し、次の5点に留意して付加価値の付く経営を心掛けている。

①ウニ（ムラサキ、キタムラサキ、アカ）は品質を維持するため、不純物が入らないように注意して殻割り、洗浄、へぎに並べて生出荷する。バフンウニは丹後特産の「ねりウニ」として瓶詰め加工にする（写真1、2）。

②ワカメは丹後特産の「たいざ乾わかめ」に加工して袋詰め出荷する。生育場所によって洗浄、乾燥時間等を調整し、最高の品質を維持する（写真2）。

③モズクは不純物を丁寧に除去して塩漬け袋詰め出荷する。

④サザエは必ず蓄養をして砂を吐かせ、死貝の除去、サイズ等の選別を厳格にして出荷する。蓄養中に死貝を出さないように「サザエやす」ではなく「サザエはさみ」を製作した（写真3）。

⑤アワビは出荷後も死ぬことのないよう「アワビ鉤」ではなく「アワビおこし」を製作し、「タモ網」と組み合わせて傷つけないように獲って活出荷する（写真4）。

アワビ、サザエの漁具製作には、鉄工所勤務で習得した鉄加工・溶接の技術が大変役立った。その成果については、蓄養試験によって死なないことが確認できたので、その後は、限られた風の日にはできるだけ操業して蓄養しておき、海況、市場の出荷状況等を勘案しながら、適宜出荷することを私の経営戦略として、セリ値の維持を図っている。

（2）経営の状況

この3年間の実績から年間の出漁日数は180日程度（平成17年は時化が多く157日に留まった）、水揚げ（出荷手数料抜きの手取り）は平均300万円程度となっている（図5、6）。これに対し、経費は操業船の混合油、出荷用軽トラックのガソリン、ワカメ乾燥機の灯油等燃料費が一番大きく年間15万円、ワカメの水洗い用の水道代が3万円、製品を入れる袋やビン、加工用の塩などの加工材料・資材費が9万円、合計27万円ほどで、船外機船等の減価償却費を含めても、漁協、漁連への出荷手数料を差し引いた手取りに対する経費率は10%程度である（表1）。

操業形態は、水視が可能となる夜明けとともに私が出漁し、途中何度か水揚げに帰港しながら、昼まで操業した後、午後から夜は、妻や母が手伝って、ウニの加工やワカメの水洗い、乾燥、袋詰め等の作業を行う（図7）。作業時間は、漁模様によって日々の変動が大きいですが、実態に沿って概算してみると年間で延べ1千時間（私：母：妻＝6：3：1）にもなり、私の磯根漁業経営は家族の協力があって初めて成り立っている状況である（表2）。

このような私と家族の出荷物の品質へのこだわりの実践の効果か、仲買人からの信用が得られるようになったと感じている。そのせいかわこの2年間採取、加工の練習をして、昨年末から出荷を始めたばかりのイワノリが、セリで諸先輩を差し置いて仲買人から支持されたのには、正直なところ戸惑っている。セリ値での違いはなかなか見えにくいですが、生ウニについて、地域全体の平均セリ値と私のものとの比較を漁協で計算してもらったところ、シーズンを通して私のものが1割ほど高くなっているとのことである（図8）。

（3）家族経営協定

妻や母の作業については、一昨年は協力への感謝の気持ちとして一定の金額を渡したが、

ワカメ、ウニといった主力魚種が不調に終わった昨年はとても渡せるような状況ではなく心苦しく思っていた。昨秋開催された京都府大会での発表を機に改めて考えてみると、漁獲・加工・出荷の各作業をうまく連携させることが経営の合理化を考えるポイントになること、そのために妻や母の加工・出荷作業をきちんと位置づけることが必要であることに気付いた。京都府大会で審査員から「家族経営協定」というものを知らされ、普及員に聞いたところ、何でも暗黙の了解で進めることが多い家族経営を全員で話し合いながら計画し、家事も含め役割分担して、家族全員が積極的に経営に参画していく「我が家のルール」のようなものとのことだった。私が実践しようとしてきたことを文書に表して、家族全員で夢の実現に向けて取り組むことと私流に理解し、今年1月に、安全・健康第一で作業中も2時間毎に休憩をとること、妻や自分への収益分配も少額ながら明記した内容の「家族経営協定」を結んで、家事も含め経営全般を家族で分担して取り組んでいくことにした。

5 波及効果

漁業を始めてまだ3年が済んだところで、今は自分の技術を磨くことと、経営を充実安定させることに一生懸命であり、とても他の人に偉そうに言えることはないが、地元砂方水視組合の6割以上が65歳以上と高齢化してきているにもかかわらず、若い私の参入が刺激になっているのか、ここ数年水揚げ金額はほぼ横ばいで推移している(図9、10)。

また、40歳代の日曜漁師や各家の20歳代～40歳代の息子達が、私の経営状況に注目しているので、私が磯根漁業経営を軌道に乗せれば、彼らも将来本格操業し、地域に磯根漁業が引き継がれて、発展していくものと期待している。

6 今後の課題や計画と問題点

私が対象としているアワビ、サザエ、ウニは漁獲サイズになるまで数年かかるので、毎年生えるワカメ、モズク、イワノリといった海藻類の利用をまず基本とし、その上で、藻場を大切にしながら、アワビ、サザエなどの貝類を成長させ、ウニの身入りを良くして、獲る量にも配慮しながら、未永く利用していくというのが私の理想であり、400万円の水揚げをあげることが当面の課題である。

この実現のため、水視組合としてアワビ、サザエの種苗放流を放流効果があがるように丁寧にするとともに、資源と漁場のより良い利用の仕方、私たち磯根漁業者の働き方も考えながら、水視と潜水との兼ね合いといった漁法についても水視組合や漁協と相談して、地域全体で検討、実践していきたいと考えている。

また、「家族経営協定」については、この3年間の思いとやり方をとりあえず協定書という形にして試行的なスタートをしたばかりのものであるが、今後はこれを活用して家族の役割分担と収益分配、安全・快適な作業環境の実現等を家族と話し合いながら、計画、実践することによって、経営を充実、発展させて、我が家の家族経営の基礎を固めていきたいと思っている。そうすることで、子供の成長、親の加齢にも心を配りながら、家族とともに健康で夢のある人生を実現したいと願っている(図11)。



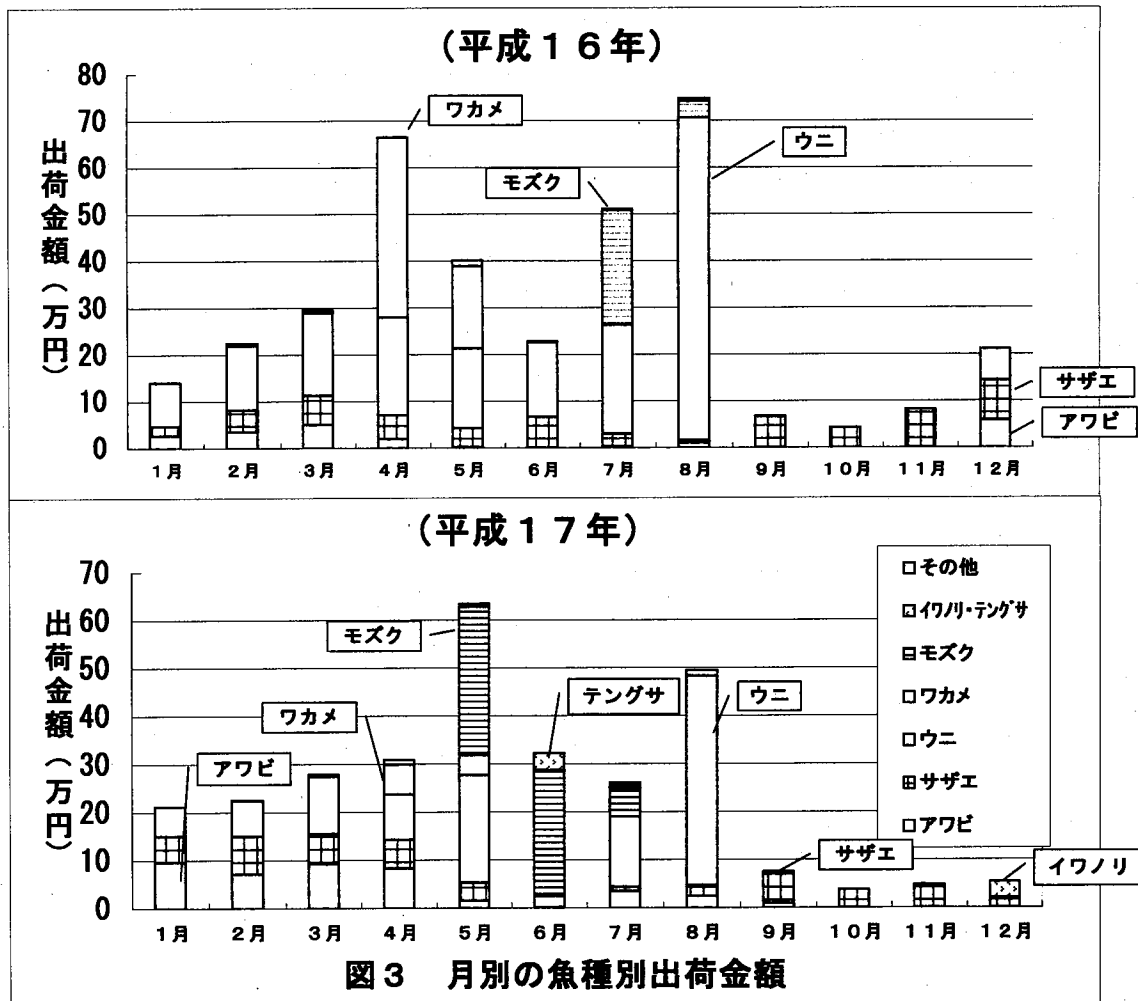
	月											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ムラサキウニ												
キタムラサキウニ												
アカウニ							■	■				
バフンウニ												
ワカメ												
モズク							■					
サザエ												
アワビ												
イワノリ												

素潜り漁 (July 7, August 8)

H17年12月から開始 (December 12)

禁漁期 (October 9 - November 11)

図2 操業暦



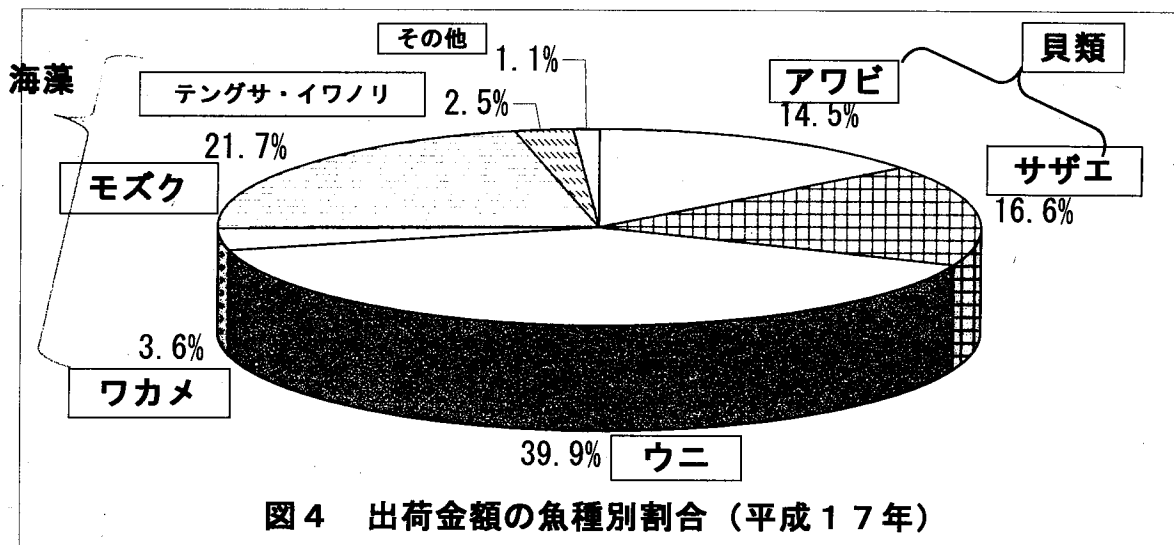


写真1 ウニ加工風景



写真2 丹後特産「ねりうに」、「たいざ乾わかめ」

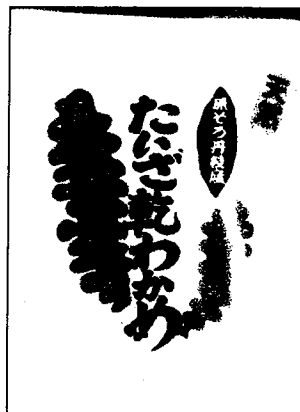
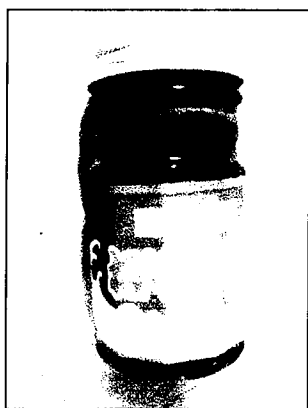


写真3 サザエの採捕・出荷方法

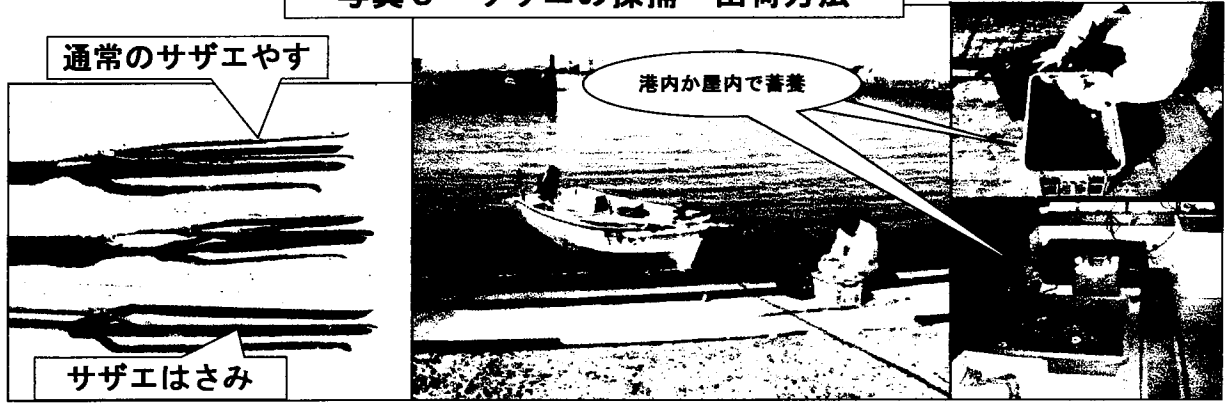


写真4 アワビの採捕方法

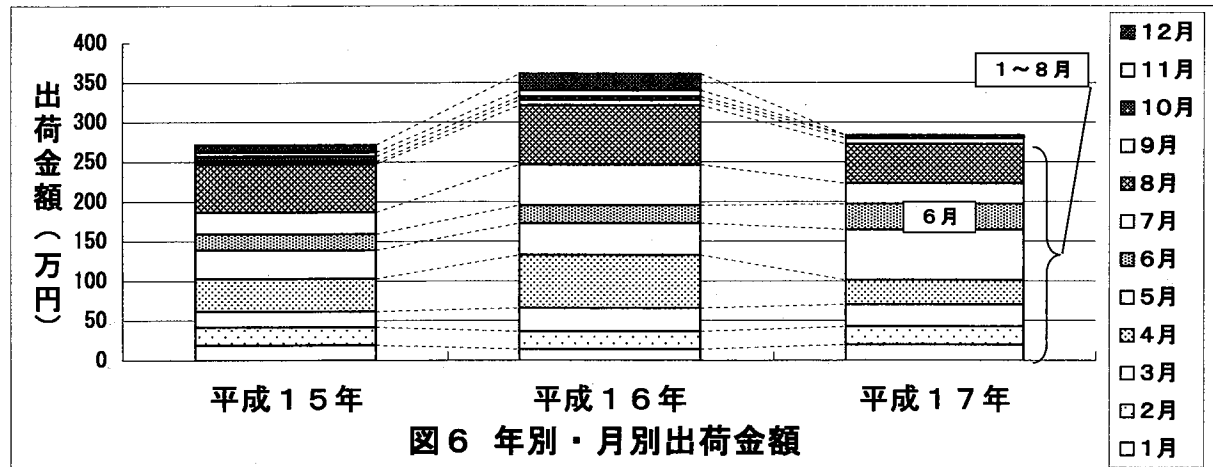
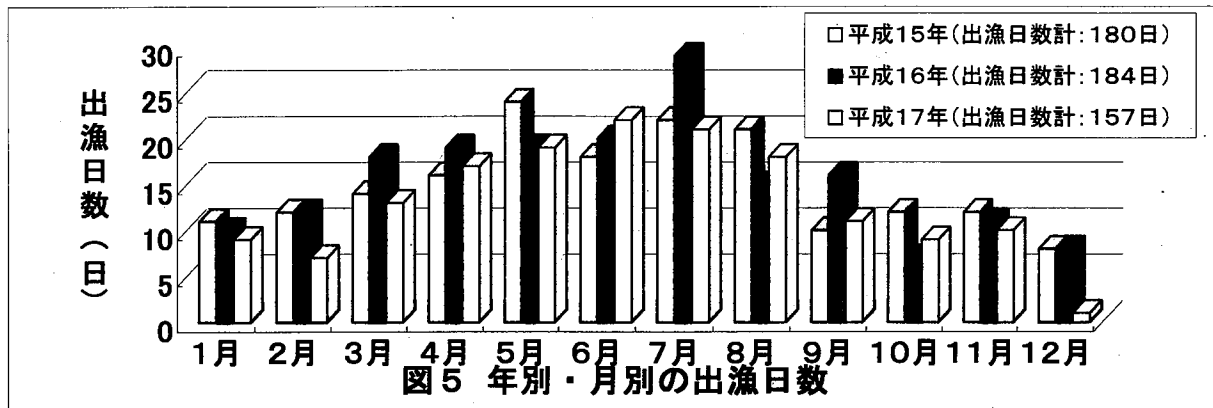
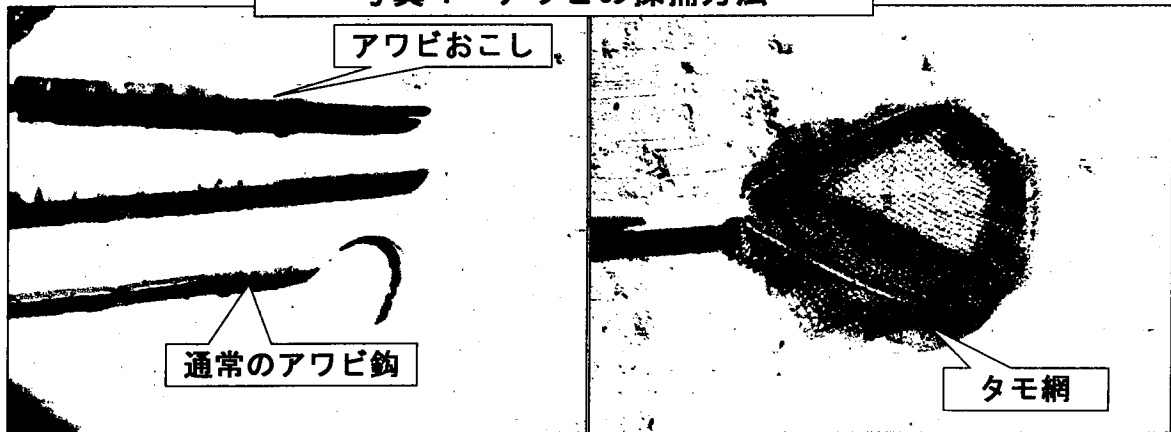


表1 磯根漁業の収支（平成16年）

・ 水揚げ合計（出荷手数料8%控除後）	: 332万円
・ 燃料費（船外機、軽トラ、ワカメ乾燥）	: 15万円
・ 光熱水費（ワカメ水洗い等）	: 3万円
・ 加工材料、資材費（袋、ビン、塩）	: 9万円
・ 減価償却費（船外機船）	: 3万円
支出合計	: 30万円
・ 差引収入	: 302万円

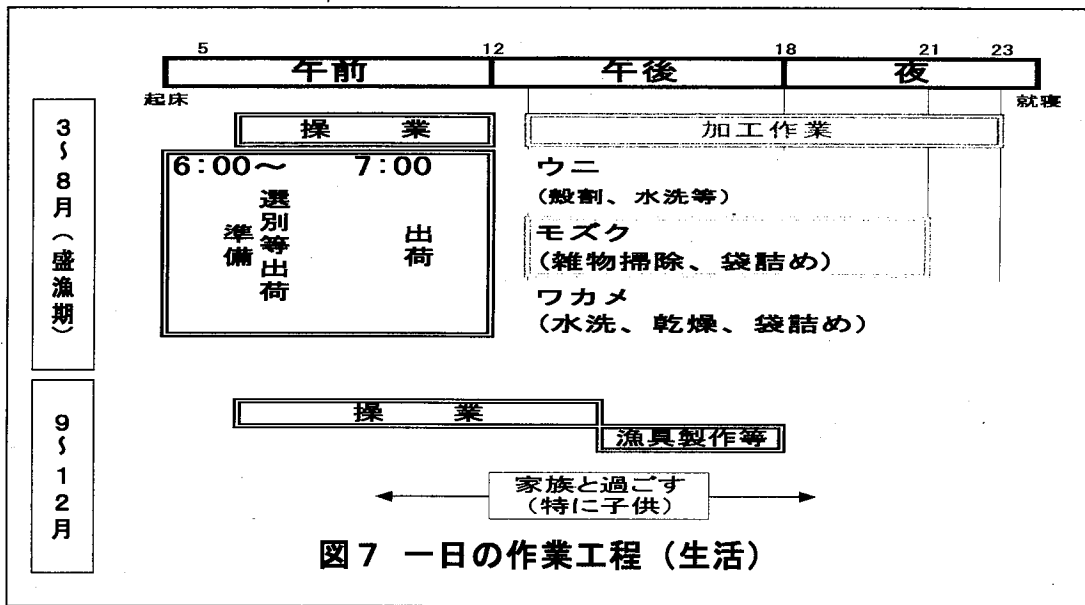
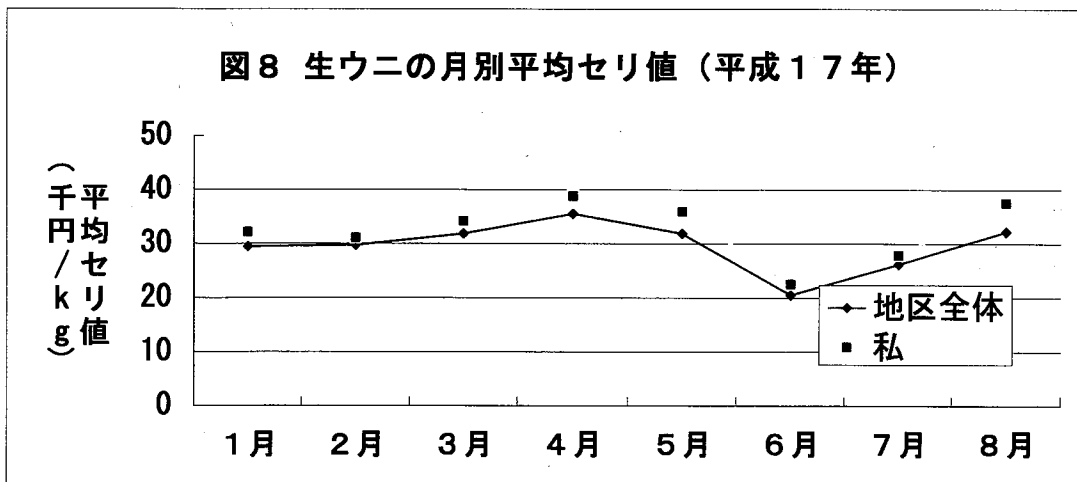


図7 一日の作業工程（生活）

表2 加工・出荷作業時間の概算

項目	1日当たりの時間数		1月当たりの日数	年間の時間数		
	時間帯	計		期間	月数	計
ワカメ加工	7:30~15:30	8.0	10	4~5月	2	160
ウニ加工	12:00~17:00	5.0	15	1~8月	8	600
モズク処理	12:00~21:00	9.0	15	7~8月	2	270
出荷準備 (選別等)	6:30~7:00	0.5	10	3~8月	6	30
		0.5	5	1、2、9~12月	6	15
年間合計						1,075

図8 生ウニの月別平均セリ値（平成17年）



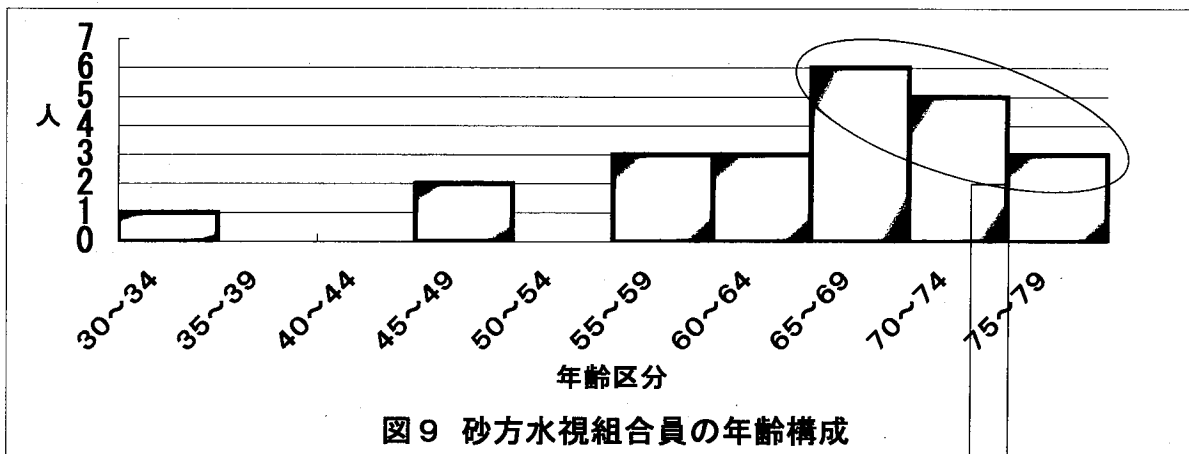


図9 砂方水視組合員の年齢構成

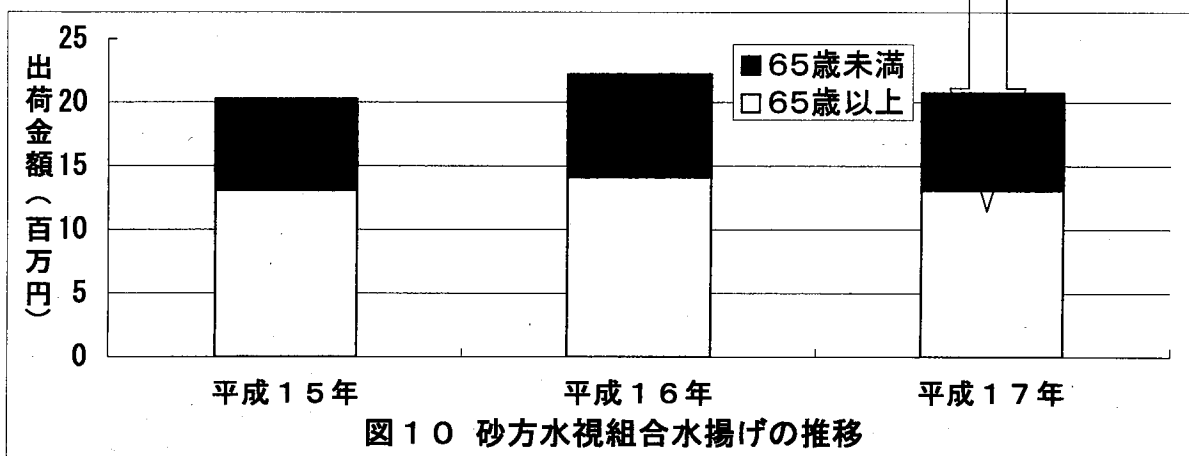


図10 砂方水視組合水揚げの推移

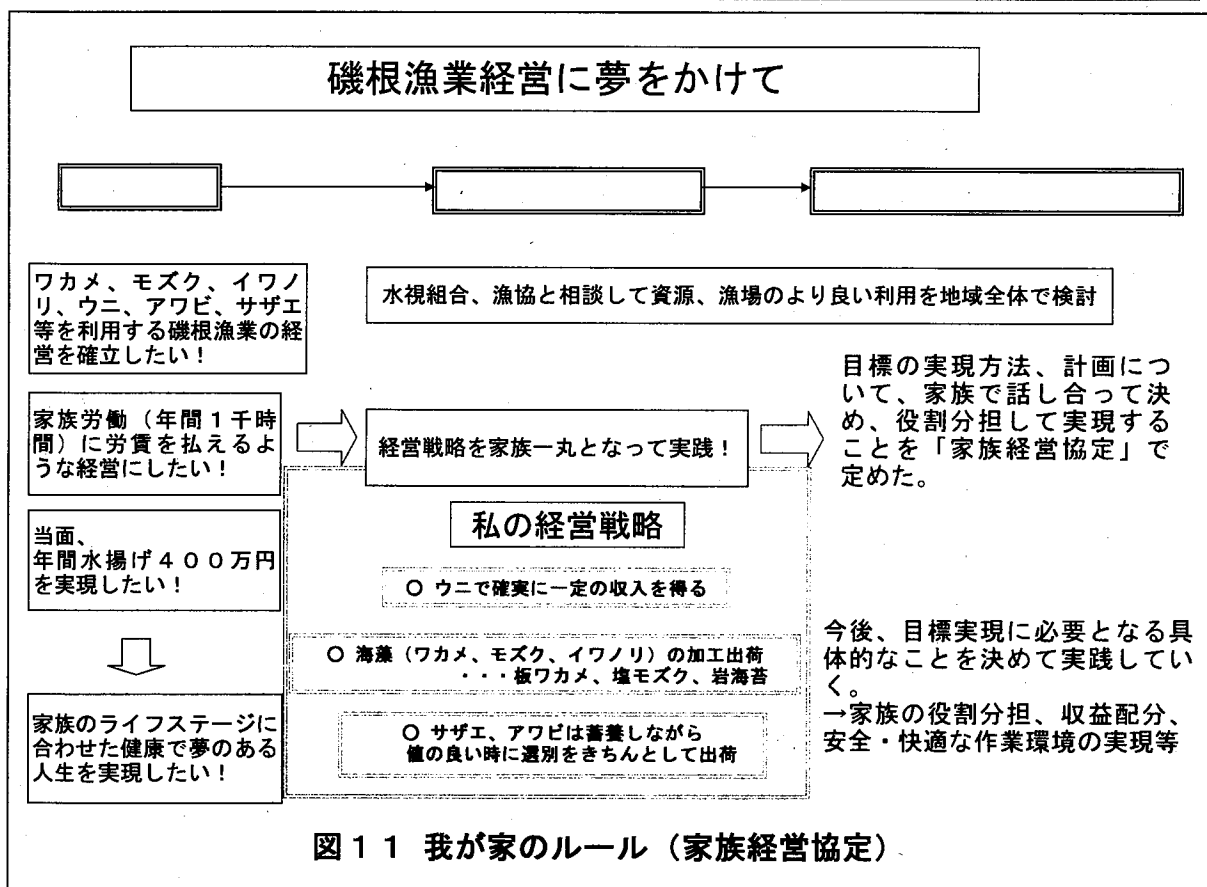


図11 我が家のルール (家族経営協定)