

アジのえさ販売

古座漁業協同組合青壮年部
部長 杉本 武雄

1 地域の概要

古座町は和歌山県の南東部、紀伊半島の南端東側に位置して熊野灘に面している町である。水量豊かな古座川が町の中央部を南流して海に注ぎ、東西に11kmの海岸線は奇岩、怪岩を伴って吉野熊野国立公園に指定されている(図1)。

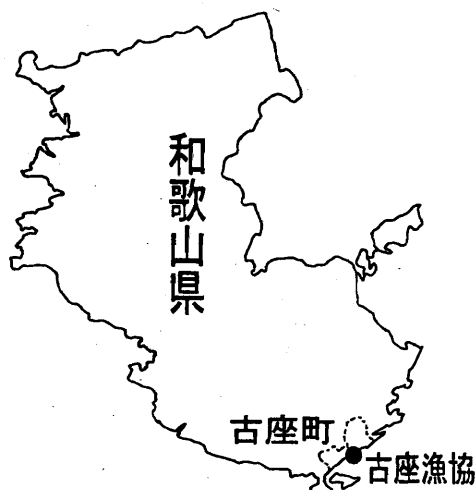


図1 地域の概要

2 漁業の概要

古座漁業協同組合は古座川の河口に位置している。正組合員は55名で、主な漁業種類は、漁協自営の定置網を周年行っている他に、ひき縄、棒受網、海老網、青のり漁がある。漁業者はこれらの漁業種類を季節に応じて行い、漁業経営の安定化に取り組んでいる(図2)。水揚額は、いわし、かつおなど約1億8千5百万円(平成14年度)である。

漁業種類	月												主な漁獲物
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
定置網	—————												あじ、ぶり
ひき縄	—————												かつお、とんぼ
棒受網	—————												いわし
一本つり	—————												むつ、いか、いさき
海老刺網	—————												いせえび
青のり漁	—————												あおのり
まき網	—————												あじ、いわし
採貝	—————												あわび、さざえ

図2 古座漁業協同組合の漁業種類と主な漁獲物

3 研究・実践活動取組課題選定の動機

古座漁業協同組合は、当初、信用事業を行っていたが、これを信漁連に統合したとき多額の負債を抱えた。しかも、近年の水揚げ高の減少で漁協経営は厳しさを増すばかりである。このままでは漁協経営が成り立たなくなると考え、理事会で何か良い方法がないか検討を行った。この時、役員の中から「古座周辺では生きアジを用いてアオリイカを釣る

人が多いため、アジを採捕してイカ釣りの餌として売れば収益があがるのではないか。」という意見が出た。さいわい、当漁協では中型まき網漁船が所属しており、これを利用してアジを採捕し、一時的に漁港内で蓄養して、これを販売すればよいのではないかということが全員一致で可決された。そして、その後の総会で、組合員一同、漁協を救うためという意識の下、全員賛成で「アジのえさ販売」を行うことが決定された。平成13年度のことである。

4 研究・実践活動状況及び成果（効果）

(1) アジの採捕

中型まき網でのアジの採捕は、まき網漁業者の指導を受けて行った。操業は11月中の組合員が休漁日の夕方5時頃出港して、翌日の2時から3時頃に終了した。出漁は網船の他に採捕したアジの運搬用として組合員が漁船を出して漁場に向かった。そして、まき網で採捕したアジは、たも網ですくって組合員の漁船の生簀へ収容し、漁港まで運んだ。まき網で巻いたアジを運搬用の漁船の生簀へ移す場合、アジを生かしたまま極力傷つけず、しかも、一度に多くのアジを生簀に収容しなければならない。そこで、たも網の底にビニールを取り付けて海水が全て抜け落ちず、アジが海水に浸かった状態を保つようにするとともに、すくったアジを生簀へ入れる時、網の底を結んでおいたひもをほどくと、アジが下に落ちるように工夫した（図3）。また、漁場から生簀に収容して運んで来たアジを漁港内に設置した小割生簀に収容する時も網の底にビニールを取り付けた小型のたも網を使用した（写真1、2）。

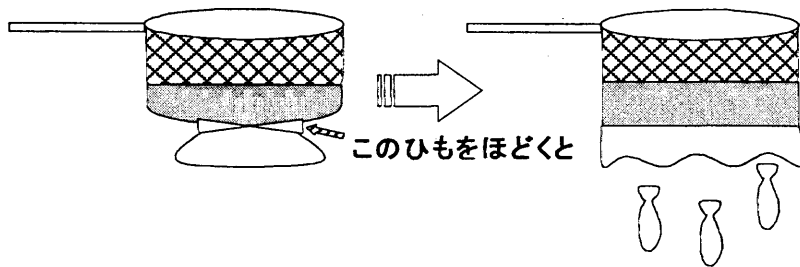


図3 たも網の工夫

(2) アジの飼育・管理

小割生簀に収容したアジは翌年の5月まで餌を与えながらすべて販売されるまで蓄養した。小割に収容して3、4日間ほど餌を与えず慣らし、その後、餌を与え始めた。初年度は役員と職員が餌やりを行っていたが、平成14年度以降は組合員全員が順番を決めて行うようになった。餌やりの方法は、餌がまんべんなく行き渡り、しかも食べ残しをなくすやり方を、養殖業を営んでいる県漁業士会の方に助言していただいた。これは、小割の中に設置した網カゴの中にイワシのミンチを入れておくと、餌は少しずつ網カゴから出ていくという方法である（図4）。

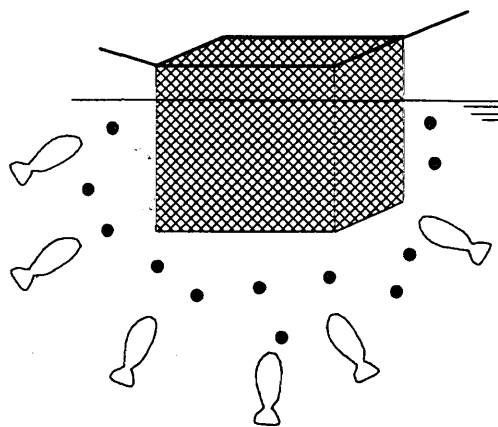


図4 給餌方法

その結果、えさの無駄がなく、しかも、餌が均一にアジにいきわたり歩留まりがよくなった。また、小割で使用する網の手入れも当初は近隣の漁協さんで行ってもらったが、平成14年度以降は自分達で行った（写真3、4、5、6）。

(3) 収益

アジの販売金額（単価）は毎年、他の地域の情報を調査し、それより若干低く設定して差別化を図り、売り上げが延びるようにした。このことにより、アジは毎年完売し、平成13年度は160万円（25,000尾）、平成14年度は375万円（57,000尾）、平成15年度は386万円（60,000尾）というように売上金額、売り上げ尾数は順調に延び、売り上げから経費を差し引いた利益も初年度の60万円から平成14年度以降では300万円近くに増加した（図5）。そして、えさ販売で得られた利益はすべて漁協へもたらされ、漁協経営に貢献することとなった。今後は販売数量を7～8万尾、売上金額にして450から500万円に増加させ、漁協への貢献度を上げようと考えている。

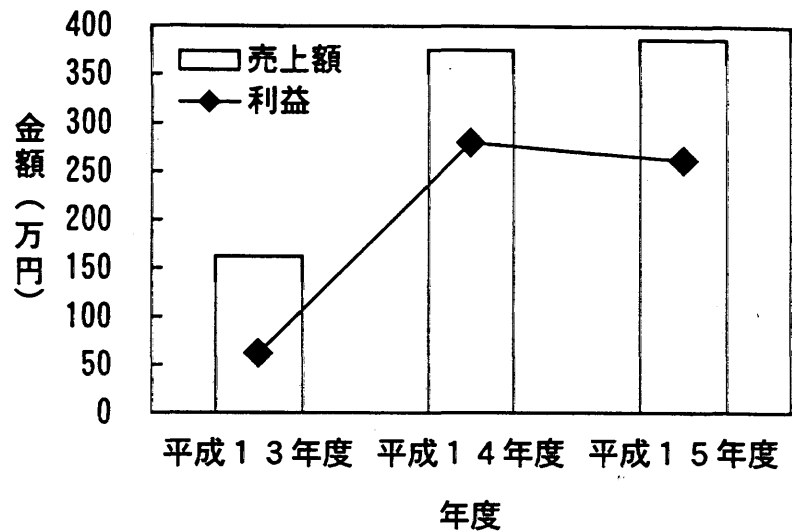


図5 アジのえさ販売における売上高及び利益

5 波及効果

漁業士の方や近隣の漁協さんにはいろいろと助言やご協力をいただきながら、漁協を救うためということで、組合員が一致団結して行ったこの活動もその成果が上がってきている。当初は総会において全員一致で賛成したとはいえ、組合員には無報酬であるため、実際の作業は一部の組合員や漁協職員たちで行っていた。しかし、3カ年続けて行っていくうちに組合員の意識も変わり今では全員で取り組むようになった。このような意識の変化は、将来、漁協経営安定化のために新たな活動を行う場合に十分活かされると考えられる。

6 今後の課題や計画問題点

アジのえさ販売を今後も続けていく予定であるが、漁協所属の中型まき網漁船は老朽化がはなはだしく、あと何年使用できるかわからない状況である。そのため、今のうちからどのような方法でアジを採捕するか考えていかなければならない。また、アジの販売尾数にかかわらず、経費はほぼ一定(約100万円)であることから、多くのアジを採捕して販売する方が効率が良い反面、販売価格が他地域の価格を参考にしているため、年によって販売価格は上下する。このため、これが安いとたくさん販売しても利益が伸びない場合も考えられ、今後の価格の動向が気になる。

最後に、漁協を取り巻く状況は厳しく、まだまだ漁協の経営は安定したものになっていない。このような時だからこそ、アジのえさ販売でつちかった精神を忘れずに、自分達の漁協のため、アジのえさ販売での利益の向上をはじめ、さらなる活動を模索しながら漁協経営の安定化を始め、漁協全体を盛り立てていきたいと考えている。



写真1 たも網

(まき網から漁船の生簀へアジを入れる時使します)

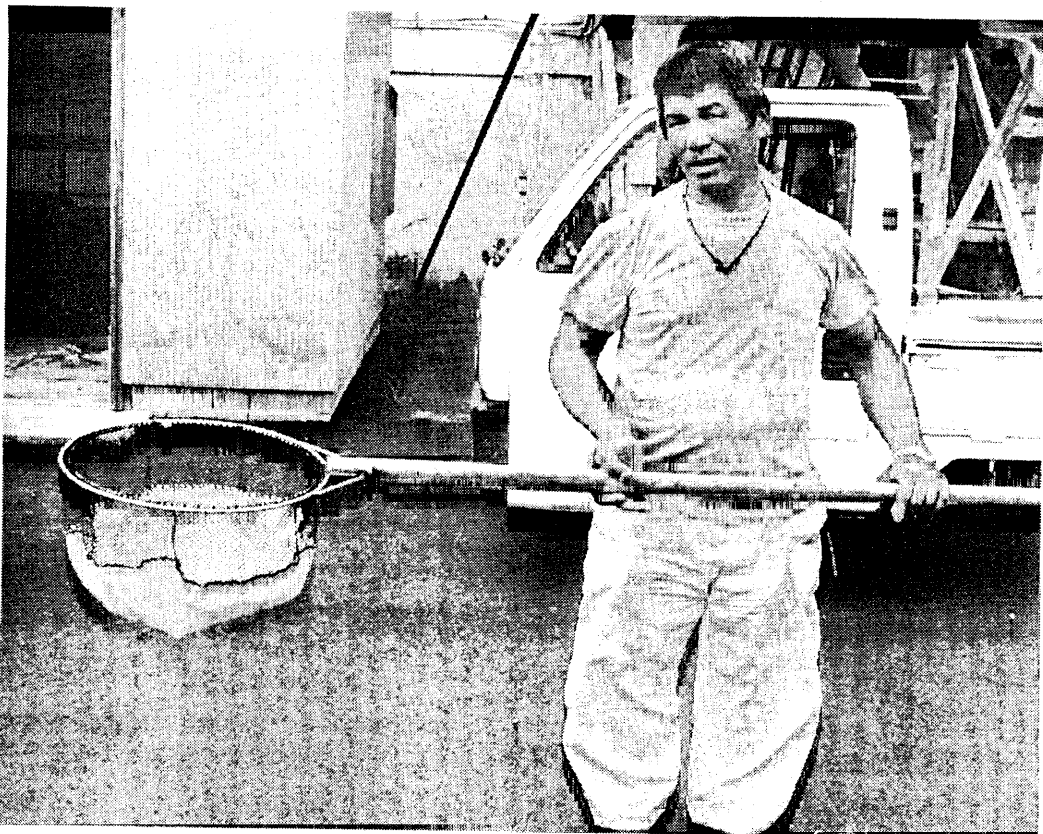


写真2 小型のたも網

(漁船の生簀から小割生簀へアジを入れる時使します)

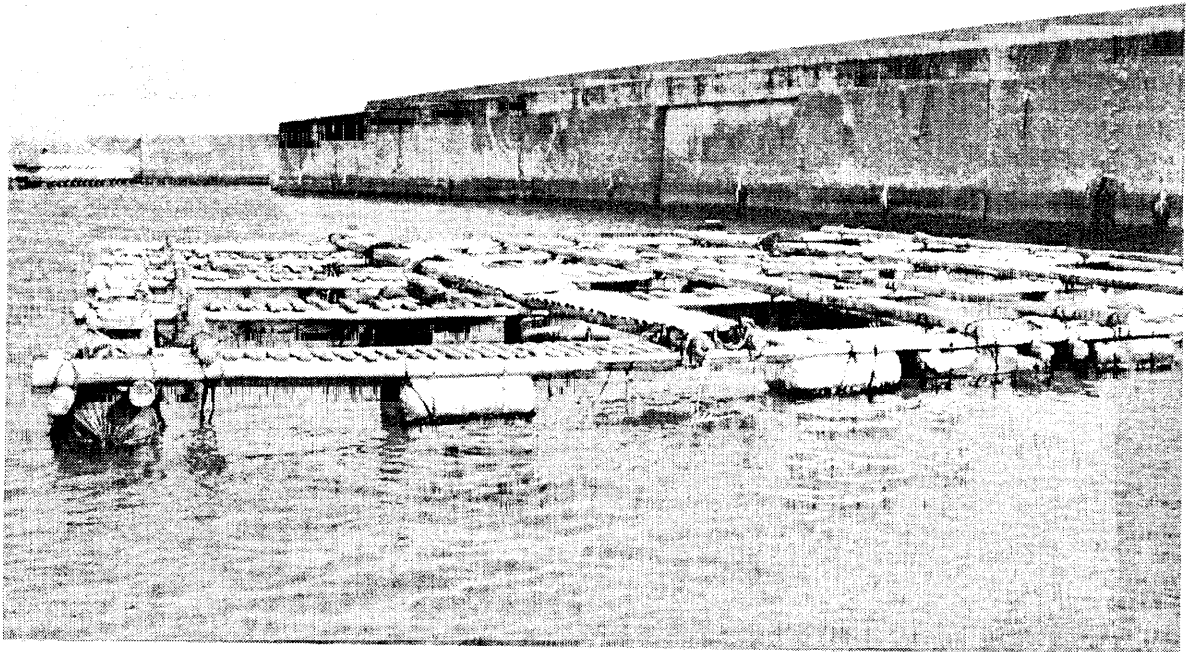


写真3 アジ蓄養用筏

(この筏に小割生簀を4面設置します)

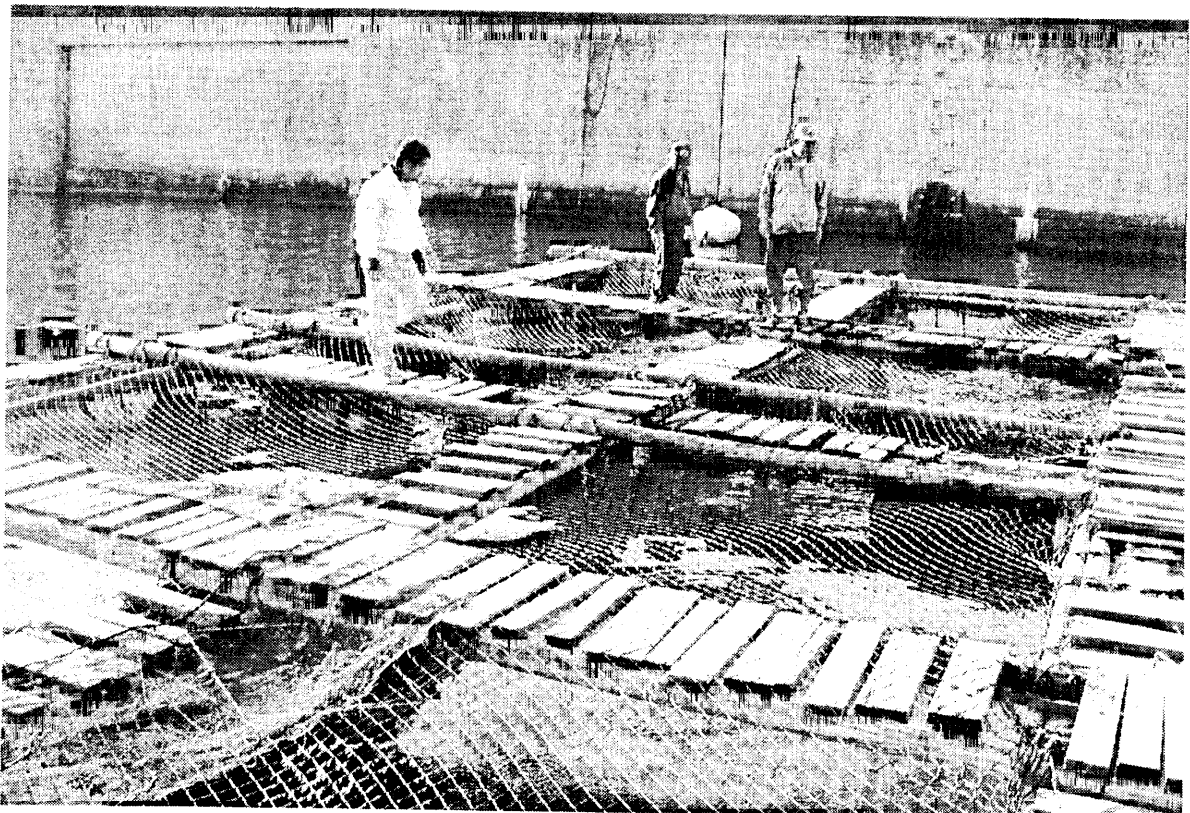


写真4 アジの飼育・管理風景

(3人1組になって行います)

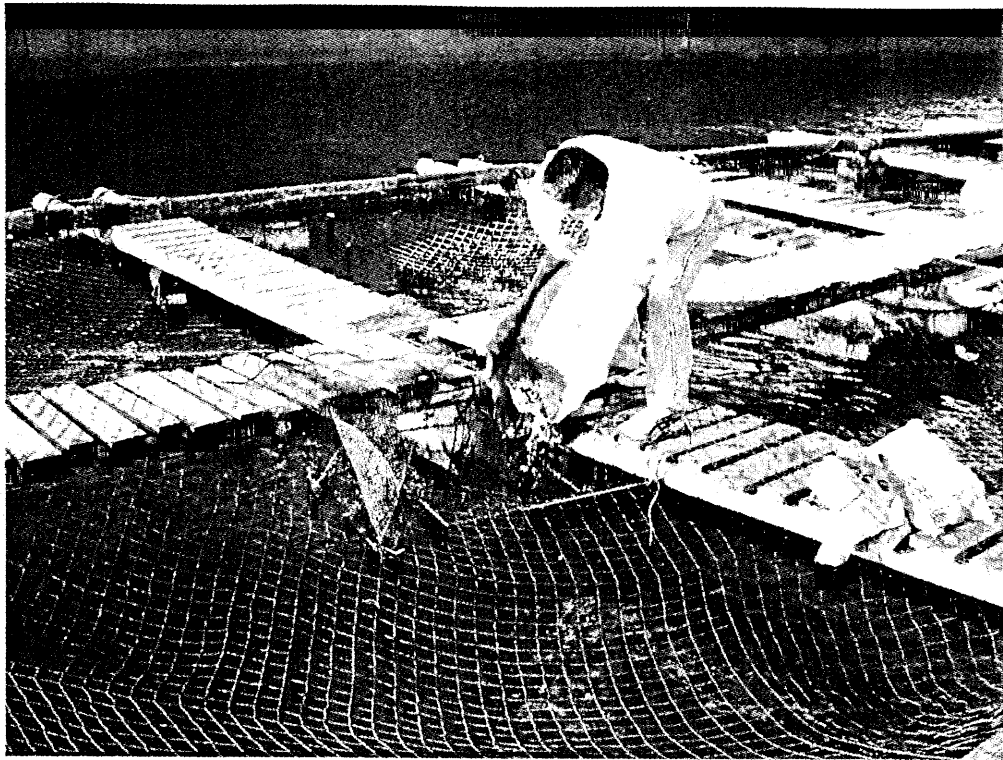


写真5 餌やり



写真6 網カゴ

(イワシのミンチを入れています)